

„Nobel“-Ökonomen als öffentliche Intellektuelle
Die Zirkulation von symbolischem Kapital

Frédéric Lebaron

Centre Universitaire de Recherches sur l'Action Publique et le Politique – Epistémologie et Sciences Sociales
(CURAPP), Université de Picardie-Jules Verne-Centre national de la recherche scientifique

“Delighted as I am with the award, I must confess that the past eight weeks have impressed on me that not only is there no free lunch, there is no free prize. It is a tribute to the worldwide repute of the Nobel awards that the announcement of an award converts its recipient into an instant expert on all and raphers from journals and TV stations around the world. I myself have been asked my opinion on everything from a cure for the common cold to the market value of a letter signed by John F. Kennedy. Needless to say, the attention is flattering but also corrupting. Somehow, we badly need an antidote for both the inflated attention granted a Nobel Laureate in areas outside his competence and the inflated ego each of us is in so much danger of acquiring.”
Milton Friedman, Dezember 1976

„Preise“ sind soziale Konstrukte und spielen für die Bewertung von Forschung und die Erlangung öffentlicher Anerkennung für wissenschaftliche und andere Leistungen heute eine bedeutende Rolle. Die Institution des „Preises für Wirtschaftswissenschaften der schwedischen Reichsbank in Gedenken an Alfred Nobel“ kann als sozialer Konstruktionsprozess von öffentlichen Intellektuellen im engeren Sinn analysiert werden: Und zwar so, wie er während der „Dreyfus“-Affäre in Frankreich entstanden ist, nämlich als Erzeuger geistiger (wissenschaftlicher, literarischer, künstlerischer) Güter, denen es ermöglicht wird, aus ihrer eigentlichen Aktivitäts- und Legitimitätssphäre herauszutreten, um öffentlich einen Standpunkt zu diversen moralischen oder politischen Problemen einzunehmen. Die Besonderheit dieser Art des öffentlichen Intellektuellen ergibt sich aus der ihnen zugeschriebenen spezifischen Art wissenschaftlicher Legitimität, der sie zu einem gewissen Grad Foucaults „spezifischem Intellektuellen“ ähnlicher macht als Sartres „totalem Intellektuellen“. „Nobel“-Ökonomen wird eine besondere gesellschaftliche Autorität auf der Basis ihrer wissenschaftlichen Leistung und Expertise zugeschrieben, auch wenn diese als sehr weit entfernt von den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Problemen des „wahren Lebens“ erscheinen mögen.

Die Alchemie dieses Prozesses der Konstruktion und Umwandlung von symbolischem Kapital, wie er für „Nobel“-Ökonomen stattfindet, beruht auf der gesellschaftlichen Konstruktion eines spezifischen wissenschaftlichen symbolischen Kapitals, das mit dem wissenschaftlichen Feld der Wirtschaftswissenschaften verknüpft ist. Dieses symbolische Kapital scheint eng mit bestimmten wirtschaftlichen Institutionen und Interessen wie z.B. Zentralbanken und wirtschaftspolitischen Strategien verbunden zu sein: Hinter einer

spezifischen wissenschaftlichen Legitimität findet sich ein komplexes System von Interdependenzen, welches verschiedene gesellschaftliche Felder miteinander verknüpft und die Zirkulation von symbolischem Kapital bedingt. Im der folgenden Analyse soll gezeigt werden, wie es durch die Verleihung des „Nobel Preises“ möglich wurde, akademisches Kapital in öffentliches, symbolisches Kapital umzuwandeln und so der Ökonomie gegenüber anderen Sozialwissenschaften eine Sonderstellung im öffentlichen Raum einzuräumen. Das erste Kapitel beschreibt die Rolle des „Nobel Preises“ für den Prozess der Konstruktion von internationaler wissenschaftlicher Legitimität in der Öffentlichkeit. Hier werden nicht nur die allgemeinen Bedingungen herausgearbeitet, die es dem Nobelpreis als Institution ermöglichen, Prestige, also symbolisches Kapital zu verleihen, sondern es sollen auch auf die Besonderheiten des Wirtschaftsnobelpreises eingegangen werden. Im zweiten Kapitel wird die soziale und geographische Herkunft sowie die Biographie und die akademische und politische Einstellung der Nobel-Ökonomen analysiert. Abschließend wird untersucht, wie die Wirtschaftswissenschaft im Gegensatz zu anderen Sozialwissenschaften über das symbolische Kapital des Nobelpreises Einfluss auf die öffentliche Debatte zu zeitgenössischen Fragen in Politik und Gesellschaft gewinnt.

