

IW-Trends

Ehrlichkeit im Ländervergleich: Der Honesty-Attitude-Behavior-Gap

Dominik Enste / Jennifer Potthoff / Augustin Renz

IW-Trends 3/2026

Vierteljahresschrift zur
empirischen Wirtschaftsforschung
Jahrgang 53



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Postfach 10 19 42
50459 Köln
www.iwkoeln.de

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Das IW in den sozialen Medien

LinkedIn
@Institut der deutschen Wirtschaft

Instagram
Instagram@IW_Koeln

Verantwortliche Redakteure

Prof. Dr. Michael Grömling

groemling@iwkoeln.de
0221 4981-776

Holger Schäfer

schaefer.holger@iwkoeln.de
030 27877-124

Alle Studien finden Sie unter
www.iwkoeln.de

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über lizenzen@iwkoeln.de.

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.

ISSN 1864-810X (Onlineversion)

© 2026
Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH
Postfach 10 18 63, 50458 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
Telefon: 0221 4981-450
iwmedien@iwkoeln.de
iwmedien.de

Ehrlichkeit im Ländervergleich: Der Honesty-Attitude-Behavior-Gap

Dominik Enste / Jennifer Potthoff / Augustin Renz, September 2026

Zusammenfassung

Ehrlichkeit senkt Transaktionskosten und ist damit eine Voraussetzung funktionierender wirtschaftlicher Zusammenarbeit. Bisher wurden ehrliche Einstellungen und ehrliches Verhalten überwiegend getrennt untersucht. Die vorliegende Studie verbindet beide Dimensionen in einem Vergleich von 36 Ländern: Die Ehrlichkeitseinstellungen werden anhand eines Index aus Daten des World Values Survey und der European Values Study gemessen, das ehrliche Verhalten mithilfe des internationalen Lost-Wallet-Feldexperiments von Cohn et al. (2019a). Aus der Differenz beider Dimensionen ergibt sich für jedes Land ein „Honesty-Attitude-Behavior-Gap“ – die Lücke zwischen ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten. Auf dieser Grundlage wird der Zusammenhang zwischen Ehrlichkeit und Vertrauen untersucht, bevor abschließend die Implikationen für Wirtschaft und Politik abgeleitet werden. Die Ergebnisse zeigen Länderunterschiede sowohl bei den ehrlichen Einstellungen als auch beim ehrlichen Verhalten. Zudem zeigt sich ein deutlicher Honesty-Attitude-Behavior-Gap in beide Richtungen: In 17 Ländern ist die Einstellung ehrlicher als das Verhalten, in 19 Ländern verhält es sich umgekehrt. Deutschland belegt bei den ehrlichen Einstellungen Rang 2 von 36, beim ehrlichen Verhalten jedoch nur einen Platz im oberen Mittelfeld – das Verhalten bleibt damit hinter den Einstellungen zurück. Am deutlichsten zeigt sich diese Lücke in China, der Türkei und Peru. Darüber hinaus zeigt die Zusammenhangsanalyse zwischen Ehrlichkeits- und Vertrauensdaten, dass für Vertrauen in erster Linie nicht die bekundete, sondern die gelebte Ehrlichkeit zählt. Für Politik und Unternehmen folgt daraus, dass Moralappelle nicht helfen. Vielmehr braucht es glaubwürdige Institutionen, klare Regeln und transparente Prozesse, die ehrliches Verhalten fördern und damit Vertrauen und wirtschaftliche Zusammenarbeit stärken.

Stichwörter: Ehrlichkeit, Verhaltensökonomie, Ländervergleich, Vertrauen

JEL-Klassifikation: D91, D63, Z13, K42

DOI: 10.2373/1864-810X.26-03-03

Ehrlichkeit als Grundlage wirtschaftlicher Zusammenarbeit: Relevanz und Forschungsstand

In modernen, zunehmend globalisierten und digitalisierten Volkswirtschaften sind Unternehmen, Mitarbeitende und Geschäftspartner in hohem Maße auf Informationen angewiesen, deren Wahrheitsgehalt häufig nicht unmittelbar überprüft werden kann. Internationale Lieferketten, digitale Geschäftsmodelle und grenzüberschreitende Kooperationen setzen voraus, dass sich wirtschaftliche Akteure auf die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen verlassen können. Ehrlichkeit bildet hierfür eine wesentliche Grundlage, da sie Vertrauen schafft, Unsicherheit reduziert und langfristige Kooperationen erleichtert. Weil eine vollständige Kontrolle wirtschaftlicher Transaktionen in der Praxis weder möglich noch wirtschaftlich sinnvoll ist, tragen Ehrlichkeit und Vertrauen dazu bei, Kontroll- und Absicherungskosten zu begrenzen und die Effizienz wirtschaftlicher Beziehungen zu fördern. Ehrlichkeit und wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit sind daher zentrale Voraussetzungen für den Erfolg von Organisationen sowie für die Stabilität wirtschaftlicher Zusammenarbeit (Gabel/Potthoff, 2025).

Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Relevanz von Ehrlichkeit zeigt sich besonders deutlich in Fällen gravierender Regel- und Normverletzungen. Wiederholt haben Unternehmensskandale in Form von Bilanzmanipulation, Korruption oder anderer Betrugsform verdeutlicht, dass unehrliches Verhalten erhebliche finanzielle Schäden verursachen und das Vertrauen von Investoren, Kunden sowie der Öffentlichkeit nachhaltig beeinträchtigen kann. Solche Ereignisse machen deutlich, dass Vertrauen zwar langsam aufgebaut, durch unehrliches Verhalten jedoch innerhalb kürzester Zeit zerstört werden kann. Die Folgen solcher Vertrauensverluste beschränken sich dabei nicht auf die unmittelbar betroffenen Unternehmen. Vielmehr können sie das Vertrauen in ganze Branchen, staatliche Kontrollinstitutionen und Kapitalmärkte beeinträchtigen. Neben erheblichen Reputationsschäden entstehen häufig wirtschaftliche Folgekosten durch steigende Kontroll- und Compliance-Anforderungen oder eine geringere Investitionsbereitschaft in Ländern, die für unehrliches Verhalten bekannt sind. Fetchenhauer und van der Vegt (2001) zeigen anhand einer Auswertung von World-Value-Daten, dass ein hohes Maß an finanzieller Ehrlichkeit und Vertrauen in einem Land die Transaktionskosten senkt und somit das Wirtschaftswachstum

