



# Fachdidaktik der sozioökonomischen Bildung

# Aufgabenverteilung – Referate

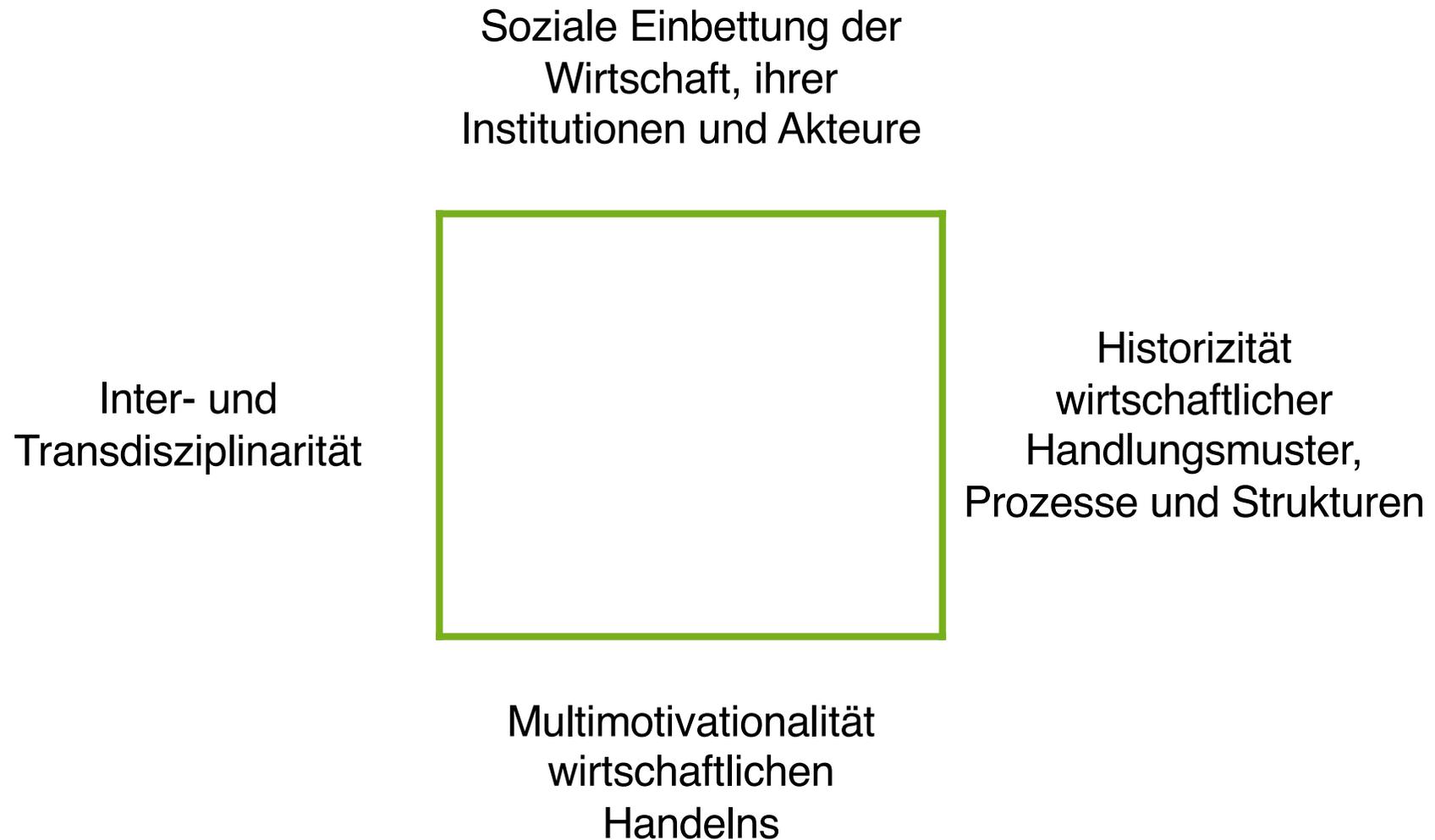
Datum	Thema	Referent:innen
9.3.	1. Geschichte der sozioökonomischen Bildung	Cassandra Narr
	2. Verankerung der sozioökonomischen Bildung in Österreich	Lisa Möslinger-Gehmayr
16.3.	3. Grundprinzipien der sozioökonomischen Bildung (2)	Niklas Fuchs & Sebastian Grill
	4. Schwellenkonzepte der sozioökonomischen Bildung	Nina Resch
20.4.	5. Themenfelder der sozioökonomischen Bildung – der Kanon	Markus Tanzer
	6. Perspektiven der sozioökonomischen Bildung (2)	Tanja Hochrieser & Simon Trauner
27.4.	7. Finanzielle Allgemeinbildung (2)	Magdalena Esterl & Nadine Sandberger
	8. Staat und Finanzen	Dominik Haberfellner
	9. Moralische Urteile	Lukas Grill
11.5.	10. Methodische Umsetzungen – ein Überblick	Sabine Neuwirth
	11. Die Bedeutung von Spielen für die sozioökonomische Bildung – Grundlagen und Beispiele (2)	Kerstin Grimmas & Alexander Mayer