1. Die Akkumulation von symbolischem Kapital

1.1 Hintergrund

Eine prestigeträchtige wissenschaftliche Institution wie der Nobel-Preis ist sowohl das Resultat eines politischen und wirtschaftlichen als auch eines wissenschaftlichen Prozesses. Ihre Existenz basiert, zumindest teilweise, auf dem Grad der sozialen Anerkennung im Sinne akkumulierten symbolischen Kapitals, das sie seit ihrer Entstehung (Crawford 1984) erwerben konnte. Alfred Nobels wissenschaftliche Laufbahn, die eher an die eines Erfinders wie Lépine als an die eines Wissenschaftler wie Pasteur oder Einstein erinnert, prädisponiert Nobel nicht als Symbol klassischer wissenschaftlicher Forschung im engeren Sinne als „empirische Entdeckungen“ oder „theoretische Erfindungen“. Die Schaffung einer derartigen internationalen Institution höchster wissenschaftlicher Weihen, die über allen nationalen Preisen oder Auszeichnungen von ähnlicher Bedeutung steht, erforderte eine intensive Arbeit an „Universalisierung“ – insbesondere an „De-Nationalisierung“ (Crawford et al 1993), nach der Nobel auch in seinem Nachlass noch verlangte. Dieser Prozess der Akkumulation trug dazu bei, das globale wissenschaftliche Feld zu vereinen und das mertonsche Ideal des „Universalismus“ zu verwirklichen, wonach der Wert eines wissenschaftlichen Produktes nicht von den Eigenschaften seines Erzeugers (wie z.B. akademischer Status, soziale

Herkunft, Nationalität) abhängig ist. Zur gleichen Zeit wurde die Verleihung des Preises unaufhörlich von der wissenschaftlichen Konkurrenz innerhalb des wissenschaftlichen Feldes in Frage gestellt, da jede Verleihung als Bias zwischen ungleichen nationalen Räumen interpretiert werden kann.¹ Im Zuge der langwierigen und komplizierten Konstruktion von internationaler wissenschaftlicher Legitimität, die durch zahlreiche Studien im Bereich der Sozialgeschichte der Wissenschaften belegt ist, wurde der „Preis für Wirtschaftswissenschaften der schwedischen Reichsbank in Gedenken an Alfred Nobel“ 1968 ins Leben gerufen und im darauffolgenden Jahr zum ersten Mal verliehen (Lindbeck 1985, Puttaswamaiah 1995).

1.2 Die Einzigartigkeit des Nobelpreis

Die Einzigartigkeit des sogenannten „Wirtschaftsnobelpreises“ liegt gerade im Umwandlungsprozess von ökonomischem in symbolisches Kapital: Er wurde von der Schwedischen Zentralbank (die Sveriges Riksbank) gegründet und dotiert und nicht wie die anderen Nobelpreise von der Nobelstiftung. Per Asbrink, Leiter der Riksbank von 1955 bis 1972, war für die Schaffung des Preises verantwortlich. Assar Lindbeck, der einer der zentralen wissenschaftlichen Unterstützer der Auszeichnung war und einen Artikel über den Preis veröffentlichte, schreibt, dass Per Asbrink zuerst ihn als wirtschaftlichen Berater der Bank kontaktierte und dann mit Erik Lundberg und Gunnar Myrdal (späterer Nobelpreisträger und Kritiker der Auszeichnung) in Verbindung trat. Anschließend wandte sich Asbrink an die Nobelstiftung und die Königlich Schwedische Akademie der Wissenschaften, wo er auf einigen Widerstand gegen seine Idee stieß. Nichtsdestotrotz bekam er im Mai 1968 die Genehmigung der drei Institutionen (Nobelstiftung, Königlich Schwedische Akademie der Wissenschaften und der Zentralbank) und die Statuten wurden im Dezember 1968 verabschiedet.

Die Idee dieses Wirtschaftsnobelpreises würde seinen Erfinder Alfred Nobel, der ihn niemals vorgesehen hatte, wahrscheinlich zum Schmunzeln bringen. Man könnte sogar sagen, dass sein Name der Königlich Schwedischen Akademie der Wissenschaften durch die Zentralbank *abgekauft* wurde, wobei die Akademie im Gegenzug zustimmte, den „Preis für Wirtschaftswissenschaften der schwedischen Reichsbank in Gedenken an Alfred Nobel“ zu integrieren und die formalen Auswahlstrukturen (die sogenannten „Regeln und Prinzipien“) des Nobelpreises zur Verfügung zu stellen: Die Entscheidung wird dabei von den 5

¹ Diese Ansicht steht mit dem „system of presentation“ der Kandidaten in Verbindung (Crawford 1984)

Mitgliedern des Nobelpreiskomitees gefällt; diese werden von internationalen Experten (einschließlich offizieller Experten aus ca. 75 Wirtschaftswissenschaftsinstituten) unterstützt und bilden das „System der Präsentation“, das zusammen mit anderen Experten und einem abschließenden Votum der Königlichen Akademie eine Liste von 20-30 Wissenschaftlern gründlich analysiert und unter ihnen den Gewinner des Preises auswählt. Außerdem wurde das vollständige „Dekor“ zur Verfügung gestellt: die Zeremonie, die goldene Medaille, die mit einer malerischen symbolischen Darstellung verzierte Urkunde. Zudem wurden die Ernennung des Preisträgers Anfang November und die Preisverleihungszeremonie am 10. Dezember zeitgleich mit der Verleihung der von Alfred Nobel vorgesehenen, „echten“ Preise eingeführt: diese *Simultaneität* ist ein essentielles Element der sozialen Magie, die den Aufbau der Illusion und der sozialen Identität dieses Preises als einen Nobelpreis wie alle anderen ermöglicht. Preisträger aus den Wirtschaftswissenschaften werden auf die gleiche Ebene wie Physiker oder Chemiker gestellt und manchmal zu denselben Fernsehauftritten wie andere Nobelpreisträger eingeladen.