ankurbelt. Ehrlichkeit hat insofern nicht nur eine ethische, sondern auch eine ökonomische Bedeutung.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die wissenschaftliche Untersuchung ehrlichen Verhaltens zunehmend an Bedeutung. Während frühere Arbeiten Ehrlichkeit vor allem als moralische Tugend oder Persönlichkeitsmerkmal betrachteten, wird sie heute als komplexes Verhalten verstanden, das durch individuelle Motive, soziale Normen sowie institutionelle und situative Rahmenbedingungen beeinflusst wird. Entsprechend hat sich ein interdisziplinäres Forschungsfeld entwickelt, das Beiträge aus der Psychologie, Wirtschaftsethik und den Sozialwissenschaften vereint. Ein wesentlicher Forschungsschwerpunkt ist die Messung von Ehrlichkeit. Hier haben sich unterschiedliche methodische Ansätze etabliert. Psychologische Studien erfassen Ehrlichkeit überwiegend anhand experimenteller Designs, beispielsweise durch Würfel-, Münzwurf- oder Matrixexperimente, in denen unehrliches Verhalten indirekt beobachtet werden kann. Internationale Feldexperimente – etwa das Lost-Wallet-Experiment von Cohn et al. (2019a) – untersuchen ehrliches Verhalten unter realitätsnahen Bedingungen. Demgegenüber erfassen sozialwissenschaftliche Befragungen Ehrlichkeit häufig über normative Einstellungen, moralische Bewertungen oder selbstberichtetes Verhalten. Dadurch existiert inzwischen eine Vielzahl unterschiedlicher Operationalisierungen von Ehrlichkeit, die jeweils einzelne Facetten des Konstrukts abbilden.

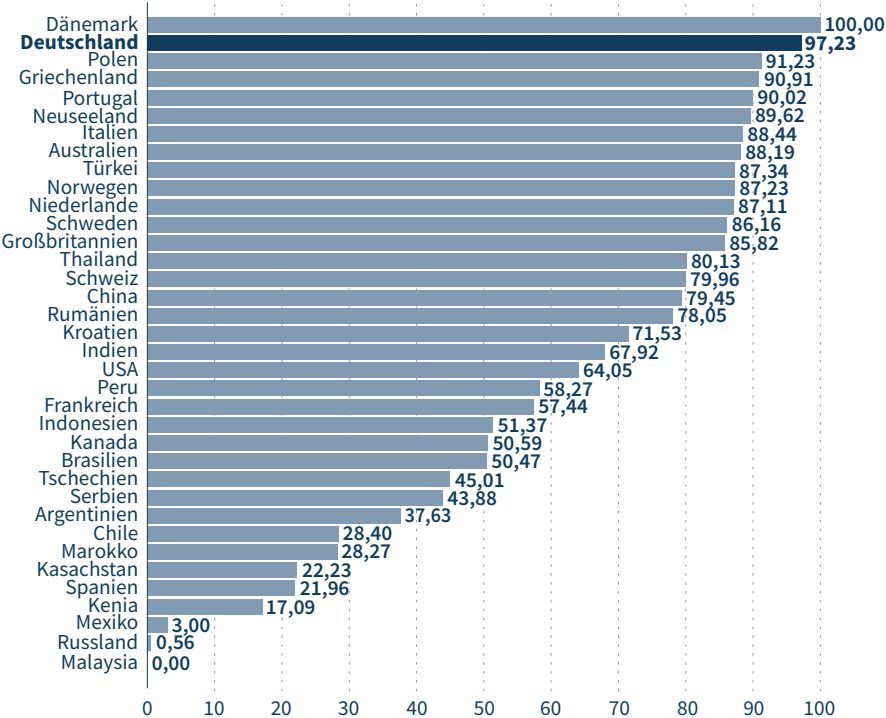
Internationaler Ländervergleich der Ehrlichkeit

Ehrliche Einstellungen

Für die Messung ehrlicher Einstellungen im internationalen Vergleich werden bevölkerungsrepräsentative Umfragedaten des World Values Survey (WVS) und der European Values Study (EVS) aus der jüngsten Erhebungswelle (EVS/WVS, 2024) verwendet. Beide Studien haben ihren Fragebogen und ihre Datenerhebung harmonisiert, sodass die Ergebnisse vergleichbar sind. Verglichen werden 36 Länder aus sechs Kontinenten (N = 74.959), die zusammen mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung repräsentieren. Aus diesen Daten wurde ein gleichgewichteter Index aus vier Items gebildet, die die Rechtfertigung von und die Einstellungen zu unehrlichem Verhalten in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen erfassen: Steuerhinterziehung, unberechtigter Sozialleistungsbezug, Schwarzfahren und Bestechlichkeit im Amt. Dieser Index wur-

Länderrangliste ehrliche Einstellungen
(Min-Max-Skalierung, 0 bis 100)

Abbildung 1



Quelle: Eigene Berechnung basierend auf vier Items aus EVS/WVS, 2024 (N = 74.959)

Abbildung 1: <https://dl.iwkoeln.de/index.php/s/DLzoD7zmmExrJcH>

de invertiert (hoher Wert = ehrliche Einstellung) und auf Werte zwischen 0 bis 100 normiert. Die Werte zeigen damit die relative Position eines Landes innerhalb der untersuchten Gruppe, nicht jedoch einen absoluten Ehrlichkeitsgrad.

