

Was denken (zukünftige) Ökonom*innen?

Befunde aus dem Feld der Soziologie ökonomischen Denkens und ihre Konsequenzen für das Studium der Wirtschaftswissenschaften

Alexander Lenger, Martin Buchner

Zusammenfassung

Der Beitrag diskutiert die Frage des Selbstselektions- und Indoktrinationseffekts und die Konsequenzen eines so genannten Verstärkungseffektes. Er zeigt, dass empirische Befunde die Persönlichkeitseigenschaften von Wirtschaftswissenschaftler*innen und Wirtschaftslehrer*innen, also ihre fachspezifischen Präferenzen sowie die Sozialisation in diese spezifische Fachkultur, in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses rücken. Entsprechend gilt es die Frage zu klären, wie die spezifischen Eigenarten von Wirtschaftswissenschaftler*innen erklärt werden können und welche Konsequenzen sich daraus für das Studium der Wirtschaftswissenschaften ergeben.

1. Einleitung

Gegenwärtig gibt es eine heftige Auseinandersetzung um die Frage, wie in der allgemeinbildenden Schule wirtschaftliche Fragen und Themen verhandelt werden sollen. Während einige wenige Bundesländer Wirtschaft als eigenständiges Schulfach eingeführt haben, wird das Thema weiterhin kontrovers diskutiert. Insbesondere befürchten die Gegner*innen eines eigenständigen Schulfaches *Wirtschaft*, dass Schüler*innen durch ein solches Schulfach einseitig indoktriniert werden könnten (Hedtke 2002). Im vorliegenden Beitrag möchten wir keineswegs die konkurrierenden Positionen rekonstruieren und gegeneinander ausspielen. Vielmehr möchten wir auf einer anderen Ebene ansetzen und die Frage nach der Indoktrination von ökonomischer Bildung aus Perspektive einer *Soziologie ökonomischen Denkens* diskutieren. Die Soziologie ökonomischen Denkens (Sociology of Economics) untersucht – ganz allgemein gesprochen –



Dr. Alexander Lenger

Vertretungsprofessor für Wirtschaftswissenschaften und Didaktik der Wirtschaftslehre, Universität Siegen, Zentrum für ökonomische Bildung (ZöBiS)



Martin Buchner

Student der Pluralen Ökonomik (M.A.) und studentischer Mitarbeiter am Lehrstuhl für kontextuale Ökonomik und ökonomische Bildung an der Universität Siegen

die sozialen Folgen und gesellschaftlichen Wirkungen der Wirtschaftswissenschaften. Leitgebend ist hierbei die Idee, dass die Wirtschaftswissenschaften in modernen Marktgesellschaften einen prägenden Einfluss auf gesellschaftliche Prozesse entfalten, zugleich marktliche Strukturen aber auch die Strukturen der Wirtschaftswissenschaften prägen. Die Befunde einer Soziologie ökonomischen Denkens haben weitreichende Konsequenzen für die ökonomische Bildung und lassen auch Rückschlüsse für die Lehramtsausbildung zu.

In der Ausgabe 4-17 der GWP haben Stephan Pühringer, Lukas Bäuerle und Tim Engartner sich mit der Frage befasst, was zukünftige Ökonom*innen denken und einen Einblick in die politische und gesellschaftliche Wirkmächtigkeit ökonomischen Denkens gegeben. Inhaltlich kann ein solcher Beitrag somit dem Themenfeld einer Soziologie ökonomischen Denkens zugeordnet werden. Ausgangspunkt ihres Beitrages ist der in einer Vielzahl von Studien replizierte empirische Befund, dass Ökonom*innen eine signifikant größere Eigennutzorientierung, ein höheres Gewinnstreben und geringere moralische Orientierungen im Vergleich zu anderen Bevölkerungsgruppen aufweisen.

