

Zitationsvorschlag: Lenger, Alexander: Neue Institutionenökonomik: Zur performativen Wirkung wirtschaftswissenschaftlicher Theoriebildung auf die Ökonomisierung von Bildung, URL: www.bildungsalsoeffentlichesgut.fernuni-hagen.de [Datum Zugriff]

Dieser Text steht unter einer Creative-Commons-Lizenz¹.



Alexander Lenger

Neue Institutionenökonomik: Zur performativen Wirkung wirtschaftswissenschaftlicher Theoriebildung auf die Ökonomisierung von Bildung

Einleitung

Theorien haben nicht nur eine Beobachtungs- und Analysefunktion in dem Sinne, dass bereits existierende Phänomene und Gegenstände untersucht werden. Vielmehr tragen sie gleichzeitig auch wesentlich zur Herstellung von sozialer Wirklichkeit bei. In Bezug auf den Einfluss, den Wirtschaftswissenschaften auf reale gesellschaftliche Entwicklungen haben, wird dieser Einfluss unter dem Begriff der „Performativität“ zusammengefasst: Ökonom*innen bzw. ökonomische Theorien haben einen performativen, also formenden Einfluss auf gesellschaftliche Verläufe (Callon 1998; MacKenzie et al. 2007; Sparsam 2019). Anknüpfend an die Performativitätstheorie möchte ich die These vertreten, dass es mit Blick auf die Ökonomisierung von Gesellschaft insbesondere institutionenökonomische Ansätze sind, die einen prägenden Einfluss haben.

Wirklichkeitskonstruktion durch ökonomische Theorien

Auch wenn bereits Bourdieu (2005 [1990]) auf den wirklichkeitsbildenden Charakter von Wissenschaft hingewiesen hat, wurde diese Einsicht für die Wirtschaftswissenschaften erst mit den Arbeiten von Callon (1998) und MacKenzie et al. (2007) nachhaltig aufgegriffen. Seinen Ursprung hat das Konzept der Performativität in der Analyse neuer Finanzmarktinstrumente und der jüngeren Finanzmarktkrisen, in der deutlich wurde, dass Ökonom*innen wirtschaftliche Prozesse nicht nur beobachten und neutral analysieren, sondern zugleich gestaltend in die Wirtschaft eingreifen (Kessler 2007). Beispielhaft wurden dazu die Arbeiten der Ökonomen Fischer Black, Myron Samuel Scholes und Robert Carhart Merton thematisiert, die mit ihrem Black-Scholes-Merton-Modell ein inzwischen etabliertes Instrument zur Berechnung von Preisen von Finanzoptionen entwickelt haben und hierdurch zur Schaffung einer Optionsbörse beigetragen haben (Hirte 2010).

¹ Das Werk steht unter einer Creative Commons Namensnennung-Share Alike 4.0 International-Lizenz.

Die performative Wirkung der Wirtschaftswissenschaften beschränkt sich jedoch nicht nur auf Güter- und Finanzmärkte, sondern trägt gleichermaßen zur Erzeugung von Märkten und Quasi-Märkten in anderen gesellschaftlichen Bereichen, wie dem Bildungssystem, bei. So liefert die so genannte „Neue Institutionenökonomik“ (Erlei et al. 2016 [1999]; Richter/Furubotn 2010) in vielen Fällen einen wichtigen Baustein sowie die Legitimation zur fortschreitenden Ökonomisierung der Bildung. Da die Neue Institutionenökonomik vermeintlich mit dem neoklassischen Paradigma bricht und eine gewisse Nähe zur Soziologie und Politikwissenschaft aufweist (Richter/Furubotn 2010), ist ihr Forschungsprogramm anschlussfähig für die Überlegungen und Entwicklungen in den Bildungs- und Erziehungswissenschaften. Die Neue Institutionenökonomik erweitert zwar die Modellwelt der Mainstream-Ökonomik signifikant und ergänzt sie um realitätsnahe Überlegungen, bricht jedoch keineswegs mit der grundlegenden Verhaltensannahme einer strategischen Optimierung des eigenen Nutzens unter bestimmten Nebenbedingungen (Lenger 2013). Deshalb führt, so das zentrale Argument, die Übertragung solcher Überlegungen in der Folge zu einer *Ökonomisierung der Bildung* (Höhne 2015).