# Grundideen der Sozioökonomie

## Programm für heute

- Rekapitulation
- Referate
  1. Geschichte der sozioökonomischen Bildung (Cassandra Narr)
  2. Verankerung der sozioökonomischen Bildung in Österreich (Lisa Möslinger-Gehmayr)
- Sozioökonomische Gedanken

# Aspekte der Sozioökonomie



# Geschichte der Sozioökonomie

- vom 18. bis weit ins 19. Jh. war Ökonomie eine Sozialwissenschaft
- Ende 19. Jh. Säuberung der Wirtschaftswissenschaften
- Seit 1990 Ausbau und Entwicklung einer Sozioökonomie

# Sozioökonomie & Sozioökonomik

Kriterien	Sozioökonomik	Sozioökonomie
Abstoßpunkt	Neoklassik; Orthodoxie	Neoklassik, Orthodoxie
Gegenstand	Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft	Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft
Ziel	eine sozialwissenschaftlich informierte Wirtschaftswissenschaft	eine wettbewerbsfähige Soziologie
Handeln ist...	normativ gebunden	strukturell eingebettet
Angebot	bessere Politik	genauere Beobachtungen
Parallelen	Behavioural Economics	Wirtschaftssoziologie
Autoren	Amitai Etzioni	Mark Granovetter

Hedtke, Reinhold (Hg.). (2015). *Was ist und wozu Sozioökonomie?* Wiesbaden: Springer VS. S. 21

Maurer, Andrea (Hg.). (2008). *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Swedberg, Richard. (2009). *Grundlagen der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

# In welcher Welt wollen Sie leben?

## Welt 1

- In Welt 1 haben Sie ein verfügbares Einkommen von € 3.000 pro Monat und alle anderen von € 2.000 pro Monat

## Welt 2

- In Welt 2 haben Sie ein verfügbares Einkommen von € 5.000 pro Monat und alle anderen von € 8.000 pro Monat

# Präferenzordnungen



# Stabilität von Präferenzordnungen

## Welt 1

- In Welt 1 haben Sie 3 Wochen Urlaub pro Jahr und alle anderen 2 Wochen Urlaub pro Jahr

## Welt 2

- In Welt 2 haben Sie 5 Wochen Urlaub pro Jahr und alle anderen 8 Wochen Urlaub pro Jahr

# Stabilität von Präferenzordnungen

## Welt 1

- In Welt 1 verunglücken Sie mit einer Wahrscheinlichkeit von 5% während der Arbeit und alle anderen mit einer Wahrscheinlichkeit von 8%

## Welt 2

- In Welt 2 verunglücken Sie mit einer Wahrscheinlichkeit von 3% während der Arbeit und alle anderen mit einer Wahrscheinlichkeit von 2%

# Gütereigenschaften

Einkommen/Konsum  
= positionale Güter

Freizeit/Arbeitssicherheit  
= nicht-positionale Güter

# Sozioökonomie

**Übersicht 4** Dimensionen zur Charakterisierung von Ökonomik, Sozioökonomie und Sozioökonomik – und mögliche Positionierungen der Sozioökonomie

