



Belonen in de context van belastingen

Experiment

Erik W. de Kwaadsteniet, Alien van der Vliet, Judith van Groos, Welmer Molenmaker,
Marit Lutjenhuis & Emma ter Mors
Leiden, juni 2024

Belonen in de context van belastingen

Experiment

Erik W. de Kwaadsteniet, Alien van der Vliet, Judith van Groos,
Welmer Molenmaker, Marit Lutjenhuis & Emma ter Mors
Leiden, juni 2024

Bij vragen kunt u contact opnemen met Erik W. de Kwaadsteniet,
kwaadsteniet@fsw.leidenuniv.nl

Het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag is onderdeel van de sectie Sociale,
Economische en Organisationspsychologie van de Universiteit Leiden.



Inhoudsopgave

I)	Inleiding	3
	Achtergrond.....	3
	Verschillende typen beloningen.....	3
	De werking van beloningen	4
	Beloningen en vertrouwen.....	5
	Beloningen en belastingmoraal.....	6
II)	Methode	7
	Deelnemers	7
	Design	7
	Procedure	8
	Vertrouwen en belastingmoraal.....	9
III)	Resultaten.....	11
	Belastingcompliance: inkomen rapporteren.....	11
	Onderrapportage inkomen.....	12
	Vertrouwen	13
	Belastingmoraal.....	13
	Overige resultaten	14
IV)	Conclusie en discussie	15
	Samenvatting van de belangrijkste bevindingen	15
	Discussie	15
V)	Referentielijst	18
VI)	Appendix.....	20
	Beloningen.....	20
	Meetinstrumenten (in volgorde van afname).....	21

I) Inleiding

Achtergrond

De Belastingdienst Nederland heeft het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag (KCPEG) gevraagd om experimenteel onderzoek uit te voeren naar de effectiviteit van belonen in de context van belastingen. De aanleiding voor deze opdracht is de wens van de Belastingdienst om de naleving van belastingwet- en regelgeving door burgers en ondernemers (in dit rapport aangeduid als belastingplichtigen) te bevorderen. Naast de gebruikelijke interventies, zoals dienstverlening, controles, het corrigeren van fouten en eventuele sancties voor niet-naleving (zie bijv. Hilbert et al., 2022; Molenmaker et al., 2023), is de Belastingdienst ook geïnteresseerd in de werking en effectiviteit van alternatieve vormen van handhaving en gedragsbeïnvloeding, zoals belonen.

Uit ons recente literatuuronderzoek, uitgevoerd in opdracht van de Belastingdienst, bleek dat er relatief weinig onderzoek is gedaan naar de effectiviteit van belooninterventies in de context van belastingen (Molenmaker et al., 2023). Het beschikbare onderzoek varieerde sterk, onder andere in onderzoeksparadigma's, belastingssystemen en onderzoekslanden, waardoor het lastig is om op basis van de wetenschappelijke literatuur uitspraken te doen over de effecten van belonen binnen de Nederlandse belastingcontext. Daarom adviseerden we om hier experimenteel onderzoek naar te verrichten. Ook raadden we aan om te kijken naar de onderliggende psychologische processen van belonen en naar factoren die gerelateerd zijn aan belastingcompliance¹, zoals vertrouwen en belastingmoraal.

Dit experimentele onderzoek is een vervolg op ons recente literatuuronderzoek. Het doel van dit experiment is om te onderzoeken of verschillende typen beloningen een positief effect kunnen hebben op belastingcompliance. We onderzoeken dit niet direct bij belastingplichtigen in de praktijk, maar simuleren in plaats daarvan een scenario waarin deelnemers belastingplichtig worden gemaakt en onderzoeken of zij de geldende belastingregels in het experiment naleven. Specifiek richten we ons in dit experiment op één aspect van belastingcompliance: de keuze om inkomen te rapporteren voor de inkomstenbelasting. Ook onderzoeken we of beloningen van invloed zijn op het vertrouwen in de belastingautoriteit en de belastingmoraal.

Verschillende typen beloningen

Een beloning is het geven van een positief gewaardeerde 'prikkel' bij gewenst gedrag. Molenmaker en collega's (2023) maakten in het recente literatuuronderzoek naar belonen in de context van belastingen onderscheid tussen materiële en symbolische beloningen. Materiële beloningen hebben een directe monetaire waarde voor de ontvanger. Voorbeelden van dit type beloning zijn geld, korting, een

¹ Belastingcompliance wordt gedefinieerd als het nakomen van de regelgeving door belastingplichtigen (Belastingdienst, 2024).

waardebon of goederen. Symbolische beloningen hebben daarentegen geen directe monetaire waarde, maar worden wel als positief ervaren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een compliment, een bedankje, positieve sociale vergelijking of publieke erkenning. Het huidige experiment richt zich op de effectiviteit van zowel materiële als symbolische beloningen bij het bevorderen van belastingcompliance.

Materiële beloningen en belastingcompliance

Uit ons recente literatuuronderzoek naar belonen in de context van belastingen bleek dat het consequent uitkeren van materiële beloningen aan iedereen die het gewenste gedrag vertoont inderdaad belastingcompliance kan verhogen (Molenmaker et al., 2023). Voor zover wij weten is er echter nog geen onderzoek gedaan naar de invloed van materiële beloningen op belastingcompliance in een Nederlandse context. In het huidige onderzoek zetten we hierin een eerste stap zetten door te onderzoeken of een materiële beloning Nederlandse deelnemers kan aanzetten om hun inkomen te rapporteren in een experimentele omgeving.

Symbolische beloningen en belastingcompliance

In een eerder experimenteel onderzoek, uitgevoerd in opdracht van de Belastingdienst, hebben we onderzocht of een symbolische beloning in de vorm van een bedankje belastingcompliance kan verhogen (Nilsen et al., 2023). In dit eerdere onderzoek vonden we geen effect van bedankjes op belastingcompliance. Het is belangrijk om te benadrukken dat we ons in deze eerdere studie richtten op de invloed van onvoorwaardelijke bedankjes. Met andere woorden, in deze studie werden alle deelnemers bedankt, ongeacht of ze wel of niet het gewenste gedrag vertoonden. In het huidige experiment onderzoeken we of een bedankje effectief kan zijn wanneer deze alleen wordt gegeven aan deelnemers die het gewenste gedrag vertonen (dat wil zeggen alleen aan deelnemers die ervoor kiezen hun inkomen te rapporteren). We kondigen het bedankje vooraf aan en benoemen daarbij dat de belastingautoriteit de deelnemers dankbaar is als ze het gewenste gedrag vertonen. Vervolgens worden de deelnemers ook daadwerkelijk beloond nadat ze het gewenste gedrag hebben vertoond. Hierdoor is het bedankje explicieter gekoppeld aan het gewenste gedrag. Verder proberen we het bedankje geloofwaardiger te maken door extra toelichting te geven over waarom de belastingautoriteit de deelnemer dankbaar is. Hierbij wordt zowel het belang van belastingcompliance voor het individu als voor de samenleving benadrukt.