Neue Institutionenökonomik

Die Neue Institutionenökonomik (im Folgenden NIÖ) ist der Teil der Ökonomik, „der sich mit der Analyse von Institutionen beschäftigt“ (Erlei et al. 2016 [1999]: 1). Auch wenn der Begriff „Institutionen“ nicht einheitlich definiert ist (Hodgson 2006), so werden in der NIÖ hierunter üblicherweise *Regeln* verstanden, die das soziale Zusammenleben durch Rückgriff auf bestimmte Anreizinstrumente und Durchsetzungsinstanzen beeinflussen und menschliches Verhalten in eine bestimmte Richtung lenken (vgl. grundlegend North 1990; Hodgson 2006; Erlei et al. 2016 [1999]). Im Mittelpunkt der NIÖ steht die Unterscheidung zwischen *formellen* und *informellen* Regeln (North 1990). Dabei sind *formelle Institutionen* – also niedergeschriebene Regeln – auf der Ebene politischer Prozesse und Steuerungen anzusiedeln, während *informelle Institutionen* ungeschriebene Verhaltensregeln oder Konventionen darstellen, die das Ergebnis eines evolutionären Prozesses sind und folglich nicht unmittelbar auf bewusste menschliche Planung zurückzuführen sind (vgl. hierzu auch Hayek 2003 [1973–79]; Hodgson 2006). Sowohl formelle als auch informelle Institutionen stellen Produkte menschlichen Verhaltens dar und haben eine strukturierende Wirkung auf wirtschaftliche Prozesse und das wirtschaftliche Leben (Blümle et al. 2004; Lenger 2012). Informelle Konventionen, Normen und Gerechtigkeitsvorstellungen ebenso wie die formellen Regeln des privaten und öffentlichen Rechts oder Wettbewerbsgesetze, Handlungsmuster sowie deren intendierte und nicht intendierte Ergebnisse werden von der NIÖ folglich nicht mehr durch individuell unterschiedliche Handlungsmotive von Menschen erklärt,

sondern auf strukturierende Institutionen und Normen, Anreize und Restriktionen im Sinne eines Reiz-Reaktions-Handlungsschemas zurückgeführt.

Neue Institutionenökonomik und homo oeconomicus-Annahmen

Die Neue Institutionenökonomik ist dabei sowohl als Kritik als auch als Weiterentwicklung der so genannten Mainstream-Ökonomik, der Neoklassik, zu sehen. Kritisch richtet sich die NIÖ gegen die restriktiven und in der Regel realitätsfernen Modellannahmen der Neoklassik, d. h. gegen die Annahmen perfekter Rationalität, vollständigen Wissens und friktionsloser Anpassung an veränderte Umstände etc. Die Lücken dieser Annahmen versucht sie zu schließen, indem sie die Existenz formeller und informeller Regelsysteme und ihrer Folgen (Transaktionskosten, begrenzte Rationalität, kulturelle Gebundenheit, Prinzipal-Agenten-Konflikte etc.) bei der Analyse wirtschaftlichen Verhaltens berücksichtigt. Die zentrale Weiterentwicklung der NIÖ besteht in der Einsicht, dass bei der Nutzung eines Wirtschaftssystems Transaktionskosten entstehen (Coase 1937; Jensen/Meckling 1976; Eisenhardt 1989) und dass Institutionen, indem sie Erwartungssicherheiten bezüglich der Ergebnisse der Transaktion schaffen, zur Reduktion von solchen Kosten beitragen. Entsprechend sind Institutionen als ein zentraler Forschungsgegenstand der Wirtschaftswissenschaften zu verstehen (Oppen 2001: 603).