Verschiedene Autor*innen haben den Versuch unternommen, Wirtschaftswissenschaftler*innen gegen diese Sichtweise zu verteidigen. So wurden beispielsweise Studien vorgelegt, in denen Ökonom*innen ein größeres Kooperationspotenzial aufwiesen als Vergleichsgruppen oder in denen auf die moralische Dimension des Eigennutzkonzeptes hingewiesen wurde. Nichtsdestotrotz sprechen die empirischen Befunde in ihrer Gesamtheit deutlich für fachspezifische Verhaltensweisen: Wirtschaftswissenschaftler*innen weisen nicht nur in Bezug auf ökonomische Sachverhalte und ihre Sprache (Klamer 2007), sondern auch bei politischen (Klein/Stern 2006) und moralischen Fragestellungen (Haucap/Just 2010) signifikant von der Gesamtbevölkerung abweichende Einstellungen auf. Angesichts dieser Befunde erscheint es zunehmend problematisch, primär den positiven Effekt von ökonomischer Bildung zu betonen und Wirtschaftswissenschaftler*innen allein deswegen eine höhere Kompetenz bezüglich wirtschaftlicher Fragestellungen zuzuschreiben, weil diese Personen ein wirtschaftswissenschaftliches Studium abgeschlossen haben oder sich beruflich mit ökonomischen Fragestellungen beschäftigen.

Die skizzierten empirischen Befunde sind aber keinesfalls neu. Vielmehr ist seit langem bekannt, dass Ökonomiestudierende egoistischer und rational-kalkulierender agieren als andere Menschen. Entsprechend wird seit langem die Frage diskutiert, *warum* Ökonom*innen eben so denken, wie sie denken. Insbesondere in den Wirtschaftswissenschaften und in der ökonomischen Bildung wird eine intensive Debatte darüber geführt, ob die Verhaltenseigenschaften von Ökonom*innen schon vor dem Studium bestehen, es sich also um einen *Selbstselektionseffekt* handelt, oder ob die Verhaltensweisen erst durch das Studium ausgebildet werden, es sich also um einen *Indoktrinations-* oder *Lerneffekt* handelt.

Die Antwort von Pühringer und Kollegen war bezüglich dieses Punktes deutlich: „Jüngste Untersuchungen erhärten die Vermutung, dass akademische ökonomische Bildung – unabhängig von den Hintergründen ihres konkreten Publikums – indoktrinierend bzw. beeinflussend wirkt.“ (Pühringer et al. 2017: 551) Mit Rückgriff auf ein eigenes empirisches Forschungsprojekt an der Goethe-Universität Frankfurt wurde die persuasive Wirkung von Unterrichtsmaterialien im sozialwissenschaftlichen Unterricht belegt, so dass die Leser*innen zumindest implizit das Gefühl bekommen mussten, ökonomische Bildung an Schulen und Universitäten erzeugt mittels subtiler sprach- bzw. textbasierter Beeinflussungstechniken einen (kognitiv unbewussten) In-

doktrinationseffekt. Erst in den Schlussfolgerungen wiesen die Autoren darauf hin, dass gleichermaßen in den Studien auch ein Selbstselektionseffekt zu beobachten ist: „Hier zeigt sich mehrheitlich, dass sich Ökonomiestudierende zwar schon vor dem Studium von anderen Studierenden bezüglich der genannten Charakteristika unterscheiden, egoistische Motive und die enge Fokussierung auf ökonomische Nutzenmaximierung im Laufe des Studiums aber verstärkt werden.“ (ebd.: 553).

Diesen Verstärkungseffekt möchten wir im vorliegenden Beitrag zum Anlass nehmen, uns noch einmal mit der Frage zum Selbstselektions- und Indoktrinationseffekt auseinanderzusetzen und die Konsequenzen eines solchen Verstärkungseffektes kritisch zu diskutieren. Denn die Befunde dieser Forschungsrichtung rücken die Persönlichkeitseigenschaften von Wirtschaftswissenschaftler*innen und Wirtschaftslehrer*innen, also ihre fachspezifischen Präferenzen sowie die Sozialisation in diese spezifische Fachkultur, in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses. Es gilt die Frage zu klären, wie die spezifischen Eigenarten von Wirtschaftswissenschaftler*innen erklärt werden können und welche Konsequenzen sich daraus für das Studium der Wirtschaftswissenschaften ergeben.