Der Preis beruht auf einem aufwändigen symbolischen Prozess: Eine wirtschaftliche Institution investiert jedes Jahr einen (kleinen) Betrag an Geld² – von seinen eigenen Ressourcen und nicht aus der Nobelstiftung – um den Preis mit dem prestigeträchtigen Namen „Nobel“ und dem damit verbundenen symbolischen Kapital für klassische Forschung in den empirischen Wissenschaften zu verknüpfen. Ganz allgemein gesehen ist der Preis die Verkörperung von „Universalität“ in zahlreichen Feldern: Literatur³, Frieden etc. Der Missbrauch des Ausdrucks „Nobelpreis“ für diesen Gedenkpreis illustriert den umfassenden Erfolg dieses magischen Prozesses der symbolischen Umwandlung: Mit der Ausnahme von Gunnar Myrdal und einiger Physiker der Königlich Schwedischen Akademie der Wissenschaften wurde der Preis nicht einmal von den kritischsten Beobachtern angefochten.

Das hochgradig ritualisierte Ereignis, das den Wissenschaften als solchen Zugang zu einer breiten Öffentlichkeit verschaffen, stellt oftmals die Geburtsstunde von Publikationen dar, die einen pädagogischen Anspruch verfolgen oder auf die „Belehrung der Massen“ zielen. Die Verleihung des „Wirtschaftsnobelpreises“ ist der Moment, an dem die Wirtschaftswissenschaften ihre führende Position als in der Hierarchie der Wissenschaften lediglich den legitimsten Wissenschaften, nämlich den Naturwissenschaften unterzuordnende Disziplin für sich in Anspruch nehmen. „The Nobel prize is a tool which elevated many economists to scientific parity with neo-Newtonian physics“ (Puttaswamaiah 1995: 18).

² 9 Mio. Schwedische Kronen im Jahr 2000.

³ Für die Analyse der Konstruktion einer wahrhaftig internationalen Auszeichnung, siehe Casanova 1999

Obwohl die Akkumulation seines spezifischen Kapitals durch interne und externe Ansprüche bedroht wurde, haben die Wirtschaftswissenschaften seit 1969 eine Ruhmeshalle für zeitgenössische Wissenschaftler etablieren können. Aus all diesen Gründen stellt der Preis auch einen Schutz für die Wirtschaftswissenschaft, der „wissenschaftlichsten Sozialwissenschaft“, dar, der dazu beiträgt, die gesellschaftliche Distanz zu anderen Disziplinen aufrechtzuerhalten. Nicht zuletzt schützt er die Wirtschaftswissenschaften vor den Fragen der angesehenen Naturwissenschaften.

1.3 Eine moralische Mission

Die öffentliche Debatte über die Biographien der Ökonomen ist für die gesellschaftliche Konstruktion des „Nobelpreises“ sehr wichtig. Sie setzt sich aus der Produktion von offiziellen und inoffiziellen Autobiographien und Biographien zusammen, die über das Internet, zu allererst über die offizielle Homepage der Nobelstiftung verbreitet werden. Durch die biographische Produktion stellt die wissenschaftliche Gemeinschaft ihre Tugenden, besonders die schöpferische Leistungsfähigkeit der Wissenschaftler und deren Fähigkeit zur Formalisierung wirtschaftlicher Probleme (etwas, das als intrinsisch kompliziert wahrgenommen wird) dar. In den Naturwissenschaften sowie in den Bereichen Politik und Literatur stellt der Nobelpreis ein spezifisches moralisches Unterfangen dar: Für den Laien werden durch ihn einige herausragende menschliche Geschöpfe auserkoren und ihren Werken eine universelle Bedeutung zugeschrieben, auf die sich nur Wissenschaftler und Arbeiten von „außerordentlicher Qualität“ Hoffnung machen können. Die Auszeichnung erschafft außerdem eine Reihe positiver Vorbilder für Studenten (siehe z.B. Puttaswamaiah 1995 für eine systematische Rationalisierung dieser gesellschaftlichen Funktion). In diesem Sinne hat die Arbeit der biographischen Konstruktion die entscheidende Rolle, die Normen der wissenschaftlichen Gemeinschaft zu verkörpern.

In den Wirtschaftswissenschaften wird das Ideal der Wissenschaften von Ökonomen und Ökonominnen sehr unterschiedlicher wissenschaftlicher Laufbahnen verkörpert: Bei der Gründung des Preises waren diese denen der Naturwissenschaften oder der Mathematik ähnlicher. Die Auszeichnung trug dazu bei, die akademische Legitimität der Wirtschaftswissenschaften, die in dieser Phase gestärkt wurde (Coats 1993), zu etablieren. Die Preisträger sind in zunehmendem Maße „reine“ Ökonomen von den prestigeträchtigsten amerikanischen Universitäten. Der „Wirtschaftsnobelpreis“ veranschaulicht einen umfassenderen Prozess der Standardisierung und Professionalisierung der Disziplin, in dem

die Vereinigten Staaten die wissenschaftlichen und pädagogischen Maßstäbe festlegen und den zentralen Ort der Akkumulation von symbolischem Kapital darstellen (Coats 1997).