Bei aller Neuausrichtung und Öffnung für politikwissenschaftliche, soziologische und psychologische Befunde muss aber darauf hingewiesen werden, dass die NIÖ weiterhin der Annahme eines eigennutzorientierten *homo oeconomicus* als heuristischem Leitkonzept folgt (Lenger 2013). Das Modell des *homo oeconomicus* versteht den Menschen als einen *Optimierer unter Nebenbedingungen* und setzt diese Verhaltensweise mit Rationalität gleich, d. h., nutzenmaximierendes Verhalten wird per definitionem als rational verstanden (siehe einführend Söllner 2001: 50–54; Feess 2004: Kapitel 8 und 9). Somit geht es in der Mainstream-Ökonomik stets darum, eine Zielfunktion (z. B. Nutzen, Gewinn, Glück, Kosten etc.) unter Beachtung von bestimmten Nebenbedingungen (z. B. Einkommen, Budgetrestriktionen, Faktorausstattung, Produktionsmenge etc.) zu optimieren, d. h. entweder den Gewinn zu maximieren oder die Kosten zu minimieren. Ein solches Konzept des menschlichen Verhaltens besteht im Wesentlichen aus zwei grundlegenden Annahmen, die auch teilweise von der NIÖ übernommen werden: Erstens, dass Individuen vollständig rational handeln (vgl. von Neumann/Morgenstern 2007 [1944]), und zweitens, dass sie aus eigenem Interesse handeln (vgl. Smith 2005 [1776]). Daraus ergeben sich zwei einfache Verhaltensmuster: Erstens wird angenommen, dass Menschen ihr Bestes tun, um ihre Ziele auf rationalste Weise zu erreichen. Zweitens wird angenommen, dass Menschen ihre eigenen Interessen vorrangig behandeln und versuchen, ihren individuellen Nutzen zu maximieren.

Während in der NIÖ die Annahme einer unbeschränkten Informationsverarbeitungskapazität und die Existenz von friktionslosem Tausch zu Gunsten realitätsnäherer Entscheidungskosten aufgegeben wurden (vgl. z. B. Simon 1956; Akerlof 1970), blieb die Optimierungsregel erhalten, wonach der individuelle Nutzen aufgrund rationalen Entscheidungsverhaltens bis zum Optimum gesteigert werden kann (Lenger 2013). In der Theorie werden ökonomische Aktivitäten, die sich auf zukunftsgerichtete Entscheidungen unter unsicheren Bedingungen beziehen, immer häufiger mithilfe stochastischer Methoden als externe Variablen modelliert. Diese werden durch Konzepte wie beispielsweise Erwartungswerte und Wahrscheinlichkeitsmaße spezifiziert (vgl. Heinemann 1995; Rommelfanger 2006). Kritisch formuliert könnte man diese Tendenz als eine Art ‚Ausschluss‘ aller nicht modellierbaren Variablen bezeichnen, um die Kernannahmen des *homo oeconomicus*-Modells zu erhalten (Lenger 2012, 2013; vgl. auch Dobusch/Kapeller 2012). Das Verfahren der Optimierung unter Nebenbedingungen und die Verschleierung nicht berechenbarer Faktoren stellen auch in der NIÖ weiterhin die zentrale Entscheidungsgrundlage dar.