2. Was denken Ökonom*innen: Indoktrination, Selbstselektion oder Verstärkungseffekt?

Die modernen Wirtschaftswissenschaften stehen vor einer zweifachen Herausforderung. Einerseits werden angesichts der gegenwärtigen Krisen in Staat, Wirtschaft und Finanzwelt enorme gesellschaftliche Problemlösungserwartungen an sie herangetragen, andererseits erscheinen Phänomene wie Finanz- und Schuldenkrisen als soziale Phänomene in ihrer zeitgenössischen Form ohne die Wirtschaftswissenschaften gar nicht erfahrbar und klassifizierbar zu sein. Entsprechend kontrovers werden ökonomische Modelle, ökonomisches Denken, ökonomische Bildung und ökonomische Expertise in ihrer Funktion als Deutungs-, Lösungs- und Zukunftswissen in Politik, Gesellschaft und Wissenschaft diskutiert.

Hierbei rückt insbesondere die Frage nach der *Entstehung* ökonomischen Denkens in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses. So wird vermehrt gefragt, wie ökonomisches Wissen entsteht, welche sozialen Strukturen die Wirtschaftswissenschaften formen und welche prägenden bzw. performative Wirkungen die neoklassische Wohlfahrtsökonomik und die (neue) neoklassische Synthese auf moderne Marktgesellschaften hat. Die Wirtschaftswissenschaften sind also in den vergangenen Jahren mehr und mehr selbst zum Analysegegenstand einer modernen Wirtschaftssoziologie avanciert (Maeße et al. 2016).

Die Frage nach dem Denken von Ökonom*innen kann aber nur empirisch beantwortet werden. So gilt es zu fragen, wann und wo Wirtschaftswissenschaftler*innen fachspezifische Denkweisen ausbilden und welche Folgen hieraus für die Fachdidaktik erwachsen. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass verschiedene verhaltensökonomische Studien zeigen, dass Ökonom*innen egoistischeres und selbstinteressierteres Verhalten aufweisen als die Gesamtbevölkerung. Die Studien belegen ein analoges Verhalten in der Praxis zu der im Mainstream-Studium vermittelten modelltheoretischen Heuristik eines streng rationalen, eigennutzorientierten und gewinnmaximierenden *homo oeconomicus*. Gerald Marwell und Ruth Ames (1981) beispielsweise haben gezeigt, dass Ökonomiestudierende in Öffentlichen-Güter-Spielen (Public Good

Games) signifikant weniger freiwillige Gruppenbeiträge leisten, als Studierende anderer Fächer. 76% der Ökonomiestudierenden aber nur 51% der Gesamtpopulation verhalten sich gemäß der dominanten Strategie der Nicht-Beteiligung und agieren als Trittbrettfahrer, wie es das ökonomische Verhaltensmodell theoretisch prognostizieren würde.

Inzwischen – so kann man die Befunde deuten – gilt es als hinreichend belegt, dass Ökonom*innen eigennutz- und profitorientierter handeln als der Durchschnittsbürger (einen guten Überblick liefert die Meta-Studie von Ruske/Suttner 2012). Wie sieht aber eine solche experimentelle Untersuchung ökonomischer Verhaltensweisen in der Praxis aus? Im Folgenden wird das in Deutschland wohl prominenteste Beispiel vorgestellt: Entwickelt wurde es von Bruno S. Frey, Werner Pommerehne und Beat Gygi (1993). In diesem Experiment wurden verschiedene Bevölkerungsgruppen zu ihrer Einstellung zum Preismechanismus und anderen Allokationsverfahren befragt. Neben einer Kontrollgruppe wurden Ökonomiestudierende in der einführenden Ökonomievorlesung und fortgeschrittene Ökonomiestudierende befragt. Die Aufgabe, hier leicht paraphrasiert, lautete folgendermaßen:

Auf einem nur zu Fuß erreichbaren Aussichtspunkt wurde eine Quelle erschlossen. Das dort in Flaschen abgefüllte Wasser wird an einem Stand zum Preis von 2 Euro pro Flasche an Wanderer verkauft. Die maximale Tagesproduktion besteht aus 100 Flaschen. An einem besonders heißen Tag werden 200 durstige Wanderer erwartet, die Wasser kaufen würden. Bitte beurteilen Sie, ob die folgenden Maßnahmen als „fair“ oder „unfair“ einzuschätzen sind, um den Wasservorrat unter den durstigen Wanderern aufzuteilen.