Abbildung 1 zeigt das Länderranking ehrlicher Einstellungen. Dänemark hat demnach die ehrlichsten Einstellungen, wobei Deutschland mit 97,2 Punkten den zweiten Rang belegt. Im oberen Feld finden sich unter anderem Polen, Griechenland, Neuseeland, die Türkei und Norwegen. Das Mittelfeld reicht von Thailand, der Schweiz und China

über Kroatien und Indien bis zu den USA. Am unteren Ende stehen unter anderem Spanien, Kenia, Mexiko, Russland und Malaysia. Auffällig ist die Heterogenität des Rankings: Weder geografische noch ökonomische oder kulturelle Muster zeigen sich unmittelbar. Umso wichtiger ist es, neben den Einstellungen auch das ehrliche Verhalten im Ländervergleich zu betrachten.

Ehrliches Verhalten

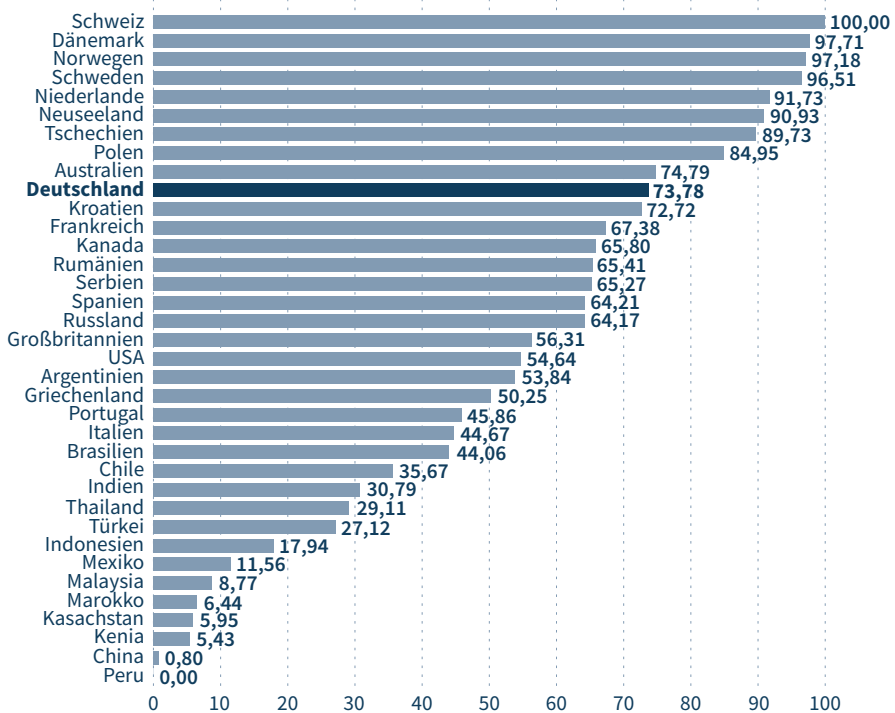
Als Verhaltensmaß der Ehrlichkeit eignet sich das internationale Feldexperiment von Cohn et al. (2019a), in dem in 355 Städten in 40 Ländern „verlorene“ Geldbörsen bei öffentlichen und privaten Institutionen abgegeben wurden. Gemessen wurde, ob der fiktive Besitzer innerhalb von 100 Tagen per E-Mail kontaktiert wurde, um die Geldbörse zurückzugeben. Die Rückmeldequote pro Land ist somit ein objektives, verhaltensbasiertes Ehrlichkeitsmaß, das nicht auf Selbstauskünften beruht. Für einen ausgewogenen Ländervergleich des ehrlichen Verhaltens berücksichtigt die vorliegende Analyse nur die beiden gleichgewichteten Experimentalbedingungen, in denen die Geldbörsen Geld beziehungsweise kein Geld enthielten (N = 14.706). Die weiteren Variationen – viel Geld, ohne Schlüssel – bleiben unberücksichtigt. Für Abbildung 2 wurde die Rückmeldequote der 36 Länder aus dem Experiment herangezogen und analog zu Abbildung 1 auf einen Wertebereich von 0 (geringste relative Ehrlichkeit) bis 100 (höchste relative Ehrlichkeit) normiert.

Abbildung 2 zeigt das Länderranking ehrlichen Verhaltens. Sowohl in der relativen Darstellung als auch bei den absoluten Rohdaten von Cohn et al. (2019a) ist ein erheblicher Länderunterschied erkennbar. Die Schweiz gefolgt von den skandinavischen Ländern Dänemark, Norwegen und Schweden weisen das ehrlichste Verhalten auf. Auch Länder wie Neuseeland, Tschechien und Polen zählen zum oberen Feld. Deutschland befindet sich mit 73,8 Punkten im oberen Mittelfeld, gefolgt von Ländern wie Kroatien, Frankreich und Kanada, aber auch Russland, Großbritannien und die USA. Am unteren Ende befinden sich Länder wie Indien, die Türkei, Mexiko und Marokko. China und Peru weisen relativ das unehrlichste Verhalten auf. Zur Erklärung dieser internationalen Unterschiede im ehrlichen Verhalten zeigen Cohn et al. (2019b) in ihren Supplementary Materials, dass die Ergebnisse auch bei Kontrolle für das BIP weitgehend stabil bleiben. Signifikant mit ehrlichem Verhalten korrelieren insbe-

sondere wirtschaftlich günstige geografische Bedingungen (kühleres Klima, höhere Breitengrade, geringe historische Krankheitsbelastung). Ebenso hängen inklusive politische Institutionen (begrenzte Exekutive, Verhältniswahlrecht) und eine zu einem historisch frühen Zeitpunkt eingeführte Grundschulbildung mit ehrlichem Verhalten zusammen. Hinzu kommen kulturelle Werte, die moralische Verpflichtungen über die eigene Gruppe hinaus auf Fremde ausdehnen. Zusammen erklären diese Faktoren laut Cohn et al. (2019b) einen Großteil der Länderunterschiede: Rund 32 Prozent der Varianz entfallen auf die Geografie, weitere rund 34 Prozent auf Institutionen und