Der Nobelpreis führt durch die Konzentration von symbolischem Kapital auf eine beschränkte Anzahl von Individuen zu einer Personalisierung von Wissenschaft. Dieser Prozess steht in Einklang mit klassischen Beobachtungen zur Konzentration von Leistungsfähigkeit und Prestige in den Wissenschaften (de Solla Price 1963). Der Nobelpreis ist eine „Zentralbank“ für symbolisches Kapital, die dieses Kapital durch die Vergabe dieser seltenen Auszeichnung auf beispielhafte Persönlichkeiten überträgt. Preisträger werden für einen besonders innovativen Aspekt ihrer Arbeit (ein Buch, einen Artikel etc.) ausgezeichnet. Aber durch die Multiplikation des Diskurses, der der Verleihung des Preises folgt, wird eine *Person* als Vorbild konstruiert: Diese Person wird als Verkörperung eines wissenschaftlichen Lebens oder sogar einer „Lebensphilosophie“ dargestellt.

Die Veröffentlichung des Buches *Autoportraits. Une vie, une œuvre* (Selbstportreit. Eine Leben, ein Werk) durch den Franzosen Maurice Allais (1988) illustriert diesen Aspekt des Prozesses. Er entwickelt nicht nur seine theoretischen Ideen, sondern präsentiert auch seine Theorien und Experimente im Bereich der Physik. John Nash (1994), einer der umstrittensten Empfänger der Auszeichnung, gesteht seine psychischen Probleme, denen er sich in einer Phase seines Lebens stellen musste⁴ (diese werden genauso wie einige der Debatten zu seiner Wahl im Komitee in „A Beautiful Mind“ (Nasar 1999) beschrieben). Persönlichkeiten wie Paul Samuelson (1970), Friedrich Hayek (1974) oder Milton Friedman (1976) waren bereits öffentlich bekannt als sie die Auszeichnung erhielten und wurden teilweise schon als wichtige intellektuelle Persönlichkeiten wahrgenommen angesehen.⁵

Im Falle des Wirtschaftsnobelpreises konkurrieren vornehmlich zwei unterschiedliche Modelle wissenschaftlicher Leistung miteinander. Das erste ist das Modell des „(Lebens-)Werks“ in einer Bedeutung, die dem vorherrschenden Verständnis im Bereich der Literatur ähnelt (Bourdieu 1992). Bei diesem Modell beschreiben Leben und Werk das persönliche Schaffen über eine große Zeitspanne, das die Gesamtheit der Person einschließt und das einer umfassenden Evaluation bedarf. Einige der während der ersten Jahre des Preises ausgezeichneten europäischen Autoren scheinen eher diesem Modell zuzuordnen zu sein. Das zweite Modell ist das Modell der „fachlichen“ Leistung: Eine einzelne Innovation kann die Nominierung rechtfertigen, so wie es in den Naturwissenschaften oder bei der Fields-Medaille

⁴ „Autobiography of John F. Nash Jr.“, <http://www.nobel.se/laureates/economy-1994-2-autobio.html>

⁵ Die aufregende Woche in Stockholm wird in einem Kapitel in Friedman and Friedman, 1998, beschrieben.

in der Mathematik der Fall ist. Dieses zweite Modell scheint unter den amerikanischen Nobelpreisträgern weiter verbreitet zu sein.

Wenn der Nobelpreis eine Definition von Exzellenz hervorbringt, die auch moralische Implikationen hat, so bleibt diese Definition sowohl instabil als auch Gegenstand von Diskussionen und auch Konflikten. Als Friedrich Hayek nach den Anti-Nobelpreis- und Anti-Hayek-Aussagen seines Mitpreisträgers Gunnar Myrdal (beide erhielten den Preis 1974) gefragt wurde, antwortete er in heftigem Ton: „[diese Idee] *is certainly a rather extreme case combined with an intellectual arrogance that, even among economists, is rare. Myrdal has been in opposition on these issues even before Keynes came out. His book on monetary doctrines and values and so on dates from the late 1920s. He has his own peculiar view on this subject which I think is wrong. His book couldn't even be reproduced now. I don't think he has ever been a good economist.*“⁶ Ökonomische Exzellenz muss erkämpft werden, sogar (oder insbesondere?) unter „Nobel“-Wirtschaftswissenschaftlern.

2. Die Population der „Nobel“-Ökonomen

Nobel-Ökonomen stellen eine kleine Gruppe (n=55 im Juli 2005, gestiegen auf n=69 im Dezember 2011) an Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern dar, welche Exzellenz in den Wirtschaftswissenschaften in ihrer heutigen Definition repräsentieren. Der zuerst untersuchte Zeitraum der Preisverleihungen (1969-2004) ist deshalb interessant, weil er im Bereich der Wirtschaftspolitik von einem deutlichen Umschwung vom Keynesianismus zum Neo-Liberalismus insbesondere ab Ende der 1970er Jahre gekennzeichnet ist. Wir haben die Untersuchung um zusätzliche Daten aus dem zweiten Zeitraum (2005-2011) erweitert, um die Validität unserer Analysen auch während der letzten 7 Jahren der Preisverleihung überprüfen zu können.