- a) Der Preis pro Flasche wird auf 4 Euro erhöht.
- b) Das Wasser wird für 2 Euro pro Flasche nach dem Prinzip „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ (Windhundverfahren) an die 100 ersten Wanderer verkauft.
- d) Die örtliche Gemeinde erwirbt alle Flaschen zum Preis von 2 Euro pro Flasche und verteilt diese nach ihrem eigenen Ermessen.
- c) Das Wasser wird für 2 Euro pro Flasche per Zufallsverfahren verteilt (z.B. an Wanderer, deren Nachnamen zufällig gerade mit A bis M beginnen).

Das Experiment von Frey et al. ist inzwischen weitbekannt und wurde mit ähnlichen Fragestellung von verschiedenen Forschungsgruppen repliziert. In Tabelle 1 sind einige dieser Befunde zusammengefasst:

Tabelle 1: Studienübersicht: Anteil der Teilnehmer, die einen Preisanstieg als „fair“/„gerecht“ bewerten

Studie	Ökonom*innen Studierende in Einführungskursen	Studierende in fortge- schrittenen Semestern	Nicht-Ökonom*innen
Frey et al. (1993)	65%	49%	27%
Haucap/Just (2010)	41%	60%	28%
Ruske/Suttner (2012)	48%	52%	20%

Quelle: Suttner (2014)

Der Unterschied in den Verhaltensweisen von Ökonom*innen gegenüber anderen Bevölkerungsgruppen ist somit hinreichend erfasst worden, wobei die Rekrutierungspraxis und die damit einhergehende Validitätsproblematik bezüglich der studentischen Zusammensetzung solcher Studien an dieser Stelle ausgeklammert werden muss.

Zur Erklärung dieser Effekte haben sich drei konkurrierende Lager gebildet. Eine erste Fraktion vertritt die sogenannte *Indoktrinations-* oder *Lernthese*, wonach Student*innen durch ihr Wirtschaftsstudium bestimmte Werte „indoktriniert“ bekommen (z.B. Frank et al. 1993; Selten/Ockenfels 1998). Der wohl prominenteste Vertreter dieser These war George Stigler. Stigler argumentierte bereits in den 1950er Jahren, dass der Hauptgrund für die konservativere Grundeinstellung unter Ökonom*innen ihre wissenschaftliche Ausbildung sei: „The main reason for the conservatism surely lies in the effect of the scientific training the economist receives. He is drilled in the problems of *all* economic systems and in the methods by which a price system solves these problems. It becomes impossible for the training economist to believe that a small group of selfish capitalists dictates the main outlines of the allocation of resources and the determination of outputs.“ (Stigler 1959: 528)

Dem Indoktrinationslager gegenüber steht eine zweite Fraktion die zu dem Ergebnis kommt, dass Ökonom*innen schon vor dem Studium über signifikant andere Präferenzen als Studienanfänger anderer Fachbereiche verfügen. Pointiert fasst Steven E. Rhoads diese Sichtweise zusammen: „People who think that the best things in life are free are not likely to become economists. People who think money matters and narrow self-interest makes sense are more likely to become economists“ (Rhoads 1985: 162). Es wird also argumentiert, dass die gefundenen Unterschiede zwischen Ökonom*innen und Nicht-Ökonom*innen nicht durch Indoktrination zu erklären sind, sondern sich auf (*Selbst-*)*Selektionseffekte* zurückführen lassen. Demnach entscheidet sich eine bestimmte Gruppe von Menschen relational häufiger für ein Studium der Wirtschaftswissenschaften.