De werking van beloningen

De werking van belonen kan worden uitgelegd aan de hand van een simpele kosten-baten analyse (Allingham & Sandmo, 1972). Een beloning voor belastingcompliance zorgt ervoor dat de baten van het compliant gedrag omhooggaan (bijvoorbeeld omdat het nu geld of extra waardering oplevert), terwijl de kosten van belastingcompliance (oftewel, de belasting die moet worden betaald) gelijk blijven. Hierdoor wordt belastingcompliance aantrekkelijker voor belastingplichtigen, waardoor zij eerder voor compliance zullen kiezen dan in een situatie zonder beloning. Op basis van een kosten-baten analyse is het dus

aannemelijk dat belastingplichtigen die een beloning ontvangen voor het rapporteren van hun inkomen, in de toekomst eerder geneigd zullen zijn om hun inkomen te rapporteren.

Een tweede reden waarom beloningen effectief kunnen zijn in het bevorderen van belastingcompliance, is dat beloningen ervoor kunnen zorgen dat mensen zich verplicht voelen om iets terug te doen (Lee et al., 2019; Panagopolous, 2011; Raggio & Folse, 2009; Rind & Bordia, 1995; Walsh et al., 2022). Dit wordt wederkerigheid (of reciprociteit) genoemd en blijkt een reden te zijn waarom mensen soms onbaatzuchtig gedrag vertonen (Gouldner, 1960; Trivers, 1971). Zo vonden Goldman en collega's (1982) bijvoorbeeld dat deelnemers meer bereid waren deel te nemen aan een nieuw onderzoek als ze bedankt waren voor hun deelname aan een eerder onderzoek. Het is echter de vraag of een bedankje voor belastingcompliance ook sterk genoeg is om een vergelijkbaar wederkerigheidseffect op te roepen, aangezien het onderzoek van Nilsen en collega's (2023) geen effect liet zien van het op voorhand bedanken van belastingplichtigen op belastingcompliance.

Hypothese

Op basis van de hierboven besproken inzichten over de werking van beloningen, hebben we de volgende hypothese geformuleerd:

In het geval van vooraf aangekondigde (symbolische of materiële) beloningen kiezen deelnemers er vaker voor om hun inkomen te rapporteren in vergelijking met de controleconditie (waarin er geen beloning is).

Beloningen en vertrouwen

Volgens het 'slippery slope framework' van Kirchler en collega's (2008) zijn externe prikkels, zoals beloningen en straffen, niet de enige factoren die belastingcompliance kunnen beïnvloeden. Zij stellen dat vertrouwen van burgers in de overheid ook een belangrijke rol speelt. Vrij vertaald wordt vertrouwen door hen gedefinieerd als 'de overtuiging dat de belastingautoriteit goede bedoelingen heeft en probeert het collectieve belang te dienen'. Kirchler en collega's beschouwen vertrouwen in de belastingautoriteit als een van de belangrijkste voorspellers van belastingcompliance: naarmate burgers meer vertrouwen hebben in de belastingautoriteit, zal er binnen een samenleving meer belastingcompliance zijn.

Een voor de hand liggende vraag is of beloningen wellicht een positieve invloed hebben op het vertrouwen in de belastingautoriteit. Voor zover wij weten is hier nog geen onderzoek naar gedaan (Molenmaker et al., 2023). Er is echter wel eerder onderzoek uitgevoerd naar het effect van straffen, de negatieve tegenhanger van belonen, op het vertrouwen in de overheid (Bergman, 2003; Kirchler et al., 2008). Deze onderzoeken lieten zien dat de aanwezigheid van een boetesysteem zowel een positief als een negatief effect kan hebben op het vertrouwen in de overheid. De perceptie van het boetesysteem

door belastingplichtigen is hierbij essentieel. Wanneer het boetesysteem als eerlijk en legitiem wordt ervaren, zal dit het vertrouwen in de overheid versterken. Als het systeem daarentegen als oneerlijk en illegitiem wordt gezien, zal dit het vertrouwen juist schaden (Bergman, 2003; Kirchler et al., 2008).

De vraag is of vergelijkbare effecten te verwachten zijn bij het gebruik van een beloonsysteem. Hoewel er geen onderzoek is gedaan naar het effect van belonen op vertrouwen in de belastingautoriteit, is er wel gerelateerd experimenteel sociaalpsychologisch onderzoek uitgevoerd. De Kwaadsteniet en collega's (2019) onderzochten hoe het gebruik van beloningen en boetes om samenwerking in groepen te stimuleren van invloed was op de perceptie van de autoriteit die de beloningen en boetes uitdeelde. Dit onderzoek liet zien dat belonen een positieve invloed had op het vertrouwen in de autoriteit, waarbij de waargenomen legitimiteit van de beloning minder van invloed leek te zijn dan bij straffen. Ook als het onzeker was of de beloning legitiem was, had belonen een positief effect op vertrouwen in de autoriteit. Dit was niet het geval bij boetes. Kortom, het invoeren van een beloonsysteem zou mogelijk een effectieve manier kunnen zijn om het vertrouwen in een autoriteit, zoals een belastingautoriteit, te bevorderen. In de huidige studie onderzoeken we of (symbolische en materiële) beloningen invloed hebben op het vertrouwen van Nederlandse deelnemers in de belastingautoriteit.

Beloningen en belastingmoraal

Tenslotte is het belangrijk om op te merken dat externe prikkels, zoals straffen of beloningen, juist de intrinsieke motivatie om gewenst gedrag te vertonen kunnen ondermijnen. Dit fenomeen staat bekend als 'overjustification' (Deci et al., 1999). Het is aannemelijk dat dit ook van toepassing is op de intrinsieke motivatie die een rol speelt bij belastingcompliance. De intrinsieke motivatie om zich aan de belastingregels te houden wordt ook wel de belastingmoraal genoemd. Indirect bewijs voor een mogelijk negatief effect van belonen op de belastingmoraal werd al gevonden door Fabbri en Wilks (2016). Zij toonden aan dat consumenten die intrinsiek gemotiveerd waren om het gewenste gedrag te vertonen werden (in dit geval: de belastingautoriteit helpen door aankoopbonnen te vragen om btw-fraude door ondernemingen te voorkomen), hiertoe minder bereid waren als ze hiervoor beloond. In de huidige studie onderzoeken we of (symbolische en materiële) beloningen invloed hebben op de belastingmoraal van Nederlandse deelnemers.

II) Methode

Dit experiment is goedgekeurd door de Commissie Ethiek Psychologie van Universiteit Leiden (2024-02-05-E.W. de Kwaadsteniet-V1-5233). Het experiment is geprogrammeerd in Qualtrics en uitgevoerd via het online platform Prolific². De data zijn verzameld op 27 en 28 maart 2024.