Die Grundgesamtheit setzt sich aus „gekrönten“ Wirtschaftswissenschaftlern zusammen, die vom Rest der wissenschaftlichen Gemeinschaft durch die „Magie“, die sich durch den Akt der Ernennung entfaltet, abgegrenzt werden. Dennoch ist es interessant, die Charakteristika ihrer Mitglieder statistisch zu untersuchen. Dafür wurden biographische Daten über Nobel-Ökonomen auf zahlreichen Websites und in anderen Veröffentlichungen (z.B. Puttaswamaiah 1995) gesammelt. Wir werden im Rahmen dieses Artikels nur einige der Resultate einer größeren aktuellen quantitativen Studie diskutieren, die auf einer GDA-Analyse (Geometric Data Analysis, s. Lebaron 2000) basiert.

⁶ Interview mit F.A.Hayek durch *Reason Online*, <http://www.reasonmag.com/hakekint.html>, S.7

2.1 Von Europa bis zu den Vereinigten Staaten

Die geschichtliche Entwicklung der sozialen und fachlichen Charakteristika der Nobel-Ökonomen ist gleichzeitig sowohl ein Indikator für die Veränderung der vorherrschenden Definition wissenschaftlicher Exzellenz in den Wirtschaftswissenschaften als auch für ihre geographische Zugehörigkeit (für ein allgemeines Modell der Entstehung wissenschaftlicher Eliten, s. Zuckerman 1979). Ganz grundsätzlich könnte man annehmen, dass die Entwicklungen in den Wirtschaftswissenschaften einen umfassenderen Prozess der Globalisierung des wissenschaftlichen Feldes illustrieren, mit dem eine Diversifizierung der Staatsangehörigkeit der Preisträger, wie sie in anderen wissenschaftlichen Disziplinen stattfindet, einhergeht (Crawford et al 1993). Aber dies ist überhaupt nicht der Fall. Ein Prozess der *De-Nationalisierung* ist im Fall des Wirtschaftsnobelpreises nicht feststellbar. Ganz im Gegenteil lässt sich seit 1969 eine Tendenz zur Vorherrschaft der Vereinigten Staaten von Amerika beobachten.

Während der ersten zehn Jahre des Preises lassen sich unter den 15 Preisträgern 3 Skandinavier (20%) finden. Allerdings stammen nur 5 der 55 Preisträger (weniger als 10%; 3 aus Norwegen und 2 aus Schweden) im Zeitraum von 1969-2005 und lediglich 4 der 69 Preisträger im gesamten Untersuchungszeitraum aus Skandinavien, ganz so, als sei die Verbindung zu Skandinavien – dem Geburtsort des Gedenkpreises – zunehmend schwächer geworden. Während 7 der 15 Preisträger in den ersten zehn Jahren US-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler (nach Staatsangehörigkeit, 3 der 7 waren Immigranten) waren, sind es für den Zeitraum von 1969 bis 2005 36 von 55 und für die Gesamtheit aller Wirtschaftsnobelpreisträger 50 von 69. Ihr Anteil ist seit der ersten Preisverleihung stetig gestiegen. Unter den europäischen Preisträgern kamen zwischen 1969 und 2005 7 bzw. 5 aus Groß-Britannien bzw. Skandinavien, während jeweils einer aus Frankreich und Deutschland kam. Bei einem genaueren Blick auf die Daten des Zeitraums von 2005-2011 wird der Trend zur Amerikanisierung noch deutlicher. Im Jahr 2011 waren 85% der 40 noch lebenden Nobel-Ökonomen amerikanische Staatsbürger (zwei von ihnen besaßen zusätzlich die israelische Staatsbürgerschaft). Skandinavier sind unter den lebenden Nobel-Ökonomen sehr selten (nur ein Norweger) geworden. Die Anzahl der Europäer bleibt weiterhin gering.

Wenn wir die Universitäten, der die Preisträger zum Zeitpunkt ihrer Ernennung angehören, mit in Betracht ziehen, wird diese Unausgeglichenheit noch größer, da viele Nicht-Amerikaner (ausgehend vom Geburtsland oder der Nationalität) Stellungen an US-Universitäten innehaben: 12 der 55 Preisträger befinden sich in Europa und 43 in den USA. 4

Wirtschaftsnobelpreisträger kommen von der Cambridge Universität. In den USA können Chicago 9, Berkeley 4 und Columbia, Harvard, das MIT, Stanford und Princeton jeweils 3 Preisträger verzeichnen. Die Gesamtheit der US-Nobel-Ökonomen wurde im ersten Untersuchungszeitraum von Preisträgern aus Harvard dominiert; im Vergleich dazu ist der Anteil der Würdenträger aus Chicago in den 1980er und 90er Jahren stetig gestiegen⁷. Innerhalb des sozialen Raumes US-amerikanischer Wirtschaftsnobelpreises hat ein Wandel von der Dominanz europäischstämmiger, regierungsnaher Ökonomen zu Preisträgern aus dem mittleren Westen und aktuell von der Westküste stattgefunden.⁸ Zwischen 2005 und 2011 nehmen nur 2 der 14 neuen Wirtschaftsnobelpreisträger eine Stellung außerhalb der USA ein: einer in Jerusalem und der andere an der LSE (London School of Economics). Während der 2000er Jahre verschob sich die Vorherrschaft von Chicago hin zur Westküste (Berkeley, Stanford, San Diego, Santa Barbara) und zu einigen Universitäten an der Ostküste (Columbia, Princeton, NYU), die auch schon im ersten Untersuchungszeitraum vertreten waren.