Länderrangliste ehrliches Verhalten (Min-Max-Skalierung, 0 bis 100)

Abbildung 2



Quelle: Eigene Berechnung basierend auf dem Feldexperiment von Cohn et al., 2019a (N = 14.706)

Abbildung 2: <https://dl.iwkoeln.de/index.php/s/LZidX9MMeg4cFnP>

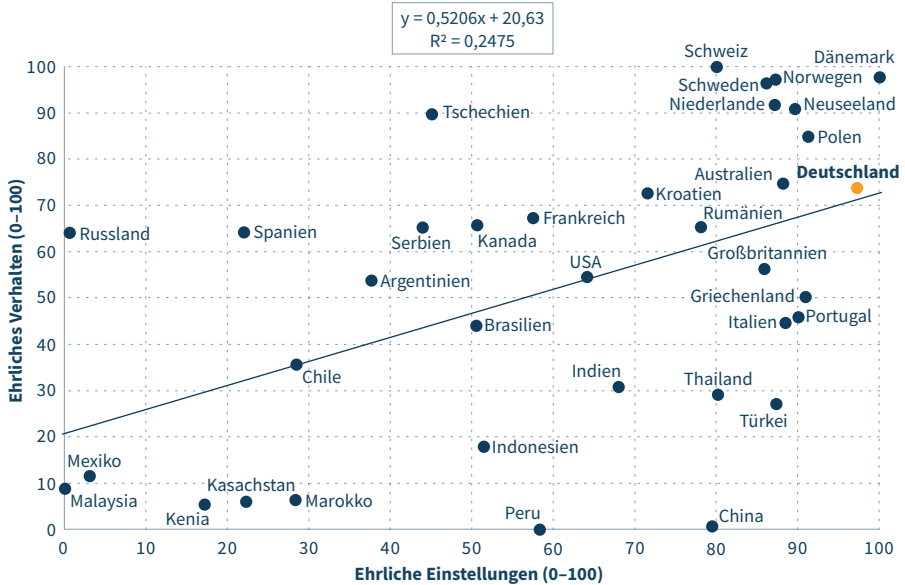
Kultur. Ohne hier die einzelnen Länderunterschiede im Detail erklären zu wollen, zeigt bereits ein Blick auf die Abbildungen 1 und 2, dass ehrliche Einstellungen und ehrliches Verhalten innerhalb der Länder substanziell auseinanderfallen.

Der Honesty-Attitude-Behavior-Gap

Empirische Befunde aus unterschiedlichen gesellschaftlichen Handlungsfeldern – etwa zur Nachhaltigkeit, Gesundheit oder Altersvorsorge – zeigen, dass Individuen trotz normativer Überzeugungen, klarer Werte und passender Intentionen systematisch entgegen ihrer Werte agieren. Dieses Phänomen wird in der verhaltensökonomischen Literatur als „Intention-Action-Gap“ oder „Attitude-Behavior-Gap“, im normativen Kontext als „Value-Action-Gap“ oder vereinfacht als „Mind-Behavior-Gap“ bezeichnet. Das Konzept beschreibt die beobachtbare Diskrepanz zwischen dem, was Menschen für moralisch richtig oder langfristig sinnvoll halten, und ihrem tatsächlichen Verhalten. Während Menschen in Umfragen beispielsweise oft angeben, dass sie Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung als ihre zentralen Werte betrachten, erweisen sich diese im Alltag oftmals als nur eingeschränkt handlungsleitend, was sich beispielsweise an den geringen Marktanteilen von Bioprodukten zeigt (Enste/Potthoff, 2021). Insbesondere im Konsum-, Energie- und Mobilitätsverhalten lässt sich beobachten, dass deklarierte Präferenzen regelmäßig hinter kurzfristige Gewohnheits-, Bequemlichkeits- oder Kosten-Nutzen-Abwägungen zurücktreten: So bleibt beispielsweise der Pro-Kopf-Fleischkonsum in Deutschland auf einem konstant hohen Niveau (BMEL, 2024) – trotz hoher Zustimmung zu Tierwohlzielen und in Umfragen angekündigter Bereitschaft, weniger Fleisch zu essen (Forum Moderne Landwirtschaft, 2025; Statista, 2022). Eine naheliegende ökonomische Begründung für den Mind-Behavior-Gap ist, dass die Kosten des werteorientierten Handelns im Vergleich zum kurzfristigen Nutzen zu hoch sind oder der eigene Beitrag zum öffentlichen Gut, wie dem Tier- oder Klimaschutz, zu gering ist. Darüber hinaus weist die Verhaltensethik auf weitere Erklärungsfaktoren hin. Moralische Präferenzen und Intentionen stehen in Konkurrenz zu situativen Faktoren, kognitiven Verzerrungen, kurzfristigen Anreizen und sozialen Einflüssen. Die Diskrepanzen sind nicht nur Ausdruck fehlender Wertbindung, mangelnder Integrität oder moralischen Versagens, sondern ein strukturell erklärbares Resultat menschlichen Entscheidungsverhaltens, das sich aus kognitiven Verzerrungen ergibt: Trägheit, Status-quo-Präferenzen, eingeschränkte Aufmerksamkeit und soziale Normen beein-

Zusammenhang von ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten (Min-Max-Skalierung, 0 bis 100)

