

# Semper aliquid haeret?

## Studium der Nationalökonomie und Einschätzung der Fairness des Preissystems

Prof. Dr. Werner W. Pommerehne, Saarbrücken, Dr. Beat Gygi und Prof. Dr. Bruno S. Frey, Zürich

In diesem Beitrag wird untersucht, ob das Studium der Volkswirtschaftslehre auf die ethische Werthaltung der Studierenden und insbesondere auf deren Einschätzung des Preissystems einen systematischen Einfluß hat. Es werden zwei Hypothesen über den Einfluß der universitären Ausbildung (Selektions- und Indoktrinationshypothese) entwickelt, die in der Folge überprüft werden. Die empirische Evidenz spricht gegen die Indoktrinations- und zugunsten der Selektionshypothese, d.h. die Studierenden weisen zu Beginn ihres Studiums denselben Grad an Sympathie für oder Antipathie gegen das Preissystem auf wie nach etlichen Semestern.

*Dr. Werner Pommerehne ist o. Professor für Nationalökonomie, insbesondere Finanzwissenschaft an der Universität des Saarlandes. Bevorzugte Forschungsgebiete: Ökonomie des öffentlichen Sektors, ökonomische Theorie der Politik, Umweltökonomik, Kunstökonomik.*

*Dr. Beat Gygi ist Wirtschaftsredakteur der Neuen Zürcher Zeitung und Lehrbeauftragter an der Universität Zürich. Bevorzugte Forschungsgebiete: Theorie der Wirtschaftspolitik, ökonomische Theorie der Politik, internationale Institutionen.*

*Dr. Bruno S. Frey ist o. Professor für Nationalökonomie an der Universität Zürich, Bevorzugte Forschungsgebiete: Theorie der Wirtschaftspolitik, ökonomische Theorie der Politik, Umweltökonomik, Kunstökonomik.*

Das Studium der Nationalökonomie konzentriert sich auf die herrschende Lehre, die Neoklassik. Ethische Aspekte werden dabei in der Regel nicht erörtert, zumal das Pareto-Prinzip, also jenes Werturteil, auf dem die gängige Lehre aufbaut, sowohl ethische Überlegungen als auch Verteilungsaspekte ausblendet (Gauthier, 1986, Kap. 4). Viele Dozenten befassen sich auch nicht mit Fragen jenseits der Paretoeffizienz, obwohl zwischen Effizienz und ethischen Werthaltungen offenkundig Austauschbeziehungen bestehen (Sen, 1987). Die ethischen Einstellungen der Studenten (die sich unter anderem aus deren Haltung gegenüber dem Preissystem ablesen lassen) werden deshalb während der Universitätsausbildung nicht thematisiert. Wenig wissen wir auch, ob und in welchem Maße solche Einstellungen durch das Ökonomiestudium beeinflusst werden.

Beide Mängel sind bedauerlich, denn die Beziehung zwischen Ethik und der Funktionsfähigkeit des Marktes ist in verschiedener Hinsicht bedeutsam (Bergsten, 1985): Erstens sind ethische Werthaltungen in einer Wirtschaft durchaus wünschenswert, denn sie unterstützen die Markt-

transaktionen (durch die Schaffung von Vertrauen; vgl. Arrow, 1970) ganz wesentlich. Zweitens sind im nicht-trivialen Falle asymmetrischer Information und von Zeitinkonsistenzen oft nur dann langfristige Markttransaktionen möglich, wenn ethische Normen bestehen — die somit als Komplement zum Preissystem angesehen werden können. Wenn drittens völliges Marktversagen vorliegt, sei es aufgrund externer Effekte oder öffentlicher Güter, dann können weithin akzeptierte Normen sogar die Funktion eines Substitutes zum Preissystem übernehmen. Schließlich können, viertens, auch ethische Vorbehalte gegenüber dem Marktmechanismus bestehen, sei es, daß eine markt-analoge Bewertung in vielen Bereichen grundsätzlich abgelehnt wird (z.B. Ressentiments gegenüber dem Versuch der „Bewertung des Lebens“) oder, daß der Entscheidungsprozeß selbst und nicht das bloße Ergebnis zur Diskussion steht (Mechanismuspräferenzen). Wie bereits Hirschman (1982) betont hat, sollte die Preistheorie daher berücksichtigen, auf welche Weise ethische Werthaltungen das Marktverhalten beeinflussen — ebenso aber auch, wie das Preissystem selbst auf moralische Werthaltungen einwirkt, denn zwischen beiden kann durchaus eine autonome Beziehung bestehen, indem der Markt intrinsische Motivationen zerstört.