Die Dominanz des US-amerikanischen Sub-Feldes in den Wirtschaftswissenschaften wurde schon häufiger untersucht (und oft verurteilt). Aber dies war im Falle des Nobelpreises nicht immer so: Sie ist vielmehr gewachsen und wurde in diesem Zeitraum unaufhörlich verstärkt. Während der Literaturnobelpreis besondere Mechanismen schaffen musste, um seine Definition und Vergabe⁹ bezüglich geographischer und sozialer Herkunft der Würdenträger zu neutralisieren und universalisieren, findet man im Falle des Wirtschaftsnobelpreises eine andere Definition von „Universalisierung“, die direkt mit dem amerikanischen Feld und der globalen Vorherrschaft Amerikas verknüpft zu sein scheint.

2.2 Soziale Herkunft

Wir haben die *soziale Herkunft* von 45 der 55 Preisträger unter Zuhilfenahme der väterlichen und mütterlichen Berufe, so wie sie in den offiziellen Biographien angeführt werden (basierend auf dem Zeitraum von 1969-2005), codiert. Die Informationen in den (auto-)biographischen Umrissen bleiben jedoch oftmals uneindeutig. Wir haben zwei Fraktionen der oberen Klassen (wirtschaftliche und intellektuelle), zwei Fraktionen der mittleren Klassen (wirtschaftliche und intellektuelle) unterschieden und die Bauern und Volksklassen in einer fünften Kategorie zusammengefasst. 10 Preisträger kommen aus der intellektuellen

⁷ Für eine Analyse der Preisträger aus Chicago als erfolgreiche soziale Außenseiter, siehe Dezalay und Garth, 1998.

⁸ Man findet hier die von Klamer und Colander, 1990, beschriebenen Gegensätze.

⁹ Die Neutralisierung des Literaturnobelpreises hat drei unterschiedliche Formen angenommen: politische Moderation, Ablehnung von rein nationaler Literatur, Zugang zur breiten Öffentlichkeit (Casanova 1999). Siehe auch: E. Crawford, T. Shinn, S. Sörlin (Hrsg.), 1993.

Oberklasse, 9 aus der wirtschaftlichen Oberklasse: 19 von 45 kommen also aus der herrschenden Klasse. 10 Preisträger kommen außerdem aus der wirtschaftlichen Mittelklasse und 9 aus der intellektuellen Mittelklasse: Damit kommen 19 Preisträger aus den mittleren Klassen und 7 aus der Fraktion der Bauern und der Volksklassen.

Der soziale Raum der Nobel-Ökonomen kann weiterhin in unterschiedliche Klassenfraktionen insbesondere innerhalb der oberen Klasse und der Mittelklasse unterschieden werden. Die Gegensätze zwischen intellektuellen und wirtschaftlichen Polen spiegeln teilweise die Gegensätze zwischen Europa und den USA, Cambridge und der Ostküste auf der einen und Chicago auf der anderen Seite wieder. **DAS IST SEHR SPANNEND!!! KÖNNTEN SIE DIES NOCH IN ZWEI ODER DREI SÄTZEN KURZ AUSFÜHREN!**

On the economic pole, more represented among Chicago and more largely among US economists, one finds economists coming from families of self-employed (small entrepreneurs, farmers, but also managers or engineers...), less related to the state and especially non-market organisations (like central administration, education or health), whereas one finds a larger number of sons of academics, teachers or civil servants among European economists, especially the Scandinavians.

2.3 Bildungswege und berufliche Laufbahnen

Nobel-Ökonomen werden immer häufiger als „reine Ökonomen“ in Wirtschaftswissenschaftsinstituten ausgebildet. Dies geht auf Kosten der Ausbildung in Mathematik, Physik, Jura und den Sozialwissenschaften. Mathematik wird zunehmend in die professionelle Ausbildung von Wirtschaftswissenschaftlern integriert. Trotzdem erhielten auch im jüngsten Untersuchungszeitraum nach wie vor Statistiker und Mathematiker die Auszeichnung (wie z.B. der Statistiker Clive W. Granger, 2003) und einige erklärten auch in ihrer Verleihungsrede, dass sie keine echten Ökonomen seien.

Die Verbindungen zur Politik waren im ersten Untersuchungszeitraum sehr eng und scheinen im Laufe der Zeit abzunehmen, während die Verknüpfungen zu privatwirtschaftlichen Unternehmen häufiger werden. Das zeigt, dass die Bewegung in Richtung des Sub-Feldes der Vereinigten Staaten auch gleichzeitig eine Bewegung hin zu privatwirtschaftlichen Institutionen darstellt. **WÄRE AUCH MÖGLICH HIERZU NOCH EIN PAAR SÄTZE ZUR ERLÄUTERUNG/AUSFÜHRUNG SCHREIBEN!?!**

Across time, a larger number of Nobel economists have worked for profit-oriented organisations like consulting firms or financial companies. This is particularly clear with financial economists who themselves have funded profit-oriented organisations, like the hedge fund Long Term Capital Management. It shows a growing connection between economics and financial interests, which has become obvious with the financial crisis and intense debates inside the academic profession.