Empirisch fundiert wurde die Selektionsthese durch die oben genannte Studie von Frey et al. (1993). Die Befunde zeigten signifikante Unterschiede zwischen der Gruppe der Erstsemesterstudierenden in Ökonomie und der allgemeinen Bevölkerung, nicht aber zwischen der Gruppe der Erstsemester*innen und den fortgeschrittenen Ökonom*innen. Es konnte also ein deutlicher Selektionseffekt, nicht aber ein Lerneffekt beobachtet werden.

Eine dritte Fraktion vertritt die Auffassung eines *Verstärkungseffektes*. Um diese Ergebnisse zu testen, haben Haucap/Just (2010) die Studie von Bruno Frey und Kollegen repliziert. Wie auch in der Vorgängerstudie fanden sie in den Bewertungsmustern signifikante Unterschiede zwischen den Ökonom*innen im ersten Jahr und anderen Personengruppen. Der Unterschied verstärkt sich aber noch bei den fortgeschrittenen Ökonomiestudierenden. Die Befunde von Haucap und Just deuten somit darauf hin, dass die Wertvorstellungen bzgl. des Preismechanismus zwar schon vor dem Studium verschieden sind, dass sie aber zusätzlich durch das Studium beeinflusst bzw. verstärkt werden. „Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Ökonomiestudenten bereits vor ihrem Studium eine größere Vorliebe für Marktlösungen zu haben scheinen. Diese Vorliebe wird im Laufe des Studiums noch verstärkt. Gleichzeitig nimmt die Skepsis von Ökonomiestudenten gegenüber staatlichen Lösungen im Laufe des Studiums zu.“ (Haucap/Just 2010: 4). Es scheint somit ein Zusammenspiel von Selektions- und Lerneffekt vorzuliegen.

4. Diskussion

Der Beitrag zielt nicht darauf ab, die Ergebnisse und Problematisierung von Pühringer et al. (2017) in Frage zu stellen. Vielmehr teilen wir explizit ihre Befürchtungen um

eine potenzielle Indoktrination von Studierenden der Wirtschaftswissenschaften mit den dort skizzierten negativen Auswirkungen. Dennoch muss erlaubt sein, die Ausführungen zu hinterfragen und um weitere empirische Befunde zu ergänzen, um ein ganzheitliches Bild zu bekommen.

4.1 Empirische Probleme

Die empirische Datenlage zum Indoktrinations- und Selektionseffekt ist äußerst ambivalent und eine abschließende Bewertung erscheint bisher unmöglich. So steht eine letztgültige empirische Erfassung moralischer Präferenzen von Individuen auch weiterhin aus.

Darüber hinaus ist festzuhalten, dass die Ergebnisse massiv verzerrt werden, wenn verschiedene Ökonomiestudiengänge zusammengefasst werden oder der genaue Zeitpunkt der Erhebung im Semester variiert wird. Manuel Friedrich (2015) hat die Studie von Frey et al. (1993) ebenfalls in modifizierter Form für verschiedene Studiengänge repliziert. Auch er findet, dass schon zu Studienbeginn ein Zusammenhang zwischen dem gewählten ökonomischen Studiengang und dem Einfluss auf die Gerechtigkeitsvorstellungen vorliegt. Während zu Beginn des Studiums beispielsweise nur 22% der Lehramtler*innen die Marktlösung für gerecht erachten, waren es unter den Wirtschaftswissenschaftler*innen 50%. Bemerkenswert an dieser Studie ist der Nachweis unterschiedlich starker Selektions- und Indoktrinationseffekte innerhalb der einzelnen Ökonomie-Studienrichtungen: So findet er bei Wirtschaftsjurist*innen und Economics-Studierenden einen hohen Selbstselektionseffekt während unter den Studierenden der Managementfächer BWL und Sportökonomie ein hoher Indoktrinationseffekt gemessen werden konnte. Studierende des Lehramts, der Gesundheitsökonomie und der Wirtschaftsingenieurwissenschaften lassen sich durch den Besuch ökonomischer Lehrveranstaltungen offenbar nur in sehr geringem Maße beeinflussen. Mit Blick auf angehende Lehrkräfte ist insbesondere Friedrichs Fazit von Interesse: „Angehende Lehrkräfte des Faches *Wirtschaft und Recht* sehen den Markt vor und auch nach der Teilnahme an ökonomischen Lehrveranstaltungen sehr kritisch. Weder Selbstselektion noch Indoktrinationseffekte sind sichtbar. Damit scheint der Vorwurf unbegründet zu sein, Wirtschaftslehrkräfte wären in einem hohen Maß unternehmens- oder wirtschaftsfreundlich.“ (Friedrich 2015: 200)