Diese Interaktion zwischen Ethik und Märkten kann, auch wenn sie in der Ökonomenausbildung keine Beachtung findet, aus zwei Gründen wichtig sein: Zum einen versetzen Erkenntnisse über den Einfluß der Lehre auf das (künftige) Verhalten von Studienabgängern die Dozenten in die Lage, auf die Studierenden systematisch einzuwirken. Zum anderen werden ethische Einstellungen dann wichtig, wenn die Studierenden die Universität verlassen und ihre erworbenen Fähigkeiten als Politikberater anzuwenden trachten (Nelson, 1987). Die Vorschläge eines Beraters werden in gewissem Maße von seinen/ihren normativen Werturteilen beeinflusst sein. Darüber hinaus muß jede Politikberatung, will sie erfolgreich sein, die ethischen Überlegungen des betroffenen Personenkreises ins Kalkül mit einbeziehen.

Es stellt sich somit die Frage, ob die Ökonomenausbildung auf die ethische Werthaltung der Studierenden und insbesondere auf deren Einschätzung des Preissystems einen systematischen Einfluß ausübt. Dieser Frage gehen wir im folgenden empirisch nach. Zunächst werden zwei Hypothesen über den Einfluß der universitären Ausbildung auf die ethischen Werthaltungen der Studierenden entwickelt (Teil 1). Daran anschließend skizzieren wir unser Vorgehen, legen die wesentlichen Ergebnisse dar und interpretieren diese (Teil 2). Teil 3 enthält einige abschließende Bemerkungen.

## 1. Konkurrierende Hypothesen

Empirische Evidenz legt nahe, daß Personen, die ein Studium der Volkswirtschaftslehre absolvieren, in stärkerem Maße als andere Personen dazu neigen, sich strategisch zu verhalten und Freifahrerpositionen auszunützen. *Marwell* und *Ames* (1981) berichten beispielsweise von einem in den Vereinigten Staaten durchgeführten Experiment zur Bereitstellung eines öffentlichen Gutes, worin der freiwillige Beitrag zur Bereitstellung dieses Gutes im allgemeinen erstaunlich gleichmäßig und relativ hoch ausfiel: Zwischen 40 und 60 Prozent der (individuell) paretoeffizienten Beiträge wurden auch zugesagt. Ausnahme bildete jedoch eine Gruppe fortgeschrittener Volkswirtschaftsstudenten, welche lediglich bis zu 20 Prozent des an sich erforderlichen Beitrags zu leisten versprochen. Hieraus schlossen die Autoren, daß Ökonomen sich von allen anderen Personen unterscheiden, weil sie — aus welchen Gründen auch immer — dem Preissystem gegenüber stärker (als andere) zugetan sind und sich deshalb auch zum Studium der Volkswirtschaftslehre entschlossen haben. Dies ist der Kern dessen, was hier Selektionshypothese genannt wird, derzufolge die ethischen Werthaltungen durch das Ökonomiestudium nicht beeinflußt werden, sondern bereits zuvor gebildet worden sind.

Die Ergebnisse von *Marwell* und *Ames* können aber auch auf andere Weise interpretiert werden (vorbehaltlich möglicher länderspezifischer Unterschiede): Es ist durchaus möglich, daß erst die Ökonomicausbildung die Studierenden dahingehend beeinflußt hat, sich in stärkerem Maße als andere gemäß der eng gefaßten Eigennutzmaxime zu verhalten. Dies könnte man die Indoktrinationshypothese nennen, derzufolge die Erkenntnisse des Studiums (insbesondere der Mikrotheorie) von den Studierenden auf Alltagssituationen übertragen werden, um auf diese Weise besser abzuschneiden als all jene ohne ein solches Studium, die sich möglicherweise in stärkerem Maße von intrinsisch-altruistischen Vorstellungen leiten lassen.