Deelnemers

Het experiment werd verspreid onder een groep van 1.459 potentiële deelnemers die geregistreerd stonden op Prolific. Vooraf ingestelde filters werden toegepast om deelnemers uit te sluiten die (1) geen vloeiend begrip van het Nederlands hadden, (2) geen inwoner waren van Nederland, en/of (3) niet deelnamen via een desktopcomputer. In totaal namen 202 personen deel aan het experiment. De data van één deelnemer zijn uit de analyses verwijderd omdat deze beide aandachtchecks incorrect had beantwoord. De steekproef voor statistische analyses bestond daarom uit 201 deelnemers. De gemiddelde leeftijd van de deelnemers was 30,1 jaar ($SD = 9,1$), waarbij de jongste deelnemer 18 jaar oud was en de oudste 74 jaar. Van de deelnemers was 46% vrouw, 53% man, en 1% identificeerde zich als non-binair of wilde de vraag niet beantwoorden. Alle deelnemers ontvingen een standaardvergoeding voor hun deelname, gebaseerd op de tarieven van Prolific, van 2,00 Britse pond. Daarnaast konden deelnemers een variabele bonus verdienen, waarbij de laagst uitgekeerde bonus 0,95 Britse pond was en de hoogste 2,10 Britse pond. De gemiddelde bonus bovenop de standaardvergoeding voor deelname was 1,53 Britse pond.

Design

Deelnemers doorliepen meerdere rondes waarin ze een taak uitvoerden om Monetary Units (MU) te verdienen. Na afloop van het onderzoek werden deze MU uitbetaald aan deelnemers, waarbij 1000 MU gelijkstond aan 0,50 Britse pond. De experimentele opzet was grotendeels gebaseerd op ons eerdere onderzoek naar bedanken in de context van belastingen, waarin ook een belastingaangifte werd gesimuleerd (Nilsen et al., 2023). Deze onderzoeksopzet stelde ons in staat om het effect van herhaalde beloningen op belastingcompliance te onderzoeken.

In elke ronde konden deelnemers tussen de 500 en 1000 MU aan 'inkomen' verdienen door een taak uit te voeren, bestaande uit het achterstevoren typen van vijf letter-en- cijferreeksen. Na elke ronde konden deelnemers aangeven of ze hun inkomen wilden rapporteren aan de belastingautoriteit, waarover vervolgens 30% belasting betaald moest worden.

² Prolific is een online onderzoeksplatform waar mensen van verschillende nationaliteiten, waaronder Nederlanders, actief zijn. Omdat het platform gevestigd is in het Verenigd Koninkrijk, worden alle deelnemers uitbetaald in Britse ponden.

Om de invloed van belonen te testen, werd in de twee belooncondities expliciet vooraf duidelijk gemaakt dat deelnemers (materieel of symbolisch) beloond zouden worden als ze ervoor kozen om hun inkomen op te geven. Zie de Appendix voor de volledige teksten van de beloningen. De keuze om het inkomen wel of niet te rapporteren, was de belangrijkste afhankelijke variabele in dit onderzoek, gemeten als een dichotome variabele waarbij 0 stond voor “nee” en 1 voor “ja”.

Deelnemers werden willekeurig toegewezen aan een van de volgende drie condities (het aantal deelnemers per conditie was respectievelijk: $n = 63, 68, 70$):

- 1) Materiële beloning (bonus van 50 MU).
- 2) Symbolische beloning (bedankje).
- 3) Geen beloning (controleconditie).

De opzet per ronde was als volgt:

- *Aankondiging van beloning bij compliant gedrag.*
- Taak om inkomen te verdienen.
- Vraag aan de deelnemer of deze het inkomen wil rapporteren.
- Indien ja: → *Beloning* → Inkomen rapporteren.

De cursieve elementen waren alleen van toepassing voor de twee belooncondities. Het experiment bestond uit vier rondes, waardoor deelnemers in de belooncondities vier keer inkomen konden verdienen, rapporteren, en dus ook vier keer een beloning konden ontvangen.

Procedure

Deelnemers kregen een beknopte, algemene uitleg over het onderzoek en gaven vervolgens hun akkoord voor deelname aan het experiment. Daarna werd de taak uitgelegd waarmee de deelnemers inkomen konden verdienen. Deze taak bestond uit het achterstevoren overtypen van vijf reeksen bestaande uit letters en cijfers, binnen een vastgestelde tijdslimiet van 50 seconden voor vijf reeksen. Deelnemers verdienden elke ronde een basistarief van 500 MU, plus een extra vergoeding gebaseerd op het aantal correct overgetypte reeksen binnen de tijdslimiet (elke correct getypte reeks leverde 100 MU op).

Na uitleg over de taak en het belastingsysteem volgde een oefenronde, gevolgd door een aantal begripvragen om te testen of de instructies goed begrepen waren. Deelnemers werden vervolgens geïnformeerd over het belastingtarief van 30% over hun gerapporteerde inkomsten per ronde, met een kans van 1 op de 20 (5%) op controle van hun aangifte na afloop van alle rondes. Als bij de controle bleek dat deelnemers in één of meer rondes geen inkomen hadden gerapporteerd, of het gerapporteerde inkomen over de vier rondes te laag was in vergelijking met het daadwerkelijke inkomen, moesten ze het verschuldigde bedrag aan belasting alsnog betalen, met daarbovenop een boete van 50% van het te

weinig betaalde bedrag. Aan deelnemers werd uitgelegd dat de verdiende MU in de vier rondes uiteindelijk in echt geld zouden worden uitbetaald.

Na het beantwoorden van een aantal begripsvragen ontvingen deelnemers, afhankelijk van de experimentele conditie:

- 1) Een bericht dat ze 50 MU kregen als ze ervoor kozen hun inkomen te rapporteren (materiële beloonconditie).
- 2) Een bericht dat de belastingautoriteit hen zou bedanken als ze ervoor kozen hun inkomen te rapporteren (symbolische beloonconditie).
- 3) Geen bericht (controleconditie).

Elke ronde begon met de letter-en-cijferreeksentaak. Na elke ronde kregen de deelnemers te horen hoeveel ze die ronde hadden verdiend (minimaal 500 MU en maximaal 1000 MU) en werd hen gevraagd of ze hun inkomen wilden rapporteren aan de belastingautoriteit. Als deelnemers hier “nee” op antwoordden, werd dat beschouwd als een inkomstenrapportage van 0 MU (en dus als onderrapportage van het inkomen) en gingen ze direct door naar de volgende ronde. Als deelnemers hier “ja” antwoordden, verscheen in de controleconditie een pagina om de hoogte van het inkomen te rapporteren. In de twee belooncondities volgde eerst een beloning als deelnemers “ja” hadden geantwoord (zie de Appendix), waarna deelnemers de hoogte van het inkomen konden rapporteren. In de materiële beloonconditie lazen de deelnemers dat ze een beloning van 50 MU ontvingen. Bij de symbolische beloning werd de deelnemer bedankt en werd uitgelegd waarom de belastingautoriteit dankbaar was dat de deelnemer het inkomen wilde rapporteren.