Neue Institutionenökonomik und Bildung

Durch diese Darstellung der rein berechenbaren Bedingungen des *homo oeconomicus* trägt die NIÖ auch in der Bildungsforschung auf subtile Weise dazu bei, dass der wissenschaftliche Diskurs über Bildung einer zunehmenden Ökonomisierung unterliegt. Denn auch große Teile der Bildungsforschung reduzieren die Komplexität von Bildungsprozessen auf rational steuerbare Bildungsentscheidungsprozeduren und folgen hierbei den Annahmen konstanter rationaler Präferenzen und nach Eigennutz strebender Menschen. Gemäß der NIÖ folgt daraus, dass man nur die äußeren Anreizstrukturen (also die Institutionen) stark genug modifizieren muss, um das Verhalten der Individuen zu ändern, in die gewünschte Richtung lenken zu können und letztlich wirtschaftlich effiziente Lösungen im Bildungswesen realisieren zu können. Ein Beispiel sind Belohnungs- und Sanktionssysteme auf der Ebene der Einzelschule (z. B. differenzierte Besoldung, folgenreiche Evaluations-/Inspektionsergebnisse), die im Zuge der Schulautonomiepolitik etwa mit neuen Steuerungsinstrumenten implementiert wurden (vgl. Altrichter/Maag Merki 2009). So scheint eine Übertragung des NIÖ-Ansatzes auf das Bildungswesen naheliegend, handelt es sich doch bei Bildung originär um eine gesellschaftliche Institution, die mit Hilfe einer neoklassischen Analyse nur schwer in den Blick genommen werden kann. Denn während in der Mainstream-Ökonomik – wie beschrieben – Institutionen als exogene Variablen angesehen werden, befasst sich die NIÖ explizit mit der Ausgestaltung von Institutionen wie dem Rechtssystem, dem politischen System oder eben dem Bildungswesen sowie den damit verbundenen Transaktionskosten und Effizienzgewinnen.

Entsprechend genießt der Ansatz der NIÖ, welcher sich seit den 1970er Jahren zu einem Kernbestandteil des wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsprogrammes entwickelt hat, inzwischen

eine große Popularität in der Bildungsforschung und hier insbesondere in der Debatte um bildungspolitische Steuerung und ökonomische Bildung. Beispielsweise werden die neueren Steuerungsinstrumente des *New Public Management* (NPM) im Bildungswesen gerne mit Rückgriff auf die Theorie der NIÖ erklärt und legitimiert (vgl. exemplarisch Bellmann/Weiß 2009; Brückner/Tarazona 2009: 83). So heißt es etwa: „Der einheitliche Kern des facettenreichen NPM-Begriffs besteht dabei im Anliegen, durch veränderte, um betriebswirtschaftliche Konzepte angereicherte Steuerung einen leistungsfähigen, wirtschaftlichen, ergebnisorientierten öffentlichen Sektor zu gestalten.“ (Brückner/Tarazona 2009: 83) Die im Bildungswesen unter dem Begriff des NPM eingeführten Tendenzen zu Outputorientierung, Evaluationen, Ratings und Rankings, Zielvereinbarungen, Leistungsstandards sowie Globalbudgets werden dann mit Rückgriff auf die NIÖ als strukturierendes Mittel zur Erreichung wirtschaftlicher Effizienz legitimiert: „Die Neue Institutionenökonomik betont die für die Zielerreichung zentrale Bedeutung von „Institutionen“ wie Standardsetzung und Kontrollmechanismen, die Entscheidungsräume von Akteuren gezielt beschränken, Anreize setzen und Informationskanäle sowie Belohnungen und Sanktionen festlegen.“ (Brückner/Tarazona 2009: 86) Die Kernaussage solcher Publikationen lautet: Ohne geeignete Institutionen und deren betriebswirtschaftliche Kontrollinstrumente können die Akteure im Bildungswesen (aufgrund gestiegener Anforderungen und knapper Ressourcen) keine effizienten Ergebnisse produzieren. Ein weiteres illustratives Beispiel für die performative Rolle der NIÖ auf die Ökonomisierung der Bildung stellt das Schulfach Wirtschaft bzw. die ökonomische Bildung dar. Inzwischen besteht ein breiter Konsens darüber, dass ökonomische Bildung ein wesentlicher Teil der Allgemeinbildung ist und sie deshalb an allen allgemeinbildenden Schulen angemessen vertreten sein sollte. Uneinigkeit besteht allerdings darüber, ob das Unterrichtsfach Wirtschaft als ein eigenes oder als integriertes Fach gelehrt werden soll und welche fachdidaktischen Prinzipien des Wirtschaftsunterrichts Anwendung finden sollen (vgl. exemplarisch Famulla et al. 2011; Hedtke 2006; 2016 [2005]; Rheinhardt 2000; Kruber 2005: 78).