Abbildung 3



Quelle: Eigene Berechnung basierend auf EVS/WVS, 2024 und Cohn et al., 2019a

Abbildung 3: <https://dl.iwkoeln.de/index.php/s/SxNNEfwjaySKSHS>

flussen die Entscheidungen. Bereits Kahneman und Tversky (1974) zeigten, dass Menschen aufgrund begrenzter kognitiver Kapazitäten häufig auf vereinfachende Entscheidungsregeln zurückgreifen, was zu irrationalen Entscheidungen führen kann.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob und inwiefern sich eine vergleichbare Einstellungs-Verhaltens-Lücke auch im Bereich der Ehrlichkeit als Honesty-Attitude-Behavior-Gap nachweisen lässt. Abbildung 3 zeigt den linearen Zusammenhang zwischen ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten im Ländervergleich, jeweils mit Min-Max-Skalierung von 0 bis 100. Es wird deutlich, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten existiert, allerdings ist dieser nur moderat ($r = 0,497$; p -Wert = 0,002). Die Erklärungskraft ist entsprechend gering, ehrliche Einstellungen können nur knapp 25 Prozent der Vari-

anz erklären ($R^2 = 0,248$). Länder wie Dänemark, Neuseeland und Norwegen weisen sowohl bei ehrlichen Einstellungen als auch ehrlichem Verhalten Spitzenwerte auf. Deutschland liegt im oberen Mittelfeld mit sehr hohen ehrlichen Einstellungen, aber mittlerem ehrlichen Verhalten. Gleichzeitig unehrliche Einstellungen und unehrliches Verhalten weisen Länder wie Malaysia, Mexiko und Kenia auf. Bei einer ganzen Reihe von Ländern gibt es eine Lücke zwischen den Einstellungen und dem Verhalten – das erklärt den nur moderaten Zusammenhang. Um den Honesty-Attitude-Behavior-Gap zu betrachten, wurden Einstellung und Verhalten jeweils z-standardisiert: Hierbei wurde für jedes Land der Abstand zum Länderdurchschnitt gebildet und durch die Standardabweichung der Länder geteilt. Danach wurde für jedes Land die standardisierte Einstellung vom standardisierten Verhalten abgezogen, um die jeweilige Lücke zu berechnen. Einschränkend sei angemerkt, dass es sich weiterhin um ein relatives Maß handelt.

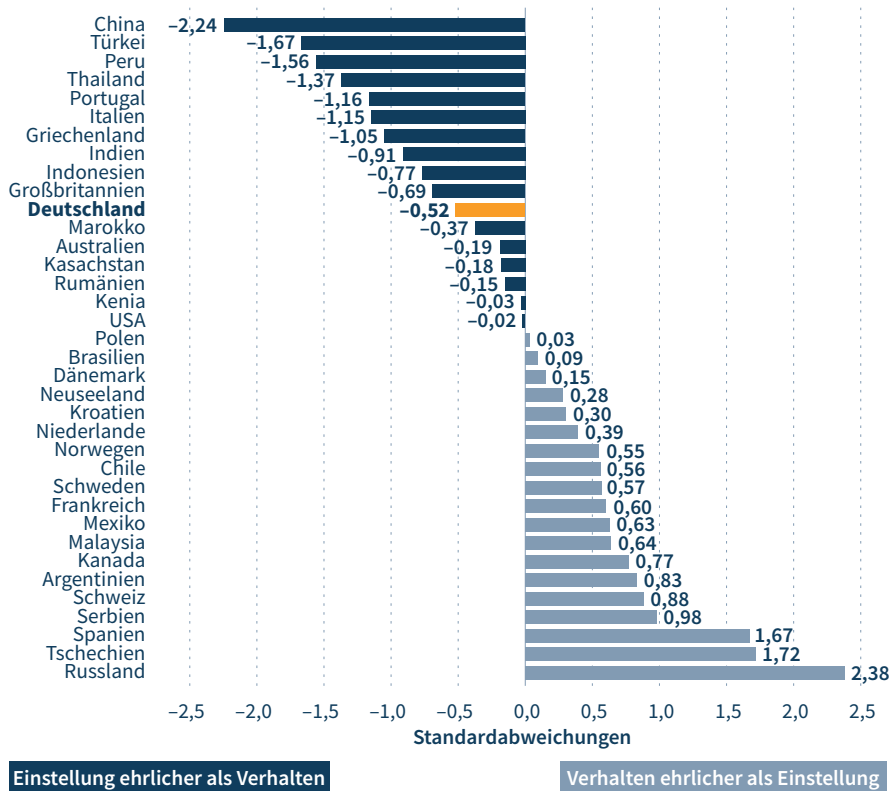
In Abbildung 4 ist der Honesty-Attitude-Behavior-Gap pro Land abgebildet, wobei die jeweilige Lücke in Standardabweichungen vom Mittelwert ablesbar ist. Eine negative Lücke besteht, wenn die Einstellung ehrlicher ist als das Verhalten. Bei einer positiven Lücke hingegen ist das Verhalten ehrlicher als die Einstellung. Insgesamt weisen 17 Länder eine negative Lücke auf, die restlichen 19 Länder hingegen eine positive Lücke. Am kleinsten ist die Lücke in Rumänien, Kenia, USA, Polen, Brasilien und Dänemark – hier stimmen Einstellungen und Verhalten verhältnismäßig überein.

Deutschland hat mit -0,52 Standardabweichungen eine moderate negative Lücke. Die größte negative Lücke weisen China, die Türkei und Peru auf. Die größte positive Lücke haben Russland, Tschechien und Spanien. Abbildung 3 hilft, diese Extremwerte einzuordnen: In China, der Türkei und Peru treffen relativ ehrliche Einstellungen auf ein vergleichsweise unehrliches Verhalten. In Russland, Spanien und Tschechien zeigt sich das entgegengesetzte Muster: Relativ unehrliche Einstellungen gehen dort mit einem vergleichsweise ehrlichen Verhalten einher.