Dit proces werd viermaal herhaald. Na de voltooiing van de vier rondes kregen deelnemers te horen of hun gerapporteerde inkomsten zouden worden gecontroleerd, waarbij 5% van de deelnemers daadwerkelijk werd gecontroleerd. Deelnemers die werden gecontroleerd, moesten het bedrag aan te weinig betaalde belasting en een boete betalen. Na de eventuele controle kregen alle deelnemers een overzicht te zien van hun totale verdiensten in MU. Vervolgens vulden ze een korte vragenlijst in met stellingen over hun vertrouwen in de belastingautoriteit en de belastingmoraal (zie de volgende paragraaf voor een uitleg over deze items). Ook werd hen gevraagd hoe groot ze de kans op controle inschatten. Deelnemers in de belooncondities werd aanvullend gevraagd hoe belonend ze de (materiële dan wel symbolische) beloning hadden ervaren (zie de Appendix voor alle meetinstrumenten). Als laatste stap kregen deelnemers te zien hoeveel Britse pond ze hadden verdiend, werden ze bedankt voor hun deelname en kregen ze uitleg over het doel van het onderzoek.

Vertrouwen en belastingmoraal

Om vertrouwen te meten, hebben we deelnemers zowel een stelling voorgelegd over hun vertrouwen in de belastingautoriteit in de taak (“Ik had vertrouwen in de belastingautoriteit in de taak”) als over hun

vertrouwen in de Nederlandse Belastingdienst (“Ik heb vertrouwen in de Nederlandse Belastingdienst”). Deelnemers konden op beide stellingen reageren met behulp van een 7-punts Likertschaal (1 = helemaal niet mee eens, 7 = helemaal mee eens). De formulering van deze twee stellingen is zoveel mogelijk consistent gehouden, om de gemiddelde scores voor beide contexten met elkaar te kunnen vergelijken.

Om de belastingmoraal te meten, hebben we, net als bij vertrouwen, zowel stellingen gebruikt over de taak zelf als over het Nederlandse belastingstelsel. De deelnemers beantwoordden twee belastingmoraal-stellingen over de taak (“Ik vond het belangrijk om in de taak belasting te betalen” en “Ik vond het belangrijk om mijn inkomen in de taak correct door te geven”) en twee stellingen over de Nederlandse context (“Ik vind het belangrijk om belasting te betalen aan de Nederlandse Belastingdienst” en “Ik vind het belangrijk om mijn inkomen correct door te geven aan de Nederlandse Belastingdienst”). Deelnemers konden wederom op deze stellingen reageren met behulp van een 7-punts Likertschaal (1 = helemaal niet mee eens, 7 = helemaal mee eens). Net als bij de stellingen over vertrouwen, waren de belastingmoraal-vragen over de taak zoveel mogelijk hetzelfde geformuleerd als de vragen over de Nederlandse context, om de gemiddelde scores voor beide contexten met elkaar te kunnen vergelijken. De twee belastingmoraal-stellingen over de taak vertoonden een sterke positieve relatie [$r(201) = .87, p < .001$] en werden samengevoegd door middeling tot één maat, waarbij een hogere score duidde op een hogere belastingmoraal in de taak. Evenzo waren de antwoorden op de twee belastingmoraal-stellingen over de Nederlandse context sterk positief gecorreleerd [$r(201) = .76, p < .001$] en deze werden ook samengevoegd door middeling tot één maat, waarbij een hogere score duidde op een hogere belastingmoraal in de Nederlandse context.

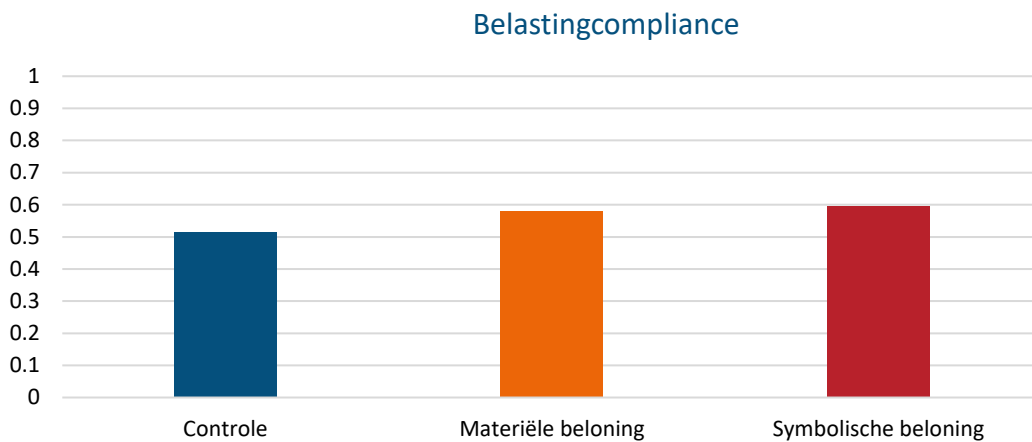
III) Resultaten

Om onze data te analyseren, hebben we gebruik gemaakt van een multilevel model. Deze statistische methode stelt ons in staat om de verschillen tussen de verschillende condities te onderzoeken, terwijl we ook rekening houden met de herhaalde meting in de vorm van verschillende rondes. De herhaalde meting zorgt er namelijk voor dat de observaties niet onafhankelijk zijn; de keuzes die deelnemers maken in eerdere rondes zijn waarschijnlijk gerelateerd aan hun keuzes in latere rondes.

Met behulp van dit model hebben we onderzocht of er sprake was van een toename of afname in belastingcompliance over de rondes, en of deelnemers gemiddeld genomen meer compliant waren wanneer ze materieel, symbolisch, of niet beloond werden. Vervolgens hebben we, door een interactieterm op te nemen in een tweede model, getoetst of een eventuele toename of afname in compliance over de rondes afhankelijk was van het type beloning dat de deelnemers ontvingen.