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die empirischen Befunde prinzipiell Raum für beide Interpretationen zulassen. Es ist aber darauf hinzuweisen, dass insgesamt mehr Studien einen Selektionseffekt bzw. eine deutlich stärkere Wirkung des Selektionseffekts gegenüber dem Lerneffekt erkennen lassen.

4.2 Professionsethische Überlegungen und fachdidaktische Konsequenzen

Die skizzierten Ausführungen haben weitreichende Konsequenzen für professionsethische Überlegungen und korrespondierende didaktische Maßnahmen. Bezüglich der Handlungsalternativen für das wirtschaftswissenschaftliche Curriculum lassen sich zwei didaktische Stoßrichtungen in der Literatur unterscheiden. Vertreter*innen der Indoktrinationsthese kritisieren die fehlerhafte Vermittlung und Didaktik in den Wirtschaftswissenschaften und plädieren dafür, Ökonomiestudierenden die positive

Bedeutung von pro-sozialem Verhalten für wirtschaftliche Transaktionen zu vermitteln (Frank et al. 1996) und mathematische Formeln durch praktische Fallbeispiele zu ersetzen (Rubinstein 2006). Vertreter*innen der Selektionsthese hingegen sehen die Problemursache in der individuellen Persönlichkeit begründet und somit außerhalb des Verantwortungsbereiches der Fachdidaktik, oder sie verstehen – so die vielfache Position der Wirtschafts- und Unternehmensethik – die Fachdidaktik als einen Korrekturmodus zur Nivellierung vorheriger fachspezifischer Dispositionen (Kliemt 2008; Lanteri 2008). Harvey James und Jeffrey Cohen (2004) weisen beispielsweise darauf hin, dass Studierende, die wirtschaftsethische Kurse belegten, höhere Kooperationsraten in Verteilungsexperimenten aufwiesen als Ökonomiestudierende ohne entsprechende Ethikausbildung.

Beide Sichtweisen blenden aber zentrale Aspekte und Konsequenzen der Fach- bzw. Feldsozialisation aus. So muss darauf hingewiesen werden, dass bei der empirischen Untersuchung des Phänomens die Selektionsthese aus der Tatsache abgeleitet wird, dass die gefundenen Unterschiede zwischen Ökonom*innen und Nicht-Ökonom*innen bereits bei Erstsemesterstudierenden zu beobachten sind (Frey/Meier 2003). Lanteri (2008) weist in diesem Zusammenhang zu Recht auf zwei zentrale Probleme der vorliegenden Studien hin: Zum einen fehlen noch immer entsprechende Untersuchungen zum Indoktrinationseffekt an Schulen, zum anderen wird der Gruppe der Ökonom*innen die sehr heterogene Gruppe der Nicht-Ökonom*innen gegenübergestellt, wodurch ähnliche Verhaltensweisen in anderen Fächern überdeckt werden könnten.