Dimension	Eckposition I	Kontinuum	Eckposition II
Organisationstyp	Disziplin	?	transdisziplinäres Feld
Wirkungsanspruch	komplementär	?	revolutionär
Wissenschaftsleitbild	Naturwissenschaft	◦ ◦ ◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Sozialwissenschaft
Gegenstandsbereich	–		–
<b>Forschungsperspektive:</b>			
Denkfigur 1	Reduktionismus	◦ ◦ ◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Komplexität
Denkfigur 2	Asozialität, Entbettung	◦ ◦ <b>SÖ</b> ⇒ ◦ ◦	<b>Sozialität, Einbettung</b>
Denkfigur 3	Universalismus	◦ ◦ <b>SÖ</b> ⇒ ◦ ◦	<b>Historizität, Evolution</b>
Denkfigur 4	Linearität	◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Zirkularität
Denkfigur 5	Zweckrationalität	◦ ◦ <b>SÖ</b> ⇒ ◦ ◦	<b>Multimotivationalität</b>
<b>Methodologie:</b>			
Basisprogramm 1	Individualismus	◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Kulturalismus
Basisprogramm 2	Naturalismus	◦ ◦ SÖ ⇒ ◦	Konstruktivismus
Basisprogramm 3	Mechanik	◦ ◦ SÖ ⇒ ◦	Evolution
Basisprogramm 4	Anti-Realismus	◦ ◦ ◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Realismus
Basisprogramm 5	Positivismus	◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Normativität
Paradigmatik	Monismus	◦ ◦ ◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦	Pluralismus
Methoden	–		–
<b>Politikbezug:</b>			
Politikbezug 1	Analyse	[◦ ◦ SÖ ⇒ ◦ ◦]	Optimierung
Politikbezug 2	Funktionalismus	[◦ ◦ ⇐ SÖ ⇒ ◦ ◦]	Kritizismus

SÖ Sozioökonomie; ⇒ mehrheitliche Tendenz, nach Strömungen zu differenzieren; ◦ ◦ ◦ zur Versinnbildlichung der Bandbreite sozioökonomischer Konzeptionen; [ ] uneinheitlicher Trend; fett: harter konzeptioneller Kern der SÖ

Hedtke, Reinhold (Hg.). (2015). *Was ist und wozu Sozioökonomie?* Wiesbaden: Springer VS. S. 41



# Ein klassisches Beispiel – Getting a Job

Granovetter, Mark. (1995 [1974]). *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.

# Getting a Job – Ziel der Studie

- A Study of Contacts and Careers
- Mark Granovetter wollte wissen, wie Personen zu ihren Arbeitsstellen kommen
- Die Fragen bezogen sich auf...
  - ...den Stellenwechsel
  - ...das Suchverhalten
  - ...das Einkommen
  - ...die Berufszufriedenheit
  - ...die Art der Kontaktnutzung
  - ...das Verhältnis zu den Kontakten
  - ...den Informationsfluss

# Such-/Vermittlungsmethoden

- **Initiativbewerbung 18,8% (direct application)**
  - Ohne Kenntnis einer freien Stelle
- **Stellenanzeigen/Inserate 18,8% (formal means)**
  - Öffentliche & private Arbeitsvermittlungen
  - Bewerbungsgespräche vermittelt über Unis, Verbindungen, Vereine, Gremien usw.
- **Persönliche Kontakte 56% (personal contacts)**
  - Familie, Freunde, Bekannte, Verwandte, Kollegen

# Berufszufriedenheit nach Suchmethoden

**Table 1.** Level of job satisfaction attained by job-finding method of respondent.

Level of satisfaction	Method used				Total <sup>d</sup>
	Formal means	Personal contacts	Direct application	Other	
Very satisfied	30.0%	54.2%	52.8%	47.1%	49.1%
Fairly satisfied	46.0%	36.8%	32.1%	47.1%	38.2%
Lower <sup>a</sup>	24.0%	9.0%	15.1%	5.9%	12.7%
N <sup>b</sup>	50	155	53	17	275

$p = 0.03^c$

# Einkommen nach Suchmethoden

**Table 2.** Level of income of respondent in present job, by job-finding method used.

Income	Method used				Total
	Formal means	Personal contacts	Direct application	Other	
Less than \$10,000	28.0%	22.7%	50.0%	5.3%	27.6%
\$10,000–14,999	42.0%	31.8%	30.8%	26.3%	33.1%
\$15,000–24,999	24.0%	31.2%	15.4%	52.6%	28.4%
\$25,000 or more	6.0%	14.3%	3.8%	15.8%	10.9%
<i>N</i>	50	154	52	19	275