Laut Reinhold Hedtke (2002a: 7–24) lassen sich vier unterschiedliche Ansätze zur Vermittlung ökonomischer Bildung unterscheiden: die kategoriale Bildung (Dauenhauer, May, Kruber); der verhaltenstheoretische Ansatz (Krol, Karpe); der institutionenökonomische Ansatz (Kaminski, Krol, Karpe) sowie die Qualifizierung für ökonomisch geprägte Lebenssituation von Ochs und Steinmann. Insbesondere der institutionenökonomische Ansatz (Kaminski 1997; Karpe/Krol 1997, 1999) fordert, Schüler*innen künftig die Denkweisen der NIÖ zu vermitteln (Hedtke 2016 [2005]: 2). Das zentrale didaktische Argument der Vertreter*innen dieser Forschungsrichtung lautet, dass die NIÖ durch ihre Ausrichtung auf ein effizientes Institutionengefüge besonders fruchtbar für die Analyse und Lösung der Krisen moderner Gesellschaften sei (hierzu und zum Folgenden Hedtke 2002b): So argumentieren beispielsweise Karpe/Krol (1997: 85), dass sich alle modernen Krisen dadurch auszeichneten, dass es

sich bei ihnen um soziale Dilemmata handle. Daher würden die strukturellen Handlungsbedingungen dazu führen, dass die (wünschenswerte) Verfolgung des Eigennutzes der Individuen in eine (unerwünschte) kollektive Selbstschädigung umschlage, also dass individuelle Rationalität und kollektive Ziele *systematisch* auseinanderfielen (Hardin 1968). Ganz im Einklang mit den Überlegungen der NIÖ ziehen Karpe und Krol aus diesem Argument folgendes Fazit für die ökonomische Bildung: „Damit werden bisherige Bildungsinhalte, die allein auf eine Änderung der individuellen Handlungsmotivationen im gegebenen institutionellen Umfeld zielen, ergänzt um die Änderung der individuellen Handlungsmotivation mit dem Ziel der Verbesserung kollektiv geltender Institutionen.“ (Karpe/Krol 1997: 91) Es geht ihnen also um die Vermittlung problemadäquater Wahrnehmungsmodelle für soziale Dilemmastrukturen, also einer Einsicht in die Wesensart des *homo oeconomicus* und der damit einhergehenden Begrenzung eines solchen rationalen und eigennutzorientierten Verhaltens durch effiziente Institutionen. Um die Ausrichtung der ökonomischen Bildung wird inzwischen verbittert gestritten (vgl. die Beiträge in der Zeitschrift *Aus Politik und Zeitgeschichte* aus dem Jahr 2011 sowie die Trennung der Fachgesellschaft in eine Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung und eine Gesellschaft für sozio*ökonomische Bildung und Wissenschaft). Eine Ausrichtung auf eine verhaltens- und institutionenökonomische ökonomische Bildung in der Tradition der Neoklassik, so viel sollte klar sein, wird zu einer weiteren Ökonomisierung von Bildungsprozessen beitragen, legt sie doch den Fokus einzig auf die Merkmale der ökonomischen Effizienz und der ökonomischen Rationalität und exkludiert die der Bildung innewohnenden übergeordneten Werte aus der Problembetrachtung.

