

Der illegale Verkauf verschreibungspflichtiger Medikamente zur kognitiven Leistungssteigerung: Eine vignetten-basierte Studie rationaler und normativer Erklärungsgründe

Sebastian Sattler^{1,2}, Peter Graeff³, Carsten Sauer^{4,5} und Guido Mehlkop⁶

¹ Institut für Soziologie und Sozialpsychologie, Universität zu Köln

² Institut de recherches cliniques de Montréal

³ Institut für Sozialwissenschaften, Christian-Albrechts Universität Kiel

⁴ Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld

⁵ Department of Sociology, Radboud University Nijmegen

⁶ Staatswissenschaftliche Fakultät, Universität Erfurt

Abstract

Hintergrund: Der illegale Verkauf von verschreibungspflichtigen Medikamenten zur Steigerung der kognitiven Leistungsfähigkeit ist eine Straftat, die bislang kaum theoretisch und empirisch untersucht wurde, obwohl die Einnahme solcher Substanzen mit zahlreichen negativen individuellen und sozialen Konsequenzen verbunden ist. In dieser Studie untersuchen wir Verkaufsentscheidungen basierend auf Annahmen verschiedener kriminologischer Rational Choice-Modelle, der Selbstkontrolltheorie, sozialer Normen sowie dem Modell der Frame-Selektion (MFS) und der Situational Action Theory (SAT). Dabei gehen wir auch auf die Wechselwirkungen zwischen instrumentellen Anreizen, Selbstkontrolle und Normen ein. *Methoden:* Um die Entscheidungen zum illegalen Verkauf leistungssteigernder Medikamente zu untersuchen, haben wir eine Web-basierte Befragung unter StudentInnen an vier deutschen Universitäten durchgeführt ($N=1.698$). Jede befragte Person erhielt zufällig eine von 900 Vignetten, die jeweils eine hypothetische Verkaufssituation der illegalen und finanziell entlohnten Weitergabe von Medikamenten zur Konzentrationssteigerung zwischen StudentInnen beschreiben. Die Beschreibungen wurden experimentell hinsichtlich des Verkaufsgewinns und der Strafhöhe sowie den zugehörigen Eintrittswahrscheinlichkeiten variiert. Zudem wurden die Selbstkontrolle und die internalisierten Normen bzgl. des illegalen Verkaufs solcher Medikamente erfasst. *Ergebnisse:* Die Ergebnisse, die auf Double Hurdle Modellen basieren, zeigen, dass insbesondere die internalisierten Normen, aber auch die Strafhöhe die Verkaufsbereitschaft reduzieren, während eine geringe Selbstkontrolle und steigende Verkaufsgewinne die Bereitschaft erhöhen. Zudem zeigt ein negativer Interaktionseffekt zwischen geringer Selbstkontrolle und Strafhöhe, dass die Strafhöhe stärker abschreckend wirkt, je geringer die Selbstkontrolle ausgeprägt ist (bzw. je höher die Strafe, desto geringer ist der Effekt der Selbstkontrolle). *Konklusion:* Wenn auch die Ergebnisse nur teilweise die theoretischen Annahmen unterstützen, so können wir doch zeigen, dass internalisierte Normen maßgeblich die Wahrnehmung krimineller Handlungsalternativen beeinflussen, während bspw. die Gewinne aus solchen Handlungsalternativen und Selbstkontrolle in einem nachgelagerten Abwägungsprozess wirken.