Unabhängig von dieser Erhebungsproblematik stellt sich aber die Frage, wie dem Befund mangelnder sozialer Denkweisen und ethischer Reflexion in der ökonomischen Profession begegnet werden kann und sollte. Wir vertreten die Auffassung, dass aus der Tatsache eines Selektionseffektes Handlungsbedarf auf zwei strukturellen Ebenen abgeleitet werden kann. So kann erstens darüber nachgedacht werden, dem Selbstselektionseffekt durch die Einführung einer Personenvorauswahl zu begegnen. Hierfür wäre es denkbar, als Zulassungstest für das Studium der Wirtschaftswissenschaften eine Art von Persönlichkeitstest zu installieren, der die Personenauswahl für ein solches Studium in Richtung gemeinwohlorientierter Menschen lenkt. Dies wird in ähnlicher Form bereits etwa von der Universität Witten/Herdecke im Rahmen des Auswahlverfahrens für angehende Medizinstudenten praktiziert. Bewerber müssen beispielsweise ihre sozialen Kompetenzen und ihre Empathiefähigkeit in persönlichen Gesprächen und Rollenspielen unter Beweis stellen. Eine solche ex-ante Exklusion wäre aber zweifellos sehr fragwürdig und nur extrem schwierig umsetzbar. Entsprechend gilt es zweitens zu überlegen, ob im Curriculum der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge in besonderer Weise auf die Spezifität der Studierendenschaft durch die Integration zusätzlicher Reflexionselemente und die Ausweitung normativer Lehrinhalte reagiert werden muss. Konkret scheinen die Befunde zum Selektionseffekt ein weiteres Argument dafür zu liefern, in der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung verstärkt auf eine Vermittlung berufsethischer Grundhaltungen im Sinne einer Verinnerlichung eines berufsspezifischen Arbeitsethos abzustellen. Eine solche berufsethische Grundhaltung geht deutlich über die rechtliche Befolgung und Einhaltung bestehender Berufskodizes hinaus und stellt die (sozialpolitische) Orientierung am Gemeinwohl, die Berücksichtigung der bestehenden Rechtsordnung sowie die Abgleichung mit den moralischen Anforderungen der normativen gesellschaftlichen Ordnung mit in den Mittelpunkt der ökonomischen Ausbildung.

5. Fazit

Nahezu alle bisherigen Studien, mit Ausnahme von Suttner (2014), konnten einen signifikanten (Selbst-)Selektionseffekt nachweisen. Zudem lassen sich in einer Vielzahl dieser Studien Hinweise auf einen (eher milden) Indoktrinationseffekt finden. Aus diesen bisherigen Erkenntnissen kann die Notwendigkeit didaktischer Maßnahmen, wie etwa die Integration weiterer Reflexionselemente in die Lehrpläne, abgeleitet werden. Die Studienlage zeigt aber auch, dass aufgrund vorliegender empirischer Probleme und teils ambivalenter Ergebnisse, weiterer Bedarf an vertiefender Forschung besteht. Da bisherige Untersuchungen hauptsächlich Methoden der quantitativen (verhaltensökonomischen) Forschung anwandten und dabei auch zentrale Aspekte der Fach- bzw. Feldsozialisation ausgeblendet haben, scheint gerade eine vertiefende qualitative Erforschung des Phänomens vielversprechend zu sein, um die Erkenntnisbasis zu vergrößern. Es ist daher sehr zu begrüßen, dass im Rahmen des Forschungsprojekts *Wie denken (zukünftige) ÖkonomInnen?* auch umfangreiche qualitative Befragungen durchgeführt werden. Gerade aufgrund des von Pühringer, Bäuerle und Engartner beschriebenen wachsenden Einflusses des „ökonomischen Denkens“ und der ökonomischen Disziplinen, auch und insbesondere auf gesellschaftliche und soziale Zusammenhänge, ist eine intensive weitere Erforschung der Persönlichkeitseigenschaften von Wirtschaftswissenschaftler*innen notwendig.