2.4 Theoretische und politische Orientierung der Preisträger

Auch wenn allgemeine Ökonomie, Makro-Ökonomie und Ökonometrie in den ersten Jahren der Auszeichnung eindeutig dominierten, so wurden Jahr für Jahr weitere Anwendungsbereiche der Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet: Finanzwissenschaften, Spieltheorie, Wirtschaftsgeschichte, Fiskalökonomie, Informationsökonomie etc. Die keynesianistische Makro-Ökonomie wurde teilweise zugunsten monetaristischer Konzepte zurückgedrängt, aber insgesamt bleibt die Diversität innerhalb eines durch neo-klassische Theorien und Formalisierungen abgegrenzten Rahmens relativ hoch.

Die theoretische und politische Orientierung der Nobel-Ökonomen kann grob folgenden Typen zugeordnet werden:

- Die „sozialistisch-sozialdemokratisch“, „keynesianischen“ oder „progressiven“ Ökonomen, die sich für *stärkere staatliche Interventionen* aussprechen: Jan Tinbergen, Gunnar Myrdal, James Meade, Richard Stone oder, im jüngsten Untersuchungszeitraum, Amartya Sen und Joseph Stiglitz etc.
- Die „konservativen“, „monetaristischen“ oder „ultra-liberalen“ Ökonomen, die jegliche *Verzerrung von Marktmechanismen* ablehnen: Friedrich Hayek, Milton Friedman, Theodore Schultz, George Stigler, James Buchanan, Gary Becker, Robert Lucas, Robert Mundell, Edward C. Prescott (davon waren oder sind die meisten Mitglieder der Mont-Pèlerin Gesellschaft¹⁰).
- Die „Moderaten“, die eine freie Marktwirtschaft in Kombination mit eingeschränkter staatlicher Einmischung unterstützen: Paul A. Samuelson, Kenneth J. Arrow, Bertil Ohlin, Maurice Allais, Robert Solow, James Tobin, Douglas North etc.
- Die „reinen Akademiker“, die jedweder Stellungnahme zu politischen Debatten oder Politikempfehlungen eher abgeneigt sind: Gérard Debreu, Robert Fogel, Clive W. Granger etc.

¹⁰ Siehe Hartwell 1995.

- Die Finanzexperten, die sich von der Öffentlichkeit und den politischen Sphären fernhalten, so wie Merton Miller, Robert K. Merton Jr. etc.

Im Untersuchungszeitraum zwischen 2006 und 2011 scheint es keine eindeutige „lehrmäßige“ Ausrichtung des Wirtschaftsnobelpreises zu geben, da sowohl Keynesianer, wie etwa Paul Krugman, und Neoliberale, wie Phelps oder Pissarides, als auch Institutionalisten außerhalb der Disziplin (Ostrom) oder Statistiker (Sims) ausgezeichnet wurden.

3. Wege in die öffentliche Debatte

Nobel-Ökonomen stellen eine besondere Fraktion für die Konstruktion von symbolischem Kapital insbesondere innerhalb des politischen und medialen Feldes dar. Denn ihre Ernennung zu Nobelpreisträgern unterstützt und beschleunigt heute die Herstellung von Zustimmung zu wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen in der öffentlichen Debatte, wie dies früher nur selten der Fall war. (wie z.B. im Fall von Milton Friedman, dem bei seiner Ankunft in Stockholm eine große Demonstration feindlich gesonnener linker Aktivisten entgegentrat). **KÖNNTE SIE HIER VIELELICHT NOCH EINEN ODER ZWEI SÄTZE VIELLEICHT ZUR BEDEUTUNG DER ÖFFENTLICHEN DEBATTE FÜR DIE LEGITIMATION VON POLITISCHEN REFORMEN SCHREIBEN? VIELLEICHT SO: Indem die Wirtschaftswissenschaften mit Hilfe des Nobelpreises in die Öffentlichkeit gelangen, nehmen sie einen im Vergleich zu anderen Sozialwissenschaften starken Einfluss auf die Meinungsbildung. Aber wie funktioniert dieser Prozess, was sind seine Bedingungen und Dynamiken?**

In the 1970s, neoliberal economists will become largely covered by the media, and participate to the progressive shift in economic policies: they will legitimate the fight against inflation and the critique of Keynesian macroeconomic policies ; they will participate to the restauration of market creed. This publicisation of economics through the highly recognised „Nobel“ will play a strong role in the creation of new symbolic order where the efficiency of markets is taken for granted.

3.1 Der soziale Sinn des Preises

Ein erster Versuch, die Ergebnisse theoretischer Wirtschaftswissenschaften in die soziale Wirklichkeit zu überführen, findet durch die Übersetzung der Arbeiten, für die die Nobelpreisträger ausgezeichnet wurden, in die Alltagssprache statt. So wurden beispielsweise

Debreus Arbeiten zum allgemeinen Gleichgewicht, nachdem er die Auszeichnung im Jahr 1983 erhielt, von einigen französischen Journalisten als mathematischer Beweis für die Überlegenheit des Kapitalismus interpretiert. Im Gegensatz dazu werden Amartya Sens Arbeiten oft als ein fortschrittliches Bekenntnis gelesen, das sich gegen soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten auf der Grundlage eines normativen Konzepts der Wirtschaftswissenschaften einsetzt, das in Bezug zum Erfolg des „Human Development Index“ (HDI) des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen in den 1990er Jahren steht und das Bruttoinlandsprodukt als Wohlstandsindikator für Nationalstaaten in Frage stellt. Sen befürwortet ein normatives Konzept der Wirtschaftswissenschaften, welches gut zur Notwendigkeit der Einmischung in öffentliche Kontroversen passt.