Belastingcompliance: inkomen rapporteren

De resultaten lieten zien dat belastingcompliance, gemeten als de keuze om wel of niet het verdiende inkomen aan de belastingautoriteit te rapporteren, gedurende de vier rondes niet significant veranderde ($B = 0.0527$, $SE = 0.122$, $z = 0.122$, $p = .665$). Ook had de conditie waarin deelnemers zich bevonden (materieel beloning, symbolische beloning of geen beloning) geen significant effect op belastingcompliance (zie Figuur 1). Specifiek bleek uit het model dat de materieel beloonconditie en de controleconditie niet significant van elkaar verschilden in belastingcompliance ($B = 1.234$, $SE = 1.325$, $z = 0.931$, $p = .352$). Ook was het verschil tussen de symbolische beloonconditie en de controleconditie niet significant ($B = 1.631$, $SE = 1.325$, $z = 1.231$, $p = .218$). Deelnemers die (materieel of symbolisch) beloond werden, vertoonden een vergelijkbare mate van belastingcompliance als deelnemers die niet werden beloond. De verwachting dat materieel en symbolisch belonen belastingcompliance zou verhogen, werd dus *niet* ondersteund door de data. Ook vonden we geen significante interactie-effecten van ronde en conditie op belastingcompliance.



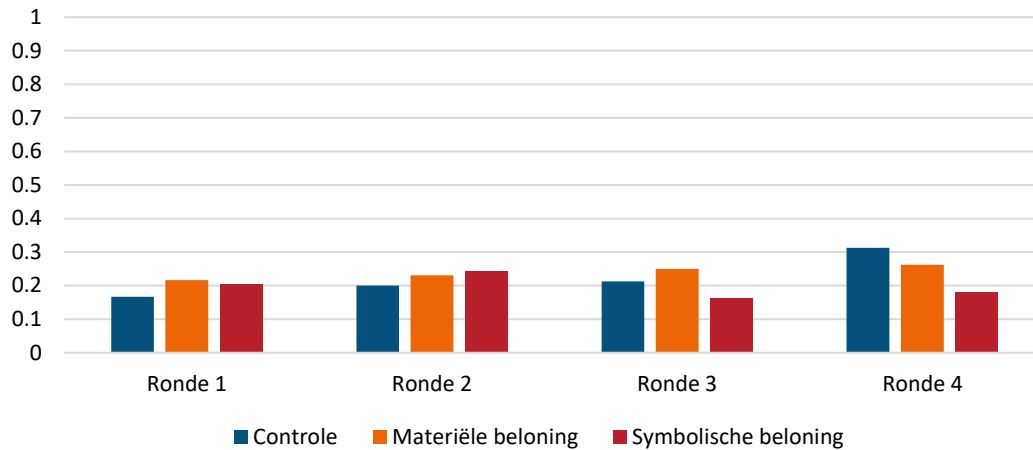
Figuur 1. *De mate van belastingcompliance, gemeten als de proportie deelnemers die ervoor kozen om hun verdiende inkomen door te geven, ongeacht de juistheid van het doorgegeven inkomen. Gemiddelde belastingcompliance over de vier rondes, voor elk van de drie condities.*

Onderrapportage inkomen

Deelnemers die ervoor hadden gekozen om hun verdiende inkomen te rapporteren, konden vervolgens de hoogte van hun inkomen aangeven. Hierbij hadden ze ook de mogelijkheid om hun inkomen te onderrapporteren door een inkomen op te geven dat lager was dan hun werkelijke inkomen in die ronde, waardoor ze minder belasting hoefden te betalen (tenzij ze gecontroleerd werden).³ We hebben opnieuw met behulp van een multilevel model geanalyseerd hoeveel van de deelnemers (die besloten hadden om inkomen te rapporteren) een te laag inkomen hadden doorgegeven. Uit de data bleek dat de meeste deelnemers die besloten hadden om hun inkomen te rapporteren ook daadwerkelijk het juiste bedrag doorgaven, en dat slechts 20% van deze deelnemers een te laag inkomen rapporteerde (zie Figuur 2). Het aandeel deelnemers dat een te laag inkomen rapporteerde, bleek wel significant toe te nemen over de rondes ($B = 0.578$, $SE = 0.262$, $z = 2.206$, $p = .027$). De conditie waarin deelnemers zich bevonden (materiële beloning, symbolische beloning of geen beloning) had daarentegen geen significant effect op onderrapportage. Zo was er geen significant verschil tussen de materiële beloonconditie en de controleconditie ($B = -0.116$, $SE = 1.512$, $z = -0.077$, $p = .939$), en ook het verschil tussen de symbolische beloonconditie en de controleconditie was niet significant ($B = -0.034$, $SE = 1.487$, $z = -0.023$, $p = .982$). Kortom, (materieel of symbolisch) belonen zorgde er niet voor dat deelnemers meer of minder geneigd waren om een te laag inkomen te rapporteren. Ook vonden we hier geen interactie-effecten van ronde en conditie.

³ Deelnemers hadden ook de mogelijkheid om een inkomen te rapporteren dat hoger was dan hun werkelijke inkomen. In dit onderzoek heeft één deelnemer een inkomen gerapporteerd dat te hoog was.

Onderrapportage inkomen



Figuur 2. De mate van onderrapportage van het verdiende inkomen, gemeten als de proportie deelnemers die een inkomen onder het werkelijke inkomen rapporteerden, voor elk van de vier rondes en voor elk van de drie condities. Deze figuur omvat alleen de deelnemers die ervoor hadden gekozen om hun inkomen te rapporteren.

Vertrouwen

Het vertrouwen in de belastingautoriteit, zowel in de taak ($M = 4.74$, $SD = 1.33$), als in de Nederlandse Belastingdienst ($M = 4.35$, $SD = 1.73$), lag rond het neutrale middelpunt van de schaal (4). Uit ANOVA's bleek dat er geen significant verschil in vertrouwen was tussen de condities (materieel beloning, symbolische beloning of geen beloning). Materieel of symbolisch belonen resulteerde dus niet in significant meer of minder vertrouwen in de belastingautoriteit vergeleken met de controleconditie.

Ook hebben we met behulp van een multilevel model geanalyseerd of er een verband bestond tussen vertrouwen en belastingcompliance (gemeten als de keuze om inkomen te rapporteren). Uit deze analyse bleek dat er geen significant verband was tussen vertrouwen en belastingcompliance, zowel wat betreft vertrouwen in de belastingautoriteit in de taak als het vertrouwen in de Nederlandse Belastingdienst.⁴

Belastingmoraal

De belastingmoraal in de Nederlandse context lag richting de bovenkant van de schaal ($M = 5.83$, $SD = 1.12$), wat in lijn is met eerdere onderzoeksbevindingen (Jansen-de Kruijf & Van der Valk, 2020). In tegenstelling hiermee was de belastingmoraal in de taak aanmerkelijk lager ($M = 3.86$, $SD = 2.17$), zelfs

⁴ We hebben verkennend onderzocht of er interacties waren tussen conditie en vertrouwen met betrekking tot belastingcompliance. Het was bijvoorbeeld mogelijk dat beloningen effectiever zouden zijn voor deelnemers met een lage mate van vertrouwen. Echter, de interacties waren niet significant, wat betekent dat we geen ondersteuning vonden voor dit idee.

iets onder het schaal midden. Dit suggereert dat deelnemers het betalen van belasting in de taak niet als erg belangrijk beschouwden. Verder bleek uit ANOVA's geen significant verschil in belastingmoraal tussen de condities (materiële beloning, symbolische beloning of geen beloning). Materieel of symbolisch belonen had dus geen effect op de belastingmoraal, zowel in de taak als in de bredere Nederlandse context. Beloningen verhoogden de belastingmoraal niet, maar ondermijnden deze evenmin.