Die Ergebnisse von *Marwell* und *Ames* sind somit mit beiden Hypothesen vereinbar. Eine weitergehende Diskriminierung ist nicht möglich, es sei denn, man wählt nicht nur solche Studierende aus, die — wie bei *Marwell* und *Ames* — kurz vor ihrem Abschluß stehen, sondern ebenfalls eine Gruppe von Studienanfängern: Wenn die Gruppe der fortgeschrittenen Studierenden ein deutlich anderes Verhalten, eine stärkere Befürwortung des Preissystems, an den Tag legt als die der Studienanfänger, dann spricht dies zugunsten der Indoktrinationshypothese (dabei wird unterstellt, daß die Studierenden unterschiedlicher Kohorten direkt miteinander verglichen werden können, mit anderen Worten, daß — abgesehen von der Ökonomicausbildung — keine weiteren Unterschiede in den Attributen der Gruppen bestehen). Ist dies nicht der Fall und ist diese Hypothese daher zu verwerfen, dann heißt dies aber noch nicht notwendigerweise, daß damit die Selektionshypothese zu befrworten ist. Zu deren Überprüfung ist vielmehr — was in dieser Arbeit denn auch getan wird — eine weitere Stichpro-

be zuzuziehen, sei es unter Studierenden anderer Fächer oder aus der allgemeinen Bevölkerung. Mit deren Hilfe kann getestet werden, ob sich die Ökonomiestudenten und -studentinnen hinsichtlich der Zuneigung zum Preissystem signifikant von der restlichen Bevölkerung unterscheiden. Als Indikator für die Bereitschaft, das Preissystem zu akzeptieren, dienten in unserer Studie die Antworten auf eine Reihe von Fragen.

Der von uns für alle drei Gruppen in gleicher Weise geschaffene Rahmen erstreckt sich auf sorgfältig spezifizierte Situationen des Nachfragerüberschusses, die eine Austauschbeziehung zwischen ökonomischer Effizienz und ethischen Betrachtungen beinhalten: Im Rahmen einer strukturierten Befragung hatten die Teilnehmer unterschiedliche Situationen einer Preiserhöhung im Lichte ihrer subjektiven Fairnessvorstellung zu beurteilen. Gleichzeitig wurden sie dazu angeregt, ihre Bereitschaft zur Anwendung des Preissystems, mit anderen Worten eines Teils ihrer ethischen Überlegungen zu offenbaren. Auch wenn die Einschätzung der Fairness einer Maßnahme nicht notwendigerweise ethische Werthaltungen in breitem Sinne wiedergibt, so kann sie gleichwohl als ein wichtiger (und beobachtbarer) Aspekt der Ethik angesehen werden.

## 2. Untersuchung

### 2.1. Aufbau

Es wurden zwischen dem Spätherbst 1987 und Winter 1992 in der Bundesrepublik Deutschland (in Westberlin sowie im Saarland) und in der Schweiz (im Kanton Zürich) schriftliche Befragungen unter zwei Personengruppen durchgeführt:

- (1) unter Studierenden der Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin, an der Universität des Saarlandes und an der Universität Zürich. Die Befragung fand im Rahmen normaler Vorlesungen statt. Unterschieden wurde jedoch zwischen (a) den Studierenden der „Einführung in die Volkswirtschaftslehre“, die am ersten Vorlesungstag befragt wurden, so daß ein Einfluß des Dozenten ausgeschlossen werden kann ( $N = 356$ ) und (b) jenen, die bereits fortgeschritten sind und mindestens schon zwei Jahre lang Volkswirtschaftslehre studiert haben ( $N = 175$ );
- (2) unter der allgemeinen Bevölkerung der entsprechenden Städte, aus der nach dem Zufallsprinzip (mit Hilfe des Telefonbuchs) eine Stichprobe gezogen wurde ( $N = 675$ , was einer Antwortrate von 37 Prozent entspricht).

### 2.2. Ergebnisse und Interpretation

Die zu Beginn skizzierte Situation (für eine erste Teilstichprobe der innerhalb jeder Gruppe nach dem Zufallsprinzip ausgewählten Personen) betrifft eine Knappheitskonstellation, wobei die Situation der Überschufnachfrage nicht explizit erwähnt wurde. Die Frage lautet:

1: Auf einem nur zu Fuß erreichbaren Aussichtspunkt wurde eine Quelle erschlossen. Das dort in Flaschen abgefüllte Wasser wird an einem Stand zum Preis von DM 1,- pro Flasche an Wanderer verkauft. Die Tagesproduktion und damit der tägliche Vorrat besteht aus 100 Flaschen.

An einem besonders heißen Tag erhöht der Stand (ohne Angabe von Gründen) den Preis auf DM 2,- pro Flasche. Wie finden Sie diese Preiserhöhung?