Literaturverzeichnis

- Akerlof, Georg A. (1970): The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84 (3), S. 488–500.
- Altrichter, Herbert; Maag Merki, Katharina (Hg.) (2009): Neue Steuerung im Schulsystem. Ein Handbuch, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Bellmann, Johannes; Weiß, Manfred (2009): Risiken und Nebenwirkungen Neuer Steuerung im Schulsystem. Theoretische Konzeptualisierung und Erklärungsmodelle, *Zeitschrift für Pädagogik* 55 (2), S. 286–308.
- Blümle, G., Goldschmidt, N., Klump, R., Schauenberg, B. & Senger, H. von (Hrsg.). (2004). *Kulturelle Ökonomik: Band 1. Perspektiven einer kulturellen Ökonomik*. Münster, LIT Verlag.
- Bourdieu, Pierre (2005 [1990]): Was heißt sprechen? Zur Ökonomie des sprachlichen Tausches. 2. Aufl., Wien: Braumüller.
- Brückner, Yvonne; Tarazona, Mareike (2009): Finanzierungsformen, Zielvereinbarung, New Public Management, Globalbudgets, in: Altrichter, Herbert; Maag Merki, Katharina (Hg.): Neue Steuerung im Schulsystem. Ein Handbuch. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 81–109.
- Callon, Michel (Hg.) (1998): *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell Publishers.
- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm, *Economica* 4 (16), S. 386–405.

- Dobusch, Leonhard; Kapeller, Jakob (2012): Heterodox United vs. Mainstream City? Sketching a Framework for Interested Pluralism in Economics, *Journal of Economic Issues*, 46 (4), S. 1035–1057.
- Eisenhardt, Kathleen M. (1989): Agency Theory: An Assessment and Review, *The Academy of Management Review* 14 (1), S. 57–74.
- Erlei, Mathias; Leschke, Martin; Sauerland, Dirk (2016 [1999]): *Neue Institutionenökonomik*. 3. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Famulla, Gerd-E.; Fischer, Andreas; Hedtke, Reinhold; Weber, Birgit; Zurstrassen, Bettina (2011): Bessere ökonomische Bildung: problemorientiert, pluralistisch, multidisziplinär, *Aus Politik und Zeitgeschichte* 12, S. 48–54.
- Feess, Eberhard (2004): *Mikroökonomie. Eine spieltheoretisch- und anwendungsorientierte Einführung*. 3. Aufl., Marburg: Metropolis.
- Hardin, Garrett (1968): The Tragedy of the Commons, *Science* 162 (3859), S. 1243–1248.
- Hayek, Friedrich August von (2003 [1973–79]): *Recht, Gesetz und Freiheit. Eine Neufassung der liberalen Grundsätze der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Hedtke, Reinhold (2002a): *Wirtschaft und Politik. Über die fragwürdige Trennung von ökonomischer und politischer Bildung*, Schwalbach: Wochenschau Verlag.
- Hedtke, Reinhold (2006): Integrative politische Bildung. Sozialwissenschaftliche Kompetenzen jenseits von Fächern und Disziplinen, in: Weißeno, Georg (Hg.): *Politik und Wirtschaft unterrichten*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 216–229.
- Hedtke, Reinhold (2002b): Ökonomische Bildung im Boom? Konzeptionen, Interessen und Herausforderungen, in: Lackmann, Jürgen; Schmidt, Eva (Hg.): *Arbeit – Wirtschaft – Technik als Gegenstand allgemeiner Bildung. Jubiläumsausgabe 20 Jahre AWT-INFO*. Weingarten, S. 85–101.
- Hedtke, Reinhold (2016 [2005]): Gemeinsam und unterschieden. Zum Problem der Integration von politischer und ökonomischer Bildung, *Didaktik der Sozialwissenschaften Reprints* (1), S. 1–37.
- Heinemann, Frank (1995): *Rationalisierbare Erwartungen. Eine entscheidungstheoretische Fundierung ökonomischer und spieltheoretischer Gleichgewichtskonzepte*, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Hirte, Katrin (2010): Performativity of Economics – ein tragfähiger Ansatz zur Analyse der Rolle der Ökonomen in der Ökonomie?, in: Ötsch, Walter; Hirte, Katrin; Nordmann, Jürgen (Hg.): *Krise! Welche Krise? Zur Problematik aktueller Krisendebatten*. Marburg: Metropolis, S. 49–75.
- Hodgson, Geoffrey M. (2006): What are Institutions? *Journal of Economic Issues* 40 (1), S. 1–25.
- Höhne, Thomas (2015): *Ökonomisierung und Bildung. Zu den Formen ökonomischer Rationalisierung im Feld der Bildung*, Wiesbaden: Springer VS.
- Jensen, Michael C.; Meckling, William H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* 3 (4), S. 305–360.
- Kaminski, Hans (1997): Neue Institutionenökonomik und ökonomische Bildung, in: Kruber, Klaus-Peter (Hg.): *Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung*. Bergisch Gladbach: Hobein, S. 129–159.
- Karpe, Jan; Krol, Gerd-Jan (1997): Ökonomische Verhaltenstheorie, Theorie der Institutionen und ökonomische Bildung, in: Kruber, Klaus-Peter (Hg.): *Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung*. Bergisch Gladbach: Hobein, S. 75–102.