Ook hebben we met behulp van een multilevel model geanalyseerd of er een verband bestond tussen de belastingmoraal en belastingcompliance (gemeten als de keuze om inkomen te rapporteren). Uit deze analyse bleek dat de belastingmoraal van de deelnemers positief samenhangt met belastingcompliance. Dit gold zowel voor de belastingmoraal in de taak ($B = 2.445$, $SE = 0.333$, $z = 7.334$, $p < .001$) als de belastingmoraal in de Nederlandse context ($B = 2.365$, $SE = 0.829$, $z = 2.854$, $p < .004$). Kortom, hoe hoger de belastingmoraal, hoe hoger de belastingcompliance.⁵

Overige resultaten

De waargenomen kans op controle

Toen we de waargenomen kans op controle als extra variabele meenamen in het multilevel model voor belastingcompliance (gemeten als de keuze om inkomen te rapporteren), bleek dat er een positieve relatie was met belastingcompliance ($B = 4.263$, $SE = 0.886$, $z = 4.814$, $p < .001$). Hoe groter de waargenomen kans op controle, hoe te hoger de belastingcompliance. Deze bevinding is in lijn met eerdere onderzoeksresultaten van Nilsen en collega's (2023).

Hoe belonend werd de beloning ervaren?

De materiële beloning werd als meer belonend ervaren dan de symbolische beloning ($t = -3.26$, $p = .001$). De beoordeling van beide beloningen week significant af van het neutrale schaal midden (4). De resultaten lieten zien dat de materiële beloning als enigszins belonend werd ervaren ($M = 4.57$, $SD = 2.00$, $t = 2.36$, $p = .021$), terwijl de symbolische beloning als enigszins niet belonend werd ervaren ($M = 3.49$, $SD = 1.92$, $t = -2.25$, $p = .028$). Deze bevindingen zullen later in de Conclusie en discussie worden besproken.

⁵ Net als bij vertrouwen (zie Voetnoot 4), hebben we verkennend onderzocht of er interacties waren tussen conditie en belastingmoraal met betrekking tot belastingcompliance. Ook deze interacties bleken niet significant.

IV) Conclusie en discussie

In dit experimentele onderzoek hebben we onderzocht of een materiële of symbolische beloning belastingplichtigen kan stimuleren om hun inkomen aan de belastingautoriteit te rapporteren. Uit de resultaten bleek dat zowel materieel als symbolisch belonen geen effect had op dit aspect van belastingcompliance.

Samenvatting van de belangrijkste bevindingen

In deze experimentele studie, waarin het rapporteren van inkomen voor de inkomstenbelasting werd gesimuleerd, werd een deel van de deelnemers beloond wanneer ze ervoor kozen om het inkomen dat ze in het experiment verdienden aan de belastingautoriteit te rapporteren, ongeacht of ze het correcte bedrag doorgaven. Desondanks rapporteerde bijna 4 op de 5 deelnemers die ervoor kozen om inkomen te rapporteren het juiste bedrag, ongeacht of ze al dan niet een (materiële of symbolische) beloning ontvingen. De belastingcompliance was dus relatief hoog, en de beloningen hadden daar geen invloed op.

De beloningen hadden ook geen effect op het vertrouwen in de belastingautoriteit en op de belastingmoraal. We hebben deelnemers zowel in de context van de uitgevoerde taak als in de context van de Nederlandse Belastingdienst hierover bevraagd. Voor beide contexten hadden de beloningen geen effect op vertrouwen in de belastingautoriteit en de belastingmoraal. Wel zagen we een sterke positieve relatie tussen de belastingmoraal en belastingcompliance. Hoe hoger de belastingmoraal, hoe hoger de belastingcompliance. Een vergelijkbare relatie werd echter niet gevonden voor het vertrouwen in de belastingautoriteit. Verder bleek uit onze studie dat de waargenomen kans om gecontroleerd te worden sterk positief samenhangt met belastingcompliance, wat in lijn is met eerdere bevindingen (Asnawi, 2013; Hallsworth, 2014; Nilsen et al., 2023). Hoe groter de waargenomen kans op controle, hoe hoger de belastingcompliance. Het is belangrijk om te benadrukken dat het hier om correlatieve (en geen causale) verbanden gaat.

Discussie

De resultaten van het huidige onderzoek lieten zien dat zowel materiële als symbolische beloningen niet effectief waren in het verhogen van belastingcompliance. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de beloningen die aan de deelnemers werden gegeven wellicht te klein waren om een significante gedragsverandering te bewerkstelligen. Een oplossing hiervoor zou kunnen zijn om de omvang van de beloningen te vergroten. Daarnaast bleek dat de meerderheid van de deelnemers in ons experiment al compliant was, ook in de controleconditie zonder beloning, waardoor het lastig was om belastingcompliance verder te verhogen door middel van een beloning.

Als een verhoging van de materiële beloning wordt overwogen, kan bijvoorbeeld het geldbedrag dat belastingplichtigen ontvangen bij belastingcompliance worden verhoogd. Echter, zullen de kosten voor het beloonstelsel toenemen naarmate de materiële beloningen stijgen. Het is mogelijk dat deze kosten dusdanig hoog worden dat het belonen niet meer doelmatig is.

Een manier om de hoogte van materiële beloningen te vergroten, terwijl de kosten van het beloonstelsel beheersbaar blijven, is door gebruik te maken van zogenaamde probabilistische beloningen. Bij probabilistisch belonen worden beloningen niet consistent uitgedeeld aan alle belastingplichtigen die het gewenste gedrag vertonen, maar worden ze op basis van kans aan een deel van deze belastingplichtigen toegekend. Er kan bijvoorbeeld een loterij worden gehouden om te bepalen welke belastingplichtigen die aan alle belastingverplichtingen hebben voldaan daadwerkelijk een beloning ontvangen. Op deze manier kan een hogere materiële beloning in het vooruitzicht worden gesteld, zonder dat de kosten onrealistisch hoog worden. Echter, veldonderzoek heeft herhaaldelijk aangetoond dat probabilistisch materieel belonen er niet of nauwelijks in slaagt om belastingcompliance te stimuleren, en zelfs kan leiden tot ondermijning van de effectiviteit van andere interventies (Molenmaker et al., 2023).