Die bisherigen Befunde lassen sich durch verschiedene kultur- und sozialwissenschaftliche Theorien ergänzen. So können etwa die Kulturdimensionen nach Hofstede (2001) einen Erklärungsbeitrag leisten. Kulturelle Wertvorstellungen können beispielsweise

Honesty-Attitude-Behavior-Gap
(Standardabweichung vom Mittelwert)

Abbildung 4



Lücke zwischen ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten (z-standardisiert).
Quelle: Eigene Berechnung basierend auf EVS/WVS, 2024 und Cohn et al., 2019a

Abbildung 4: <https://dl.iwkoeln.de/index.php/s/EwP8rXTpaGfbiJ>

beeinflussen, ob Ehrlichkeit als universelle Verpflichtung gegenüber allen Menschen verstanden wird oder ob sie zugunsten anderer Werte, insbesondere der Loyalität gegenüber der Eigengruppe oder dem Respekt vor Autoritäten, situativ eingeschränkt wird. Rocha (2025) hat nachgewiesen, dass kulturelle Dimensionen wie Unsicherheitsvermeidung und institutioneller Kollektivismus mit einem höheren Maß an Ehrlichkeit

einhergehen, während In-Group-Kollektivismus und Durchsetzungsstärke negativ mit Ehrlichkeit zusammenhängen. Darüber hinaus verweist die Institutionentheorie (z. B. North, 1990; Acemoglu/Robinson, 2012) auf die Bedeutung leistungsfähiger und inklusiver staatlicher Institutionen für die Förderung regelkonformen Verhaltens. Ein weiterer theoretischer Erklärungsansatz ist das generalisierte soziale Vertrauen, dessen Zusammenhang mit Ehrlichkeit im folgenden Kapitel näher betrachtet wird. Gerade dort, wo ehrliche Einstellungen und ehrliches Verhalten auseinanderfallen, stellt sich die Frage, welche der beiden Dimensionen stärker mit Vertrauen einhergeht.

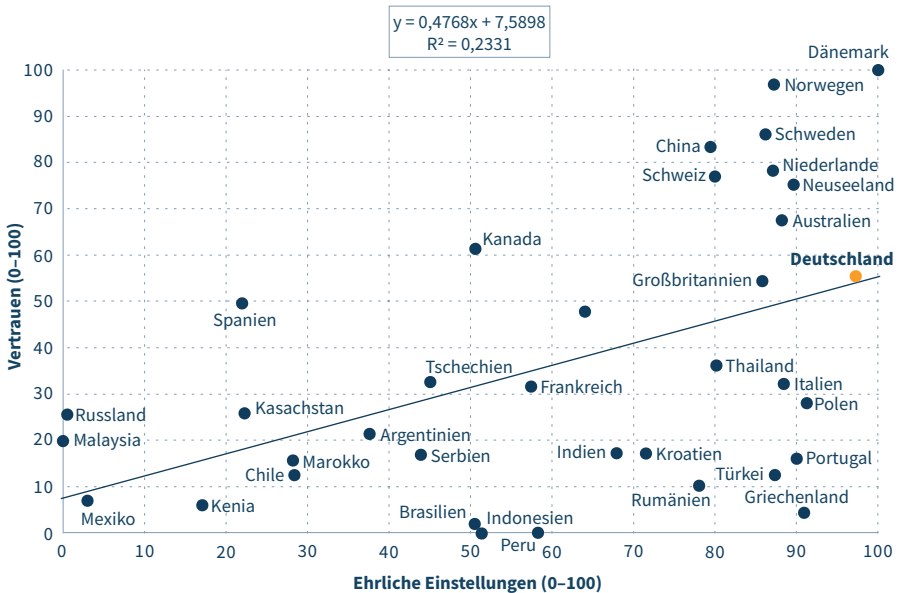
Zusammenhang zwischen Ehrlichkeit und Vertrauen

Zur Messung des Vertrauens dient ein weiterer Indikator aus dem World Values Survey und der European Values Study, der erfasst, ob man allgemein den meisten Menschen vertrauen kann. Aus der ursprünglich dichotomen Antwortskala wurde pro Land der Anteil der Personen mit Vertrauen in ihre Mitmenschen berechnet. Daraufhin wurde jeweils der Zusammenhang mit ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten ermittelt. Dafür wurden alle drei Größen auf einen Wertebereich von 0 bis 100 gebracht (hoher Wert = ehrlicher bzw. mehr Vertrauen). Abbildung 5 zeigt, dass der Zusammenhang zwischen ehrlichen Einstellungen und Vertrauen positiv ausfällt, allerdings ist dieser nur moderat ($r = 0,482$; p -Wert = $0,002$). Ehrliche Einstellungen erklären rund 23 Prozent der Varianz des Vertrauens ($R^2 = 0,233$). Länder wie Dänemark, Norwegen und Schweden haben ehrliche Einstellungen und ein hohes Vertrauen; Mexiko, Kenia und Malaysia weisen hingegen in beiden Dimensionen relativ niedrige Werte auf. In Deutschland finden sich sehr ehrliche Einstellungen, aber nur mittleres Vertrauen, in der Türkei und in Griechenland ehrliche Einstellungen, aber nur geringes Vertrauen. Ehrliche Einstellungen allein erklären Vertrauen somit nur recht begrenzt.

Abbildung 6 zeigt den Zusammenhang zwischen ehrlichem Verhalten und Vertrauen im Ländervergleich. Dieser Zusammenhang zwischen ehrlichem Verhalten und Vertrauen ist deutlich stärker ($r = 0,618$; p -Wert = $< 0,001$) als zwischen ehrlichen Einstellungen und Vertrauen. Zudem erklärt ehrliches Verhalten mit 38 Prozent der Varianz des Vertrauens ($R^2 = 0,383$) substantiell mehr als die ehrlichen Einstellungen ($R^2 = 0,233$). Auch hier weisen Länder wie Dänemark, Norwegen und Schweden sowohl hohe Werte

Zusammenhang zwischen ehrlichen Einstellungen und Vertrauen (Min-Max-Skalierung, 0 bis 100)