Die Antworten auf diese Frage sind in Tab. 1 wiedergegeben.

	völlig fair	akzeptabel	unfair	sehr unfair
Bevölkerung	2%	14%	38%	46%
	16%		84%	
Studierende der VWL				
• Anfänger	7%	28%	44%	21%
	35%		65%	
• Fortgeschrittene	9%	29%	42%	20%
	38%		62%	

Tab. 1: Beurteilung der Preiserhöhung (ohne Hinweis)

Diesen Ergebnissen zufolge beurteilt die allgemeine Bevölkerung die Preiserhöhung deutlich anders als die Ökonomiestudenten/innen: Fünf von sechs Personen (84%) sind der Ansicht, daß der Verkäufer unfair handelt („unfair“ und „sehr unfair“ zusammengenommen); nur zwei Prozent finden die Preiserhöhung als „völlig fair“. Demgegenüber sind nur zwei Drittel der Studierenden der Ansicht, daß die Preiserhöhung unfair sei, während zwischen sieben und neun Prozent sie sogar als völlig fair ansehen. Zudem unterscheiden sich die Fortgeschrittenen in ihrem Antwortverhalten kaum von den Studienanfängern.

Insgesamt sprechen diese Ergebnisse deutlich gegen die Indoktrinationshypothese und zugunsten der Selektionshypothese: unter den angehenden Ökonomen scheint im Vergleich zur allgemeinen Bevölkerung ein höherer Anteil ein Faible für das Preissystem zu haben (Frey, 1986). Jedenfalls sind die Unterschiede im Antwortverhalten auf dem 99%-Wahrscheinlichkeitsniveau signifikant (gemäß  $\chi^2$ -Test).

In weiteren Schritten ist die Ausgangssituation in verschiedener Hinsicht variiert worden, um so die Robustheit der bisherigen Ergebnisse zu überprüfen:

2: In einer ersten Variation (für eine weitere Teilstichprobe aus jeder Gruppe) ist explizit darauf hingewiesen worden, daß an dem besonders heißen Tag das (gegebene) Angebot von 100 Flaschen von 200 Wanderern nachgefragt wird. Die Antworten auf die Frage, wie die Preiserhöhung von einer auf zwei DM dann beurteilt wird, sind in Tab. 2 wiedergegeben.

	völlig fair	akzeptabel	unfair	sehr unfair
Bevölkerung	5%	16%	45%	34%
	21%		79%	
Studierende der VWL				
• Anfänger	11%	46%	34%	9%
	57%		43%	
• Fortgeschrittene	11%	36%	42%	11%
	47%		53%	

Tab. 2: Beurteilung der Preiserhöhung (bei ausdrücklichem Hinweis auf den Nachfrageüberhang)

Ganz allgemein fällt die Ablehnung der Preiserhöhung bei expliziter Verdeutlichung der Knappheitsituation in allen Gruppen erwartungsgemäß niedriger aus. Von der Bevölkerung erachten lediglich 79 (anstatt 84) Prozent die Preiserhöhung als unfair. Die Unterschiede in der abweichenden Einschätzung der Studierenden sind wiederum deutlich erkennbar, und sie fallen sogar noch stärker aus (nur noch 43 anstatt 65 Prozent der Anfänger, bzw. 53 anstatt 62 Prozent der Fortgeschrittenen halten die Preiserhöhung für unfair). Diese Ergebnisse sprechen in noch stärkerem Maße für die Selektionshypothese.

Eine andere Modifikation der Ausgangssituation (für wiederum eine andere Teilstichprobe aus jeder Gruppe) besteht darin, die Knappheitsituation in einen anderen Kontext zu setzen: Konkret wurde anstatt von einem Nachfrageüberhang nach Trinkwasser von einer Überschubnachfrage nach Schneeschaukeln ausgegangen (Frage 3):

3: Ein Eisenwarenladen verkauft Schneeschaukeln zu DM 30,- pro Stück. Am Morgen nach einem heftigen Schneesturm erhöht der Laden den Preis auf DM 40,- pro Stück. Wie finden Sie diese Preiserhöhung?

	völlig fair	akzeptabel	unfair	sehr unfair
Bevölkerung	3%	16%	42%	39%
	19%		81%	
Studierende der VWL				
• Anfänger	10%	49%	31%	10%
	59%		41%	
• Fortgeschrittene	8%	59%	29%	4%
	67%		33%	