$p = 0.001$

# Art des Jobs nach Suchmethoden

**Table 3. Origin of job, by job-finding method of respondent.**

Origin of job	Method used				Total
	Formal means	Personal contacts	Direct application	Other	
Direct replacement	47.1%	40.5%	58.0%	38.9%	44.9%
Added on	31.4%	15.7%	18.0%	27.8%	19.9%
Newly created	21.6%	43.8%	24.0%	33.3%	35.3%
<i>N</i>	51	153	50	18	272

$p = 0.02$

# Suchmethoden nach Alter

Table 5. Job-finding method, by age of respondent.

Method used	Age		Total
	Under 34	Over 34	
Formal means	25.3%	11.9%	18.9%
Personal contacts	47.9%	64.2%	55.7%
Direct application	22.6%	14.9%	18.9%
Other	4.1%	9.0%	6.4%
<i>N</i>	146	134	280

$p = 0.002$

# Suchmethoden nach Berufen

**Table 6.** Job-finding method, by occupational category of respondent.

Method used	Occupation			Total
	Professional	Technical <sup>a</sup>	Managerial	
Formal means	15.9%	30.4%	13.6%	18.8%
Personal contacts	56.1%	43.5%	65.4%	55.7%
Direct application	18.2%	24.6%	14.8%	18.8%
Other	9.8%	1.4%	6.2%	6.7%
<i>N</i>	132	69	81	282

$p = 0.01$

# Suchverhalten

- PTM worker (Professional (Akademiker), Techniker und Manager) haben zum Suchen mehr Zeit als blue-collar worker
- PTM worker „werden gefunden“
- Formale Methoden werden erst benutzt, wenn andere Kontakte erfolglos waren.

# Art der Kontaktnutzung

- Es gilt Kontakte zu kennen und von diesen Kontakten gekannt zu werden
- Bei 80% der PTMs, die persönliche Kontakte genutzt haben, wurde ein „gutes Wort“ eingelegt
- PTMs verfügen über Prestige-Stellungen: Sie haben folglich Jobinformationen und können Kontakte weiterleiten
- 34,1% der PTMs haben Jobinformationen an Familienmitglieder weitergegeben
- Arbeitskontakte werden meist zufällig genutzt aber führen meist zu den besten Jobs

## Verhältnis zu den Kontakten

- 31,4% Familienangehörige vs. 68,7% Arbeitskontakte
- Die meisten PTMs wussten bis zur Befragung nicht, wie stark ihre Jobsuche durch persönliche Kontakte gelenkt wird

# Tendenzen und die zentrale Unterscheidung: weak ties vs. strong ties

- Es gibt vielfältige Strategien um zu einem neuen Job zu kommen – Variation nach:
  - Art der Arbeit
  - Einkommen
  - etc.
- In der Studie zeigte sich die Vorteilhaftigkeit von persönlichen Beziehungen, genauer von *bestimmten persönlichen Beziehungen*, zumal die wichtigsten Jobinformationen verbal verbreitet werden
- Persönliche Beziehungen wurden unterschieden zwischen
  - Strong ties – Starke Beziehungen sind z.B. Familienangehörige oder enge Freunde
  - Weak ties – Schwache Beziehungen sind z.B. flüchtige Bekanntschaften/Arbeitskollegen
- Über *strong ties* fließen mehr und regelmäßiger auch vertrauensvolle Informationen – aber diese werden redundant.
- Über *weak ties* fließen die interessanteren Informationen

# Rationalität, Embeddedness und Ungleichheit

“routine social mechanisms which are quite rational at the micro-level have the macro level result of institutionalizing social inequality, a result not necessarily intended by any particular actor.”  
(Granovetter 1995 [1974]: 100)

Despite modernization, technology, and the dizzying pace of social change, one constant in the world is that where and how we spend our working hours, the largest slice of life for most adults, depends very much on how we are embedded in networks of social contacts.