Abbildung 5



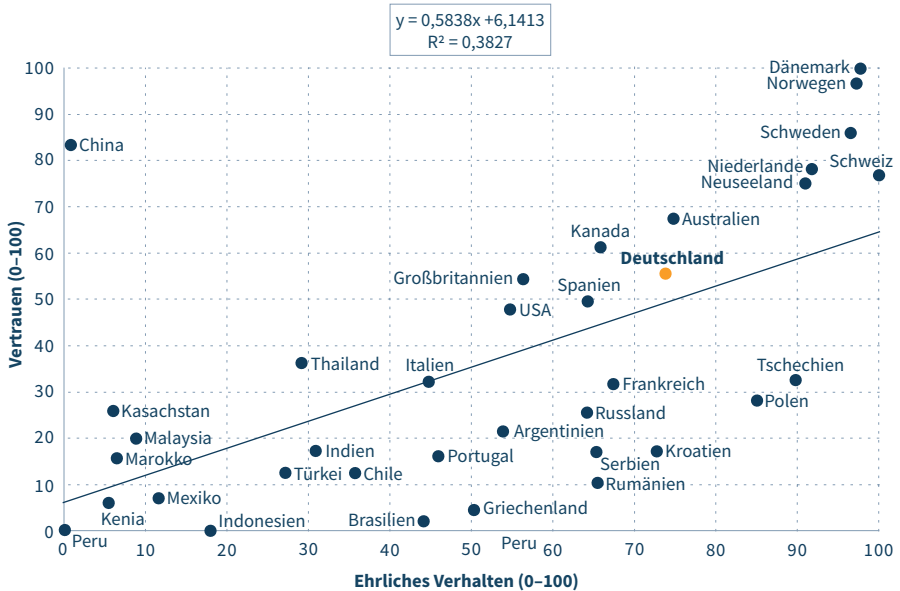
Quelle: Eigene Berechnung basierend auf EVS/WVS, 2024

Abbildung 5: <https://dl.iwkoeln.de/index.php/s/iMer6nMPMxX3woW>

bei ehrlichem Verhalten als auch bei Vertrauen auf. Gegenteiliges gilt für Länder wie Mexiko, Kenia und Marokko. Bei Ländern wie Peru und der Türkei schließt sich die Lücke, die es zuvor zwischen der Höhe der ehrlichen Einstellungen und dem Vertrauen gab. Ähnliches gilt für Deutschland, wo nun ein höheres ehrliches Verhalten mit einem mittleren Vertrauen einhergeht. China hingegen ist ein besonderer Fall: Hier ist das Vertrauen sehr hoch, obwohl das Verhalten sehr unehrlich ist. Insgesamt zeigt sich, dass für Vertrauen offenbar weniger entscheidend ist, welche Ehrlichkeitseinstellungen Menschen bekunden, als vielmehr wie ehrlich sie sich tatsächlich verhalten. Auch wenn man beide Einflussfaktoren gemeinsam schätzt, steht ehrliches Verhalten in einem signifikanten Zusammenhang mit Vertrauen ($\beta = 0,47$; p -Wert = 0,002), während ehrliche Einstellungen keinen signifikanten Erklärungsbeitrag mehr leisten

Zusammenhang zwischen ehrlichem Verhalten und Vertrauen (Min-Max-Skalierung, 0 bis 100)

Abbildung 6



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf EVS/WVS, 2024 und Cohn et al., 2019a

Abbildung 6: <https://dl.iwkoeln.de/index.php/s/eA3KX2ppCpwWyQM>

($\beta = 0,23$; p-Wert = 0,14). Gemeinsam erklären beide Prädiktoren rund 42 Prozent der Länderunterschiede im Vertrauen ($R^2 = 0,42$). Insgesamt unterstützt auch die Vertrauensanalyse den zuvor beschriebenen Honesty-Attitude-Behavior-Gap und verdeutlicht, dass Vertrauen vor allem auf gelebter Ehrlichkeit gründet. Die Ergebnisse passen zu früheren Forschungsergebnissen von Bjørnskov (2021), die bestätigen, dass ehrliches Verhalten und soziales Vertrauen stark miteinander korrelieren.

Für die Einordnung der Befunde sind einige grundsätzliche Limitationen zu berücksichtigen. Die Länderrankings der Ehrlichkeit und der Honesty-Attitude-Behavior-Gap bilden relative Werte ab. Von den Länderaggregaten auf Einstellungen oder Verhalten einzelner Personen zu schließen, wäre ein ökologischer Fehlschluss – zumal Einstel-

lungs- und Verhaltensmaße aus unterschiedlichen Erhebungen und Populationen stammen. Hinzu kommt, dass weder die Ehrlichkeits- noch die Vertrauensmaße zwischen inländischer und ausländischer Bevölkerung innerhalb eines Landes unterscheiden, was kulturelle Interpretationen zusätzlich erschwert. Sowohl bei der Messung ehrlicher Einstellungen als auch ehrlichen Verhaltens ergeben sich zudem weiterführende methodische Fragen: Zum einen ist offen, ob der Index der ehrlichen Einstellungen tatsächlich ehrliche Einstellungen misst. Schließlich basiert er auf vier Indikatoren, die die Rechtfertigbarkeit unehrlichen Verhaltens in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen erfassen. Zum anderen ist fraglich, ob das Geldbörsen-Experiment von Cohn et al. (2019a) tatsächlich kulturübergreifend ehrliches Verhalten valide zu messen vermag. Yang et al. (2023) kommen etwa in ihrer Replikationsstudie für China zu dem Ergebnis, dass die von Cohn et al. (2019a) verwendete E-Mail-Rückmeldequote Ehrlichkeit kulturell verzerrt misst, da sie individualistisch geprägtes Verhalten bevorzugt, während sich in kollektivistisch geprägten Kontexten wie China Ehrlichkeit eher in der tatsächlichen Rückgabe der Geldbörse als im aktiven Kontaktieren des Besitzers per E-Mail zeigt.