Tab. 3: Beurteilung der Preiserhöhung für Schneeschaukeln

Wie aus den Antworten in Tab. 3 hervorgeht, hält die Bevölkerung die Preiserhöhung in ähnlicher Weise wie im Fall der Trinkwasserknappheit für unfair (81 anstatt 84 Prozent bei Frage 1, bzw. 79 Prozent bei Frage 2). Der geänderte Kontext hat somit keinen signifikanten Einfluß auf die Einschätzung. Anders verhält es sich bei den Studie-

renden, die offenkundig zwischen den beiden Gütern differenzieren. Sie lehnen die Preiserhöhung im Fall der Schneeschaukeln deutlich weniger stark ab als beim Trinkwasser (41 versus 65 Prozent unter den Anfängern, 33 anstatt 62 Prozent unter den Fortgeschrittenen bei Frage 1), möglicherweise weil die relative Preiserhöhung (im Vergleich zum Trinkwasser) niedriger ausfällt oder weil sie Trinkwasser als ein dringlicheres Gut ansehen.

Die dritte Modifikation besteht darin, dem Preissystem andere Entscheidungssysteme zur Seite zu stellen. Wenn nämlich das Preissystem als wenig akzeptabel angesehen wird, um Angebot und Nachfrage in einer Situation der Überschubnachfrage in Übereinstimmung zu bringen, dann stellt sich die Frage: Gibt es nicht andere Entscheidungsmechanismen, die eher akzeptiert werden? Oder stören sich die Leute möglicherweise an etwas anderem, nämlich an der Knappheitssituation selbst, die nicht akzeptiert und als unfair eingeschätzt wird? Um die Möglichkeit auszuschließen, daß die Teilnehmer auf irgendwelche nichtexistierenden, von ihnen als völlig fair vermuteten Rationierungsmechanismen rekurrieren, sind die folgenden Alternativen zum Preissystem hinzugefügt worden: Das Problem der Überschubnachfrage kann ebenso (I) nach dem althergebrachten Prinzip „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ (Tradition), (II) über eine Zuweisung durch staatliche Behörden, die nach ihrer eigenen (nicht ausgeführten) Rationalität entscheiden (Administration) und (III) nach dem Prinzip des mathematischen Zufalls gelöst werden.

Die entsprechende Frage 4 ist so formuliert, daß die Teilnehmer eine vergleichende Einschätzung dieser vier Entscheidungsmechanismen vorzunehmen haben.

4: Bitte geben Sie an, für wie fair Sie folgende Maßnahmen, um den Flaschenvorrat unter den Wanderern aufzuteilen, einschätzen:

- (a) Preiserhöhung auf DM 2,- pro Flasche,
- (b) Verkauf zu DM 1,- pro Flasche nach dem Prinzip „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“,
- (c) Verkauf zu DM 1,- nach einem Zufallsverfahren (beispielsweise an alle Wanderer, deren Familienname mit A bis K beginnt),
- (d) Gemeinde erwirbt alle Flaschen zum Preis von DM 1,- pro Flasche und verteilt diese nach ihrem eigenen Ermessen.

Die Antworten (für eine letzte Teilstichprobe aus jeder Gruppe) sind in Tab. 4 wiedergegeben, wobei der Übersichtlichkeit halber nur die Anteile jener angeführt werden, die das entsprechende Entscheidungssystem als fair (völlig „fair“ oder „akzeptabel“) einstufen.

Diesen Ergebnissen zufolge wird das althergebrachte Verfahren, „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ von allen Gruppen vorgezogen. Diese Prozedur wird in der Bevölkerung zu 77 Prozent als fair eingestuft; unter den Studierenden der Volkswirtschaftslehre finden sich immerhin zwei Drittel, die sie ebenfalls so einschätzen. In der traditionellen

	(a) Preis- system fair	(b) Tradition fair	(c) Zufall fair	(d) Admini- stration fair
Bevölkerung	28%	77%	12%	44%
Studierende der VWL • Anfänger	65%	68%	18%	38%
• Fortge- schrittene	60%	65%	38%	45%

Tab. 4: Subjektive Einschätzung unterschiedlicher Allokationsmechanismen (in Prozent der Antwortenden)