Literatur

- Frank, Robert; Gilovich, Thomas; Regan, Dennis (1993): "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives* 7 (2), S. 159-171.
<https://doi.org/10.1257/jep.7.2.159>
- Frank, Robert; Gilovich, Thomas; Regan, Dennis (1996): "Do Economists Make Bad Citizens?", *Journal of Economic Perspectives* 10 (1), S. 187-192. <https://doi.org/10.1257/jep.10.1.187>
- Frey, Bruno S.; Meier, Stephan (2003): "Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment", *Economic Inquiry* 41 (3), S. 448-462.
<https://doi.org/10.1093/ei/cbg020>
- Frey, Bruno S.; Pommerehne, Werner W.; Gygi, Beat (1993): "Economics Indoctrination or Selection? Some Empirical Results", *Journal of Economic Education* 24 (3), S. 271-281.
<https://doi.org/10.1080/00220485.1993.10844799>
- Friedrich, Manuel (2015): „Moralische Erziehung oder Indoktrination durch ökonomische Bildung? Eine empirische Studie über Einflüsse ökonomischer Bildung auf die moralische Entwicklung von Lernenden“, Bayreuth: Verlag für Nationalökonomie, Management und Politikberatung (NMP).
- Haucap, Justus; Just, Tobias (2010): "Not Guilty? Another Look at the Nature and Nurture of Economics Students", *European Journal of Law and Economics* 29 (2), S. 239-254.
<https://doi.org/10.1007/s10657-009-9119-5>
- Hedtke, Reinhold (2002): „Wirtschaft und Politik. Über die fragwürdige Trennung von ökonomischer und politischer Bildung“, Schwalbach: Wochenschau Verlag.
- James, Harvey; Cohen, Jeffrey (2004): "Does Ethics Training Neutralize the Incentives of Prisoner's Dilemma?", *Journal of Business Ethics* 50 (1), S. 53-61.
<https://doi.org/10.1023/B:BUSI.0000020869.42655.f4>
- Klamer, Arjo (2007): "Speaking of Economics. How to Get in the Conversation", New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203964484>
- Klein, Daniel B.; Stern, Charlotta (2006): "Economists' Policy Views and Voting", *Public Choice* 126, S. 331-342. <https://doi.org/10.1007/s11127-006-7509-6>

- Kliemt, Hartmut (2008): „Wirtschaftsethik als Lehrfach“, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 68 (Special Issue 3), S. 81-91.
- Lanteri, Alessandro (2008): “(Why) Do Selfish People Self-Select in Economics?”, *Erasmus Journal for Philosophy and Economics* 1 (1), S. 1-23. <https://doi.org/10.23941/ejpe.v1i1.1>
- Maeße, Jens; Pahl, Hanno; Sparsam, Jan (Hg.) (2016): „Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität in der Wirtschaftswissenschaft“, Wiesbaden: Springer VS.
- Marwell, Gerald; Ames, Ruth (1981): “Economists Free Ride, Does Anyone Else?”, *Journal of Public Economics* 15 (3), S. 295-310. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(81\)90013-X](https://doi.org/10.1016/0047-2727(81)90013-X)
- Pühringer, Stephan; Bäuerle, Lukas; Engartner, Tim (2017): „Was denken (zukünftige) ÖkonomenInnen? Einblicke in die politische und gesellschaftliche Wirkmächtigkeit ökonomischen Denkens“, *Gesellschaft, Wirtschaft, Politik (GWP)* (4), S. 547–555.
- Rhoads, Steven E. (1985): “The Economist’s View of the World. Government, Markets, and Public Policy”, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rubinstein, Ariel (2006): “A Sceptic’s Comment on Studying Economics”, *Economic Journal* 116 (510), C1-C9. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2006.01071.x>
- Ruske, René & Suttner, Johannes, 2012. „Wie (un-)fair sind Ökonomen? Neue empirische Evidenz zur Marktbewertung und Rationalität,“ *CIW Discussion Papers 03/2012*, University of Münster, Center for Interdisciplinary Economics (CIW).
- Selten, Reinhard; Ockenfels, Axel (1998): “An Experimental Solidarity Game”, *Journal of Economic Behavior & Organization* 34, S. 517-539. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(97\)00107-8](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(97)00107-8)
- Stigler, George J. (1959): “The Politics of Political Economists, in: *Quarterly Journal of Economics*”, *Quarterly Journal of Economics* 73, S. 522-532. <https://doi.org/10.2307/1884301>
- Suttner, Johannes R. (2014): “Sensitivity of Economists during Market Allocation”, *Center for Interdisciplinary Economics Discussion Paper 3/2014*, online unter: https://www.wiwi.uni-muenster.de/ciw/sites/ciw/files/dp-ciw_03_2014.pdf, Zugriff am 04.07.2018.