In dit onderzoek probeerden we de symbolische beloning, in de vorm van een bedankje, te versterken door een uitleg te geven waarom de belastingautoriteit dankbaar was voor belastingcompliance. Echter, dit bleek niet voldoende om belastingcompliance te verhogen in onze studie. Het viel op dat de deelnemers het bedankje niet echt als belonend ervoeren. Ook hier kan het zijn dat het bedankje niet krachtig genoeg was om als belonend te worden ervaren. Een andere verklaring is dat een bedankje überhaupt niet wordt beschouwd als een beloning. Hoewel een bedankje volgens de wetenschappelijke definitie wel als beloning kan worden gedefinieerd, suggereren onze resultaten dat belastingplichtigen het niet als zodanig ervaren. Kortom, voordat men besluit bedankjes te implementeren, is het belangrijk om eerst goed te onderzoeken of belastingplichtigen bedankjes wel als een positieve en belonende prikkel ervaren. Als dit niet het geval is, zal een bedankje weinig effectief zijn.

Er zijn ook andere vormen van symbolische beloningen die mogelijk wel een positieve impact hebben op belastingcompliance. Zo tonen sommige studies aan dat het geven van publieke erkenning een effectieve vorm van symbolisch belonen kan zijn om belastingcompliance te bevorderen (Carrillo et al., 2021; Slemrod et al., 2022). In vervolgonderzoek zou kunnen worden onderzocht of dergelijke symbolische beloningen ook toepasbaar en effectief zijn in de Nederlandse context. Hierbij is het belangrijk op te merken dat de effectiviteit van beloningen sterk afhangt van de belastingmoraal van de betreffende belastingplichtigen (Kirchler et al., 2008).

Mensen met een relatief hoge belastingmoraal zijn intrinsiek gemotiveerd om zich aan de belastingregels te houden, en hebben dus ook geen beloning nodig om dit te stimuleren. Mensen met een lage

belastingmoraal zouden echter wel gevoelig kunnen zijn voor externe prikkels, zoals beloningen, maar deze moeten natuurlijk wel hoog genoeg zijn om op te wegen tegen de voordelen van het niet naleven van de regels. Vervolgonderzoek zou zich kunnen richten op interventies die specifiek ontworpen zijn om de motivatie van mensen met een lage belastingmoraal te verhogen. Tegelijkertijd is het belangrijk om te beseffen dat het invoeren van een beloonsysteem ook negatieve bijeffecten kan hebben. Een van deze bijeffecten is al genoemd in de inleiding, namelijk dat externe prikkels (zoals beloningen en straffen) de intrinsieke motivatie van mensen kunnen ondermijnen. Hoewel we in de huidige studie geen aanwijzingen hiervoor vonden – beloningen hadden immers geen negatief effect op de belastingmoraal – zou dit bij een sterkere beloning zeker kunnen optreden. Een ander mogelijk neveneffect van beloon- en strafsysteem is dat ze ook een negatief effect kunnen hebben op het onderlinge vertrouwen tussen burgers. De aanwezigheid van een dergelijk systeem kan immers suggereren dat externe prikkels nodig zijn om mensen tot belastingcompliance te bewegen, omdat ze niet intrinsiek gemotiveerd zijn (Mulder et al., 2006). Dit zijn belangrijke neveneffecten van zowel beloon- als strafsysteem waar rekening mee moet worden gehouden bij de implementatie van een dergelijk systeem.

V) Referentielijst

- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323–338.
- Asnawi, M. (2013). The impact of audit rate, perceived probability of audit on tax compliance decision: A laboratory experiment study. *Journal of Indonesian Economy & Business*, 28, 286–301.
- Belastingdienst (2024). *Handhaving*.
https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/aangifte_e_betalen_en_toezicht/toezicht/handhaving_en_controle/handhaving
- Bergman, M. (2003). Tax reforms and tax compliance: The divergent paths of Chile and Argentina. *Journal of Latin American Studies*, 35(3), 593–624.
- Carrillo, P. E., Castro, E., & Scartascini, C. (2021). Public good provision and property tax compliance: Evidence from a natural experiment. *Journal of Public Economics*, 198, 104422.
- De Kwaadsteniet, E. W., Kiyonari, T., Molenmaker, W. E., & Van Dijk, E. (2019). Do people prefer leaders who enforce norms? Reputational effects of reward and punishment decisions in noisy social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 84, 103800.
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin*, 125(6), 627–668.
- Engbersen, G., Van Bochove, M., De Boom, J., Bussemaker, J., el Farisi, B., Krouwel, A., Van Lindert, J., Rusinovic, K., Snel, E., Van Heck, L., Van der Veen, H., & Van Wensveen, P. (2021). *De laag vertrouwen-samenleving: De maatschappelijke impact van COVID-19 in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam & Nederland, Vijfde meting*. Rotterdam: Kenniswerkplaats Leefbare Wijken/EUR.
- Fabbri, M., & Wilks, D. C. (2016). Tax lotteries: The crowding-out of tax morale and long-run welfare effects. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 19(2), 26–38.
- Goldman, M., Seever, M., & Seever, M. (1982). Social labeling and the foot-in-the-door effect. *The Journal of Social Psychology*, 117(1), 19–23.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25(2), 161.
- Hallsworth, M. (2014). The use of field experiments to increase tax compliance. *Oxford Review of Economic Policy*, 30(4), 658–679.
- Hilbert, L., Nilsen, J., Bomm, L., & Van Dijk, W. W. (2022). *Effectiviteit van interventies gericht op het verhogen van belastingcompliance*. Onderzoeksrapport Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag. <https://www.kcepg.nl/en/publications/effectiviteit-van-interventies-gericht-op-het-verhogen-van-belastingcompliance>
- Jansen-de Kruijf, I., & Van der Valk, R. (2020). *Belastingonderzoek onder Nederlanders*. <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2020/03/31/rapportage-belastingonderzoek-ministerie-van-financien>

- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210–225.
- Lee, H. W., Bradburn, J., Johnson, R. E., Lin, S. H. J., & Chang, C. H. D. (2019). The benefits of receiving gratitude for helpers: A daily investigation of proactive and reactive helping at work. *Journal of Applied Psychology*, 104(2), 197–213.
- Molenmaker, W. E., De Kwaadsteniet, E. W., Ter Mors, E., Nilsen, J., Egelmeers, T., Van der Vliet, A., & van Dijk, W.W. (2023). *De werking en effectiviteit van verzuimboetes*. Onderzoeksrapport Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag.
- Mulder, L. B., Van Dijk, E., De Cremer, D., & Wilke, H. A. M. (2006). Undermining trust and cooperation: The paradox of sanctioning systems in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(2), 147–162.
- Nilsen, J., Goslinga, S., Marr, S., & Van Dijk, W. W. (2023). *De belastingbetaler bedanken*. Onderzoeksrapport Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag.
<https://www.kcpeg.nl/publicaties/de-belastingbetaler-bedanken>
- Panagopoulos, C. (2011). Thank you for voting: Gratitude expression and voter mobilization. *The Journal of Politics*, 73(3), 707–717.
- Raggio, R. D., & Folse, J. A. G. (2009). Gratitude works: its impact and the mediating role of affective commitment in driving positive outcomes. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 37, 455–469.
- Rind, B., & Bordia, P. (1995). Effect of server’s “thank you” and personalization on restaurant tipping. *Journal of Applied Social Psychology*, 25(9), 745–751.
- Slemrod, J., Rehman, O. U., & Waseem, M. (2022). How do taxpayers respond to public disclosure and social recognition programs? Evidence from Pakistan. *The Review of Economics and Statistics*, 104(1), 116–132.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35–57.
- Walsh, L. C., Regan, A., & Lyubomirsky, S. (2022). The role of actors, targets, and witnesses: Examining gratitude exchanges in a social context. *The Journal of Positive Psychology*, 17, 233–249.