Ökonomie wird das Prinzip des „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ als ineffizient angesehen und statt dessen die Einführung des Marktmechanismus vorgeschlagen, um zu einer weniger ineffizienten Allokation der knappen Ressourcen zu gelangen. Es gibt jedoch mindestens zwei Argumente, weshalb solch althergebrachte Zuteilungsverfahren wie das Schlangestehen vorgezogen werden können. Zum einen begünstigt das Prinzip der Warteschlange ärmere Personen, da sie bei Anwendung des Preismechanismus keine Möglichkeit haben, das betreffende Gut zu einem niedrigen Preis erwerben zu können (so schon *Weitzman*, 1977) — eine Überlegung, die, wie spätere Rückfragen (unter den Studierenden) ergaben, einige Teilnehmer angestellt haben. Zum anderen ist ein solches Prinzip im Falle eines unerwarteten Nachfrageüberhangs zugleich ein Entscheidungsverfahren, dessen Ausgang trefflicher vorhergesagt werden kann. Wie *Heiner* (1985) ausführt, werden regelgebundene Verfahren ohnehin dann vorgezogen, wenn die Unsicherheit ein gewisses Maß übersteigt, und je größer die Unsicherheit, desto geringer ist die Neigung, von einem solchen Entscheidungsverfahren abzugehen. Betrachtet man die anderen zur Diskussion stehenden Allokationsmechanismen, so dürften sie weniger gut (als das Prinzip des „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“) geeignet sein, dem Aspekt der Unsicherheit Rechnung zu tragen.

Als zweitbestes Zuteilungsverfahren wird in der breiten Bevölkerung das administrative Verfahren eingestuft (doch wird es von lediglich 44 Prozent als fair eingeschätzt, d.h. die Mehrheit betrachtet es bereits als unfair), während die Studierenden eindeutig das Preissystem bevorzugen. Die Unterschiede zwischen dem Antwortverhalten der Bevölkerung und dem der angehenden Ökonomen (Anfänger und Fortgeschrittene zusammengenommen) sind statistisch gesichert (auf dem 95%-Wahrscheinlichkeitsniveau gemäß  $\chi^2$ -Test), was wiederum dafür spricht, daß die Mehrheit der Studierenden der Volkswirtschaftslehre eine andere Einschätzung als die allgemeine Bevölkerung aufweist. Mit einer Ausnahme, auf die noch eingegangen wird, ergeben sich zwischen dem Antwortverhalten der Studienanfänger und dem der Fortgeschrittenen keine signifikanten Unterschiede.

Weit abgeschlagen rangieren in der allgemeinen Bevölkerung das Preissystem und die Zuteilung mit Hilfe eines Zufallsverfahrens, die von 72 bzw. 88 Prozent als unfair eingestuft werden. Unter den angehenden Ökonomen sind

es dagegen das administrative System und wiederum das Zufallsverfahren, die ebenfalls mehrheitlich als unfair angesehen werden. Doch besteht hinsichtlich des Zufallsmechanismus ein deutlicher Unterschied zwischen den Anfängern und Fortgeschrittenen, denn die letztgenannte Gruppe erachtet das Zufallsverfahren in signifikantem Maße als weniger unfair (99%-Wahrscheinlichkeitsniveau gemäß  $\chi^2$ -Test). Diese Unterschiede in der Einschätzung können möglicherweise im unterschiedlichen Umfang ökonomischer Kenntnisse begründet sein: Studienanfänger haben gewöhnlich keine Kenntnis von der Anwendbarkeit von Zufallsmechanismen bei der Allokation knapper Ressourcen und sind entsprechend auch über deren Eigenschaften nicht informiert. Fortgeschrittene Studierende sind hierüber sehr wahrscheinlich besser informiert. Jedenfalls ist dies der einzige Fall in unserer Untersuchung, bei dem ein Einfluß des Ökonomiestudiums beobachtbar ist.

Insgesamt sprechen unsere Ergebnisse dafür, daß die Fairnesseinschätzungen der Studierenden während ihrer Universitätsausbildung relativ unverändert bleiben. Eine etwas andere Frage lautet, ob die Antworten, die wir erhielten, möglicherweise durch die politische Werthaltung der Studierenden bestimmt sind. Neigen „linke“ Studierende eher dazu, das Preissystem zu verwerfen, während es von den „Rechten“ eher befürwortet wird? Die Ablehnung bzw. die Befürwortung des Preissystems könnten durchaus in der ideologischen Haltung begründet sein und müssen nicht mit der ethischen Werthaltung (oder auch mit den Angebotskonstellationen) zusammenhängen. Da im Zuge unserer Untersuchung auch die politische Selbsteinschätzung der Studierenden erfragt worden ist, sind wir in der Lage, den möglichen Einfluß der Ideologie zu überprüfen. Für die Studienanfänger wie für die Fortgeschrittenen wird ein t-Test durchgeführt, wobei die Antworten auf die Frage 2 als Klassenvariable dienen, während die politische Selbsteinstufung (entlang einer Skala von Null für die äußerste Linke bis 100 für die äußerste Rechte) als verteilte Variable fungiert.