# Maghribi Traders in the 11<sup>th</sup> Century

# Beispiel: Maghribi Traders

- **Das Problem:** Wie kann Handel betrieben werden, wenn die Gesamtlage durch asymmetrische Informationen geprägt ist und es kein funktionierendes Rechtssystem gibt?
- **Das Problem konkret:** Wie wurde im 11. Jahrhundert unter diesen Bedingungen Handel im Mittelmeerraum betrieben?

# Informationsasymmetrien

1. Bei *Ex-Ante-Informationsasymmetrie (Hidden Characteristics; versteckte Eigenschaft)* fehlen einem Akteur Informationen über die Eigenschaften potenzieller Transaktionspartner bzw. das von diesen angebotene Gut.
2. *Ex-Post-Informationsasymmetrie (nachvertragliche Informationsasymmetrie)* können in Hidden Action und Hidden Information unterteilt werden
  - a) Im Fall von *Hidden Action (versteckte Handlung)* fehlen dem Akteur Informationen über das Verhalten seines Transaktionspartners
  - b) Im Fall von *Hidden Information (versteckte Information)* fehlen dem schlechter informierten Vertragspartner Informationen über Umweltzustände, die zur Beurteilung der Leistung des Partners notwendig sind

In *ökonomischen Vertragsmodellen* können Informationsasymmetrien zu Opportunismus führen. Daher wird versucht, evtl. negative Folgen dieser Verhaltensspielräume durch geeignete Mechanismen zu begrenzen.

# Informationsasymmetrie konkret

- Im Fall der Maghribi konnte ein Händler nie wissen, welchen Preis sein Agent erzielt hatte, ob er die Ware nicht hätte teurer verkaufen können oder ob es überhaupt eine gute Idee war, die Waren an diesen und keinen anderen Ort zu schicken.

„In a neoclassical market, once an agent is hired, he maximizes his own profit by exploiting the asymmetric information and reporting total loss. In an anonymous market, conduct in a given period has no effect upon the reward in subsequent periods. The agent thus has nothing to lose by cheating the merchant.“ (Greif, 1989, 865)

# Rechtssystem

- Zum Recht gehört nicht allein die Gesamtheit der Rechtsnormen, die in einer Rechtsgemeinschaft gelten, sondern auch die Frage, ob das Recht Anwendung findet, wie es um die Rechtspflege bestellt ist.
- Im 11. Jahrhundert haperte es aber mit der Rechtspflege. Händler konnten sich nicht darauf verlassen, dass Betrug geahndet wurde. Hinzu kam das Problem divergierender Rechtsnormen.

# Denkbare und oft vermutete Lösungen

„Following Max Weber, many scholars have stressed the role of ethics in surmounting contractual problems, emphasizing either implicitly or explicitly altruism (‘taking pleasure in others’ pleasure’), impure altruism (internalized norms of behavior), and fear of God.“ (Greif 1989, 858)

- **Problem:** Zu sehr norminternalisiert.

# Tatsächliche Lösungen

- **Abstrakt:**

„By establishing ex ante a linkage between past conduct and a future utility stream, an agent could acquire a reputation as honest, that is, he could credibly commit himself ex ante not breach a contract ex post.“ (Greif 1989, 858f.)

- **Konkret:**

„The agent can not increase his lifetime utility by cheating. The merchant will offer the agent an *optimal premium* – the lowest cost premium for which the long-run gain is not less than the short-run gain.“ (Greif 1989, 867)

Bei Betrug wurden die Agenten lebenslänglich vom Handel ausgeschlossen



# Sozioökonomische *Bildung*

# Wilhelm von Humboldt

„Der wahre Zweck des Menschen – nicht der, welchen die wechselnde Neigung, sondern welchen die ewig unveränderliche Vernunft ihm vorschreibt – ist die höchste und proportionirlichste Bildung seiner Kräfte zu einem Ganzen.“ (Humboldt 2015, S. 106)

# Bildung & Schule

„Als Bildungsprozess bezeichne ich im *schulischen* Kontext und für die sozioökonomische Bildung nicht nur und nicht in erster Linie *tief greifende* Transformationen. Vielmehr verwende ich den Bildungsbegriff auch für Veränderungen von einzelnen politischen, ökonomischen oder gesellschaftlichen Einstellungen, Werthaltungen, Erklärungs- und Deutungsmustern, Sinngebungen und Praktiken, Identifikationen oder Zugehörigkeiten einer Person. Die Beispiele zeigen, worauf es bei der Unterscheidung ankommt: Bildung verändert auch die Person und ihre Verhältnisse, nicht nur ihr Wissen und Können.“ (Hedtke, 2015:8f.)