VI) Appendix

In deze appendix worden de materialen en instrumenten beschreven die zijn gebruikt in dit onderzoek.

Beloningen

Materiële beloning

Deelnemers die in de materiële beloonconditie waren ingedeeld, kregen aan het begin van de experimentele taak de volgende tekst te zien: *“De belastingautoriteit beloont u als u ervoor kiest uw inkomen door te geven. Als u er in een ronde voor kiest uw inkomen door te geven, dan ontvangt u in die ronde een beloning van 50 MU. Over deze beloning hoeft u dan geen belasting betalen. U krijgt deze 50 MU volledig uitbetaald.”* Vervolgens, iedere keer dat de materiële beloning werd toegekend, kregen deelnemers de volgende tekst te zien: *“Omdat u ervoor kiest om uw inkomen aan te geven bij de belastingautoriteit ontvangt u een beloning van 50 MU. Deze beloning wordt opgeteld bij uw inkomen aan het einde van het experiment. U hoeft dus geen belasting te betalen over deze beloning, u mag de volledige 50 MU houden.”*.

Symbolische beloning

Deelnemers die in de symbolische beloonconditie waren ingedeeld, kregen aan het begin van de experimentele taak de volgende tekst te zien: *“De belastingautoriteit bedankt u als u ervoor kiest uw inkomen door te geven. Door uw inkomen door te geven aan de belastingautoriteit, profiteert niet alleen de overheid, maar ook uzelf. Het stelt de belastingautoriteit in staat om ervoor te zorgen dat u niet te veel of te weinig belasting betaalt, waardoor u financiële stabiliteit behoudt. Bovendien draagt uw bijdrage aan belastingen bij aan de financiering van essentiële voorzieningen zoals onderwijs, veiligheid, gezondheidszorg en infrastructuur, waardoor u indirect profiteert van een betere levenskwaliteit en een welvarende samenleving.”* Vervolgens, iedere keer dat de symbolische beloning werd toegekend, kregen deelnemers de volgende tekst te zien: *“**Hartelijk dank dat u ervoor kiest om uw inkomen aan te geven in ronde [ronde nummer]!** Door uw inkomen door te geven aan de belastingautoriteit, profiteert niet alleen de overheid, maar ook uzelf. Het stelt de belastingautoriteit in staat om ervoor te zorgen dat u niet te veel of te weinig belasting betaalt, waardoor u financiële stabiliteit behoudt. Bovendien draagt uw bijdrage aan belastingen bij aan de financiering van essentiële voorzieningen zoals onderwijs, veiligheid, gezondheidszorg en infrastructuur, waardoor u indirect profiteert van een betere levenskwaliteit en een welvarende samenleving.”*.

Meetinstrumenten (in volgorde van afname)

Aspecten met betrekking tot de taak

Aan de hand van onderstaande stellingen werden verschillende aspecten met betrekking tot de taak gemeten, waaronder vertrouwen en belastingmoraal⁶. Alle stellingen werden beantwoord op een Likertschaal van 1 (helemaal niet mee eens) tot 7 (helemaal mee eens):

- Ik vond de belastingautoriteit in de taak betrouwbaar.
- Ik vond het belastingstelsel in de taak eerlijk.
- Ik had vertrouwen in de belastingautoriteit in de taak.
- Ik vond de belastingautoriteit in de taak vriendelijk.
- Ik vond het belangrijk om in de taak belasting te betalen.
- Ik vond de belastingautoriteit in de taak competent.
- Ik vond het belastingstelsel in de taak oneerlijk.
- Ik vond de belastingautoriteit in de taak streng.
- Ik vond het belangrijk om mijn inkomen in de taak correct door te geven.
- Ik was tijdens de taak gemotiveerd om mijn inkomen correct door te geven.
- Ik zou me schuldig voelen als ik in de taak te weinig belasting zou betalen.
- Ik probeerde in de taak zo min mogelijk belasting te betalen.

De waargenomen kans op controle

Hoewel de kans op controle vaststond op 1 op 20 (5%), kon deze kans door deelnemers als relatief klein of groot worden waargenomen. De waargenomen kans op controle werd gemeten aan de hand van de volgende vraag: "Hoe groot schatte u de kans in dat u gecontroleerd zou worden?", met een antwoordschaal van 1 (zeer kleine kans) tot 5 (zeer grote kans).

De ervaren beloning

Deelnemers in de belooncondities gaven na afloop van de taak met de volgende stelling aan in hoeverre ze de beloning als belonend ervoeren: "Dat de belastingautoriteit *mij een beloning gaf van 50 MU / mij bedankte* voor het doorgeven van mijn inkomen heb ik als belonend ervaren", met een Likert antwoordschaal van 1 (helemaal niet mee eens) tot 7 (helemaal mee eens).

Aspecten met betrekking tot het belastingstelsel in Nederland en de Nederlandse Belastingdienst

Aan de hand van onderstaande stellingen werden verschillende aspecten met betrekking tot het belastingstelsel in Nederland en de Nederlandse Belastingdienst gemeten, waaronder vertrouwen en

⁶ Gebaseerd op De Kwaadsteniet en collega's (2019) en Engbersen en collega's (2021).

⁷ Gebaseerd op Nilsen en collega's (2023).

belastingmoraal. Alle stellingen werden beantwoord op een Likertschaal van 1 (helemaal niet mee eens) tot 7 (helemaal mee eens):

- Ik vind het belangrijk om belasting te betalen aan de Nederlandse Belastingdienst.
- Ik vind het belangrijk om mijn inkomen correct door te geven aan de Nederlandse Belastingdienst.
- Ik heb vertrouwen in de Nederlandse Belastingdienst.
- Ik zou me schuldig voelen als ik te weinig belasting zou betalen aan de Nederlandse Belastingdienst.
- Ik zoek naar manieren om minder belasting te betalen aan de Nederlandse Belastingdienst.

Overige

De volgende demografische en overige variabelen werden gemeten:

- Leeftijd.
- Geslacht.
- Aandachtscheck.
- Netto jaarinkomen.
- Gebruikte device voor deelname aan het onderzoek.
- Feedback (open vraag).