Die in Tab. 5 aufgeführten Testergebnisse sprechen dafür, daß der Zusammenhang zwischen der politischen Selbsteinstufung der Studierenden und ihrem Werturteil über die Preissteigerung während des Ökonomiestudiums tendenziell abnimmt. Unter den Studienanfängern finden „Linke“ die Preiserhöhung signifikant weniger fair als ihre „rech-

Mittelwerte für die politische Selbsteinstufung (Indexwerte)		
• Studienanfänger		
Fair-Antworten		55,1
Unfair-Antworten		47,1
t-Wert	2,3	
• Fortgeschrittene		
Fair-Antworten		40,2
Unfair-Antworten		35,1
t-Wert	0,9	

Tab. 5: Ideologie und subjektives Fairnessempfinden

Neuaufgabe August 1993:

## Mussel Einführung in die Makroökonomik

Von Prof. Dr. Gerhard Mussel

4., überarbeitete und  
erweiterte Auflage. 1993

XII, 201 Seiten. Kartoniert DM 36,-  
ISBN 3-8006-1766-8

Im Mittelpunkt stehen Darstellung und Vergleich des Güter-, Geld- und Arbeitsmarktes sowie des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts bei „Klassikern“ und „Keynesianern“.

Die Neuaufgabe „Einführung in die Makroökonomik“ weist gegenüber den bisher erschienenen drei Auflagen der „Makroökonomische Theorie“ eine Reihe von Änderungen, Aktualisierungen und Verbesserungen auf. Geblieben ist jedoch als ein besonderes Anliegen dieses Buches die Präsentation der makroökonomischen Standardmodelle in einer möglichst verständlichen Form. Dies findet seinen Ausdruck in einer Vielzahl von Abbildungen und Zahlenbeispielen. Daher wendet sich dieses Lehrbuch in erste Linie an Studierende der Wirtschaftswissenschaften im Grundstudium von Universitäten, Fachhochschulen, Akademien und sonstigen einschlägigen Bildungsinstitutionen.

Verlag Vahlen München

ten“ Kommilitonen/Innen. Für die Fortgeschrittenen läßt sich demgegenüber keine entsprechende Korrelation zwischen politischer Selbsteinschätzung und Ablehnung/Befürwortung des Preissystems feststellen.

### 3. Abschließende Bemerkungen

Das Studium der Volkswirtschaftslehre scheint auf die Einschätzung der Fairness von Preiserhöhungen durch die Studierenden keinen Einfluß zu haben. Zumindest spricht die hier vorgelegte empirische Evidenz gegen die „Indoktrinations-“ und zugunsten der „Selektionshypothese“. Die Studierenden weisen ganz zu Beginn ihres Studiums denselben Grad an Sympathie für oder Antipathie gegen das Preissystem auf wie nach etlichen Semestern. Es scheint so, als ob jene, die sich für das Studium der Volkswirtschaftslehre entschieden haben, in dem Sinne eine Auslese darstellen, daß mehr von ihnen (als in der allgemeinen Bevölkerung) das Preissystem befürworten. Dies könnte einer der Gründe dafür sein, daß sie sich zum Ökonomiestudium entschieden haben.

Abgesehen von diesen Erkenntnissen trägt unsere Untersuchung etwas zum besseren Verständnis bei, wie sich die Einschätzung ökonomischer Zusammenhänge bei Heranwachsenden entwickelt. Obwohl unsere Analyse statischer Natur ist, läßt sich die Entwicklung von Fairnessbetrachtungen auf Seiten der Studierenden dank des Einbezugs verschiedener Altersstufen durchaus verfolgen. Die Untersuchung trägt insofern zur Forschung über die Entwicklungsstufen des Individuums bei.