- Karpe, Jan; Krol, Gerd-Jan (1999): Funktionsbedingungen moderner Gesellschaften und Neue Institutionenökonomik als Herausforderungen für die ökonomische Bildung, in: Krol, Gerd-Jan; Kruber, Klaus-Peter (Hg.): Die Marktwirtschaft an der Schwelle zum 21. Jahrhundert – neue Aufgaben für die ökonomische Bildung? Prof. Dr. Dietmar Krafft, dem Gründungsvorsitzenden der Deutschen Gesellschaft für Ökonomische Bildung, zur Vollendung des 65. Lebensjahres gewidmet. Bergisch Gladbach: Hobein, S. 21–48.
- Kessler, Oliver (2007): Performativity and the Boundaries of Economic Sociology, *Current Sociology* 55 (1), S. 110–125.
- Kruber, Klaus-Peter (2005): Ökonomische und politische Bildung – der mehrperspektivische Zugriff auf Wirtschaft und Politik, in: Kahsnitz, Dietmar (Hg.): Integration von politischer und ökonomischer Bildung? Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 75–109.
- Lenger, Alexander (2012): Gerechtigkeitsvorstellungen, Ordnungspolitik und Inklusion. Beiträge aus konflikttheoretischer und kulturökonomischer Perspektive. Dissertation, Freiburg im Breisgau, Albert-Ludwigs-Universität: Wirtschafts- und Verhaltenswissenschaftliche Fakultät.
- Lenger, Alexander (2013): Ökonomie der Praxis, ökonomische Anthropologie und ökonomisches Feld: Bedeutung und Potenziale des Habituskonzepts in den Wirtschaftswissenschaften, in: Lenger, Alexander; Schneickert, Christian; Schumacher, Florian (Hg.): Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus. Grundlagen, Zugänge, Forschungsperspektiven: VS Springer, S. 212–246.
- MacKenzie, Donald A.; Muniesa, Fabian; Siu, Lucia (Hg.) (2007): Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics, Princeton: Princeton University Press.
- Neumann, John von; Morgenstern, Oskar (2007 [1944]): *Theory of Games and Economic Behavior*. 60. Aufl., Princeton: Princeton University Press.
- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Opper, Sonja (2001): Der Stand der Neuen Institutionenökonomik, *Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* (X), S. 601–608.
- Rheinhardt, Sybille (2000): Ökonomische Bildung für alle – aber wie? Plädoyer für ein integrierendes Fach, *Gegenwartskunde* 49 (4), S. 505–512.
- Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik Grundtvig (2010): *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*. 4., überarbeitete und erweiterte Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Rommelfanger, Heinrich (2006): *Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler*. Band 3: Differenzgleichungen, Differentialgleichungen, Wahrscheinlichkeitstheorie, stochastische Prozesse, München: Elsevier.
- Simon, Herbert A. (1956): Rational Choice and the Structure of Environments, *Psychological Review* 63 (1), S. 129–138.
- Smith, Adam (2005 [1776]): *Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. 11. Aufl., München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Söllner, Fritz (2001): *Die Geschichte des ökonomischen Denkens*. 2. Aufl., Berlin: Springer.
- Sparsam, Jan (2019): *Wie ökonomisches Wissen wirksam wird: Von der Performativitäts- zur Verwendungsforschung*. Wiesbaden: Springer VS.