Fazit: Was Wirtschaft und Politik lernen können

Die zentrale Erkenntnis dieser Studie ist, dass eine Lücke zwischen ehrlichen Einstellungen und ehrlichem Verhalten besteht – und dass Vertrauen stärker mit ehrlichem Verhalten als mit ehrlichen Einstellungen zusammenhängt. Damit rückt die Frage in den Vordergrund, wie sich diese Lücke verringern lässt und wie sich das Niveau von Ehrlichkeit grundsätzlich steigern lässt. Appelle an Moral allein sind ungeeignet und führen teilweise zu Reaktanz. Für Politik und Wirtschaft bedeutet das, den Schwerpunkt stärker auf die Gestaltung von Institutionen und Anreizsystemen zu legen. Gute Regeln, transparente Prozesse und glaubwürdige Organisationen schaffen Bedingungen, unter denen ehrliches Verhalten wahrscheinlicher wird. Gerade vor dem Hintergrund zunehmender geopolitischer Unsicherheit, wachsender Polarisierung und neuer Herausforderungen durch digitale Technologien und Künstliche Intelligenz wird diese Erkenntnis an Bedeutung gewinnen. Denn insbesondere in Krisenzeiten ist klare und ehrliche Kommunikation durch politische und wirtschaftliche Akteure essenziell, um Vertrauen zu stärken. Wo Informationen schwieriger überprüfbar sind und Vertrauen nicht mehr selbstverständlich ist, entwickeln sich glaubwürdige Insti-

tutionen und integre Organisationen zu einem entscheidenden Wettbewerbs- und Standortfaktor. Gleichzeitig gilt es, unternehmerische Verantwortung zu stärken und Anreize für ehrliches und verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln zu schaffen. Zusammenfassend ist die Förderung ehrlichen Verhaltens nicht nur eine ethische Aufgabe, sondern eine zentrale Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit moderner Volkswirtschaften.

Literatur

Acemoglu, Daron / Robinson, James, 2012, Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty, New York

Bjørnskov, Christian, 2021, Civic honesty and cultures of trust, in: Journal of Behavioral and Experimental Economics, 92. Jg., 101693

BMEL – Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat, 2024, Versorgungsbilanzen, <https://www.bmel-statistik.de/ernaehrung/versorgungsbilanzen/fleisch#:~:text=Der%20rechnerische%20Fleischverzehr%20in%20Deutschland,%2C9%20Kilogramm%20pro%20Person,> [24.7.2026]

Cohn, Alain / Maréchal, Michel André / Tannenbaum, David / Zünd, Christian Lukas, 2019a, Civic honesty around the globe, in: Science, 365. Jg., Nr. 6448, S. 70–73

Cohn, Alain / Maréchal, Michel André / Tannenbaum, David / Zünd, Christian Lukas, 2019b, Supplementary Materials for "Civic honesty around the globe", in: Science, 365. Jg., Nr. 6448

Enste, Dominik / Potthoff, Jennifer, 2021, Behavioral economics and climate protection: Better regulation and green nudges for more sustainability, IW-Analysen, Nr. 146, Köln

EVS/WVS – European Values Study/World Values Survey, 2024, Joint EVS/WVS 2017-2022 Dataset, Version 5.0.0, GESIS

Fetchenhauer, Detlef / van der Vegt, Gerben, 2001, Honesty, trust and economic growth, in: Zeitschrift für Sozialpsychologie, 32. Jg., Nr. 3, S. 189–200

Forum Moderne Landwirtschaft, 2025, Tierkompass Landwirtschaft 2025 – Ergebnisse & Einordnung, <https://moderne-landwirtschaft.de/tierkompass/> [24.7.2026]

Gabel, Rebecca / Potthoff, Jennifer, 2025, Vertrauenskrise in Deutschland? Ein europäischer Vergleich und Wege zu neuer Stabilität, IW-Policy Paper, Nr. 9, Köln

Hofstede, Geert, 2001, Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations, Thousand Oaks

Kahneman, Daniel / Tversky, Amos, 1974, Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: Science, New Series, 185. Jg., Nr. 4157, S. 1124–1131

North, Douglass C., 1990, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge

Rocha, Paulo, 2025, Ethics and integrity across cultures: How cultural dimensions shape honesty, in: International Journal of Cross Cultural Management, 25. Jg., Nr. 3, S. 635–654

Statista, 2022, Fleischverzicht für 42 Prozent in Deutschland ein Thema, <https://de.statista.com/infografik/27248/anteil-der-befragten-die-versuchen-wollen-weniger-fleisch-zu-essen/> [4.8.2026]

Yang, Qian et al., 2023, Unraveling controversies over civic honesty measurement: An extended field replication in China, in: Proceedings of the National Academy of Sciences, 120. Jg., Nr. 29, e2213824120

The Honesty-Attitude-Behavior Gap: A Cross-Country Comparison

Honesty reduces transaction costs and is therefore a prerequisite for effective economic cooperation. Until now, however, honest attitudes and honest behavior have been studied largely in isolation. This study combines both dimensions in a cross-country comparison of 36 countries: honest attitudes are measured using an index based on data from the World Values Survey and the European Values Study, while honest behavior is measured using the international Lost Wallet field experiment by Cohn et al. (2019a). The difference between these two dimensions yields the honesty-attitude-behavior gap for each country – the gap between honest attitudes and honest behavior. On this basis, the relationship between honesty and trust is examined, before deriving implications for the economy and politics.

The results show differences across countries in both honest attitudes and honest behavior. Furthermore, there is a clear honesty-attitude-behavior gap in both directions: in 17 countries, attitudes are more honest than behavior, whereas in 19 countries, the opposite is true. Germany ranks second out of 36 countries in honest attitudes, but only in the upper middle range when it comes to honest behavior – its behavior thus falls short of its attitudes. This gap is most pronounced in China, Turkey, and Peru. Moreover, linking the honesty and trust data points to a notable finding: what matters for trust is not so much honest attitudes, but honest behavior. For policymakers and companies, this implies that moral appeals alone are not enough. What is needed are credible institutions, clear rules and transparent processes that foster honest behavior and thereby strengthen trust and economic cooperation.