Eine Reihe von wirtschaftspsychologischen Untersuchungen (Leiser, 1987; Furnham, 1987; Lea, Tarry und Webley, 1987, Kap. 14; Furnham und Cleare, 1988) hat sich mit den Entwicklungsstufen von Kindern befaßt. Die Wirtschaftspsychologen folgern, daß ein Kleinkind sicherlich keinen homo oeconomicus darstellt und versuchen daher nachzuvollziehen, wie sich die Entwicklung des einzelnen vom „unökonomischen“ Kind zu einem „ökonomischen“ Erwachsenen vollzieht. Die Studien verdeutlichen, daß Kinder Schritt für Schritt lernen, mit Geld umzugehen und sich

auf Märkten den Regeln entsprechend zu verhalten, ebenso, daß Fairnessvorstellungen (zum Beispiel bezüglich der Löhne) vom Informationsniveau abhängen. Alle Untersuchungen erstrecken sich aber auf die Analyse des Verhaltens von Kindern und Jugendlichen (bestenfalls bis zum 16. Lebensjahr). Im Gegensatz dazu befaßt sich unsere Untersuchung mit den Altersjährgängen zwischen 20 und 26 Jahren und legt den Schluß nahe, daß in diesem Alter eine ziemlich vorgefaßte Meinung vorherrscht.

### Literatur

- Arrow, K.J., Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities, in: J. Margolis (Hrsg.), *The Analysis of Public Output*, New York, London 1970, S. 1-23.
- Bergsten, G.S., On the Role of Social Norms in a Market Economy, in: *Public Choice*, Vol. 45 (1985), S. 113-137.
- Frey, B.S., Economists Favor the Price Systems - Who Else Does? in: *Kyklos*, Vol. 39 (1986), S. 537-563.
- Furnham, A., School Children's Perception of Economic Justice: A Cross-Cultural Comparison, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 8 (1987), S. 457-467.
- Furnham, A., A. Cleare, School Children's Conception of Economics: Prices, Wages, Investments, and Strikes, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 9 (1988), S. 467-479.
- Gauthier, D., *Morals by Agreement*, Oxford 1986.
- Heiner, R.A., Origin of Predictable Behavior: Further Modeling and Applications, in: *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol. 75 (1985), S. 391-396.
- Hirschman, A.O., Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 20 (1982), S. 1463-1484.
- Lea, S.L., R.H. Tarry, P. Webley, *The Individual in the Economy. A Survey of Economic Psychology*, Cambridge 1987.
- Leiser, D., Children's Conceptions of Economics - The Constitution of a Cognitive Domain, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 4 (1983), S. 297-317.
- Marwell, G., R.E. Ames, Economists Free Ride, Does Anyone Else? in: *Journal of Public Economics*, Vol. 15 (1981), S. 295-310.
- Nelson, R.H., The Economics Profession and the Making of Public Policy, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 25 (1987), S. 49-91.
- Sen, A., *On Ethics and Economics*, Oxford 1987.
- Weitzman, M.L., Is the Price System or Rationing More Effective in Getting a Commodity to those Who Need it Most?, in: *Bell Journal of Economics*, Vol. 3 (1977), S. 517-524.

### Fortsetzung von S. 381

den individuellen Bedarf berücksichtigende Angebote hervorbringen würde. Ähnlich wie in der Gesetzlichen Krankenversicherung entsteht auch in der Pflegeversicherung eine neue „große Koalition“ gegen die Beitragszahler, und zwar aus Leistungsanbietern, Pflegebedürftigen, ihren Angehörigen und Pflegekasse, die allesamt an einer Ausblähung der Gesamtkosten interessiert sind. Schließlich hat das vorgesehene Umlageverfahren zwar den Vorteil der Sofortwirkung (macht also eine Übergangsregelung entbehrlich), dafür behindert es die Kapitalbildung und das in einer Zeit, da insbesondere in den neuen Bundesländern Produktivkapital gar nicht schnell genug aufgebaut werden kann.

Langfristig ist das Umlageverfahren ein Einfallstor für jegliche, politisch motivierte Umverteilungsabsichten des Staates.

Die beschlossene Pflegeversicherung weitet staatlichen Zwang unnötig aus, ist mit einer (in der angestrebten Form) kaum zu begründenden Umverteilungsabsicht überfrachtet, wird unnötig teuer werden und kommt — zumindest in dieser Form — zur Unzeit. Es gibt Lösungen, die dem Wohl der Bevölkerung wesentlich dienlicher sind.

Prof. Dr. Eckhard Knappe, Trier