# Elemente der Tradition sozioökonomischer Bildung

<b>Jahr</b>	<b>Programmatische Positionen</b>	<b>Autoren</b>
1964	Die ökonomisch-sozialethische Bildung	Hans Bokelmann
1968	Sozialökonomische Bildung an Gymnasien	Hans Bokelmann
1974	Wirtschaft im sozialwissenschaftlichen Fächer-Verbund-System	Franz Decker
1977	Ökonomische Grundbildung als sozialwissenschaftliche Grundbildung	Hans Kaminski
1977	Sozialkundlich-politische Orientierung der Wirtschafts- und Arbeitslehre	DGB
1981	Problemorientierter, sozialwissenschaftlich-integrationsdidaktischer Ansatz	Heinz Klippert
1987	Allgemeine sozio-ökonomisch-technische Bildung	Hans-Jürgen Albers
1994	Einbettung der Ökonomie in ein sozialwissenschaftliches Curriculum	Bodo Steinmann, Dietmar Ochs
1997	Moderne Sozioökonomie als Herausforderung für ökonomische Bildung	Günther Seeber
1997	Paradigmenwechsel zur zukunftsfähigen ökonomischen Bildung	Peter Weinbrenner
1999	Sozioökonomische Bildung als Kernelement der Allgemeinbildung	Dietmar Kahsnitz
2000	Sozioökonomische Bildung ist interdisziplinär und praxisorientiert	BDA, DGB, DeGöB u. a.
2005	Sozioökonomie als Teil einer integrierten Gesellschaftslehre	Dietmar Kahsnitz
2006	Sozioökonomisch orientierte Fachdidaktik	Günther Seeber
2006	Sozialwissenschaftliche ökonomische Bildung	Reinhold Hedtke
2010	Disziplinüberschreitende sozialwissenschaftliche Bildung	Birgit Weber
2012	Sozioökonomische Bildung als Teil des Allgemeinbildungskanons	Reinhold Hedtke
2014	Sozioökonomische Bildung als Umgang mit einer polykontexturalen Welt	Andreas Fischer, Bettina Zurstrassen
2014	Didaktik sozioökonomischer Allgemeinbildung	Birgit Weber

*Anmerkung: Die Tab. enthält die Titel von Publikationen oder Zitate daraus, sie beschränkt sich auf deutschsprachige Literatur.*

# Explorative bildungstheoretische Struktur sozioökonomischer Bildung

	<b>Bildungsaspekte</b>	<b>Bildungsaufgaben</b>	<b>Einige Exempel</b>
<i>Subjekt</i>	Selbstverhältnis/se	Selbstverstehen, Selbstentwicklung	Konsumhaltung
	Fremdverhältnis/se	Auseinandersetzung mit Fremderfahrung	Erwerbsarbeit
	Weltverhältnis/se	Welterfahrung, Weltaneignung, Weltbearbeitung	Sozialer Kapitalismus: Geld, Geldschöpfung, Ökonomisierung
<i>Gesellschaft</i>	<i>Erfahrungen mit:</i> Pluralität, Heterogenität, Differenz, Komplexität	Kollektive und individuelle Sinnbildung	<i>Wertigkeitsordnungen:</i> Mentalitäten, Skripts, Rollen
	Ressourcen, Interessen Konflikten	Persönliche Positionierungen Positionsansprüche	Arbeit/Akkumulation Konkurrenz/Kooperation, Maximieren/Suffizienz
<i>Bildungspraxis</i>	Bildung als konflikthafter Prozess der Aneignung „fremder“ Perspektiven	Entwicklung, Reflexion, Änderung von Lebensbezügen in sozialen Kontexten	Umgang mit Ungewissheit, Erwerbsarbeit/Sorgearbeit, Entrepreneur/Employability
	Bildung als Meinungs-, Wissens- und Erfahrungsprüfung	Erkennen, Anerkennen und Hinterfragen des Selbstverständlichen	Betriebliche Herrschaft, ökonomische Ungleichheit, Leistung/Erfolg