Die Veröffentlichung einer steigenden Anzahl von Artikeln und Büchern über die Lehren der Nobel-Ökonomen kann als Übersetzung der „reinen“ akademischen Wissensproduktion in „konkrete“ wirtschaftspolitische Lektionen bezeichnet werden. In einem kürzlich erschienenen Buch dieser Art fasst Marilu Hurt McCarty, Professor Emeritus der Wirtschaftswissenschaften am Georgia Institute of Technology, diese Lehren, inspiriert von der Annahme, dass sie konkrete, wenn auch nicht direkt anwendbare Implikationen für Laien haben, folgendermaßen zusammen: „one characteristic they all share, however, is their deep concern for the welfare of ordinary men and women, their drive to use their talents for the betterment of human society“ (McCarty 2000: 1). Das Festhalten an den Glauben an „individuelle Rationalität“ und die „Gefahren großer Regierungsapparate“ sind Beispiele theoretischer Glaubensbekenntnisse, die sich direkt in allgemeine Handlungsorientierungen übertragen lassen. Natürlich ist „this book [not, Anm. d. Aut.] intended to prescribe solutions to problems – personal, business, governmental. The intention is to let the story these economists tell suggest ways to look at problems – to help us evaluate the ways societies organize themselves to satisfy both personal individual drives and collective sentiments, to achieve both personal freedom and social order“ (McCarty 2000: 369).

3.2 Medienanfragen beantworten

Zweitens ist die Preisverleihung Anlass zu zahlreichen Interviews, in denen die Preisträger nach der Bedeutung ihrer Arbeiten, insbesondere insofern diese die Debatten über wirtschaftspolitische Fragestellungen betreffen, gefragt werden. Einige Preisträger akzeptieren die Stellung als *Wirtschaftberater* (die sie manchmal schon lange vorher als Publizisten oder Autoren von Leitartikeln eingenommen haben, so wie bspw. Friedman, der seine ultra-liberale Prophezeiung durch Artikel zur Wirtschaftspolitik in der *Newsweek* für

Laien nachvollziehbar machte). Andere Preisträger verweigern derartige Stellungnahmen und bleiben in der Öffentlichkeit relativ schweigsam (was für die Journalisten, die versuchen, ihre Einschätzung zur aktuellen Lage der Wirtschaftswelt zu bekommen, enttäuschend sein mag). Manchmal werden Nobel-Ökonomen gebeten, zu umfassenderen Fragen des öffentlichen Lebens Stellung zu beziehen, wie es Milton Friedman so anschaulich ausführt (siehe das Zitat oben zur Einführung). Paul Samuelson wurde unter Journalisten und in der breiten Öffentlichkeit durch seine Stellungnahme gegen die amerikanische Einmischung in Vietnam sehr populär. Milton Friedman wurde zuerst als Berater und Unterstützer des chilenischen Diktators August Pinochet bekannt und stand bei seiner Ernennung zum Wirtschaftsnobelpreisträger einer gegen ihn gerichteten politischen Kampagne gegenüber.

3.3 Öffentliche Positionierung und Mobilisierung

Drittens können Nobel-Ökonomen zu öffentlichen Akteuren werden, sobald sie als besonders herausragende Experten wahrgenommen werden. Dieser Prozess hat in den letzten Jahren immer stärker an Dynamik gewonnen. Wir werden diesbezüglich lediglich einige Meilensteine in Frankreich, den Vereinigten Staaten und der Welt beschreiben. Natürlich könnte prinzipiell jedes Land mit Preisträgern Gegenstand einer eigenständigen, umfassenden Studie sein.

Nach der Episode, in der Gerard Debreu 1983 im Le Figaro, der bedeutendsten konservativen französischen Zeitung, als der Mann beschrieben wurde, der die Überlegenheit des Kapitalismus *mathematisch* beweisen konnte, war die Präsenz von Maurice Allais (1988) in der öffentlichen wirtschaftlichen Debatte in Frankreich von entscheidender Bedeutung, insbesondere in den späten 1980er und den frühen 1990er Jahren. Allais schrieb eine Serie von Artikeln im Le Figaro und entwickelte darin seine persönlichen, oftmals konservativen Positionen, z.B. gegen die negativen Auswirkungen einer „egalitären“ Ideologie oder gegen die für das französische Sozialversicherungssystem durch Masseneinwanderung entstehenden Kosten. Während der 1990er Jahre bewegte er sich in Richtung eines immer kritischer werdenden Diskurses gegen freien Handel und Globalisierung und verteidigte einen Protektionismus auf Europaebene („*préférence communautaire*“), während er sich selbst immer noch als „liberal“ im europäischen Sinne definierte. Diese „ketzerische“ Einmischung brachte ihn seit den 1990er Jahren in den führenden Zeitungen und dem politischen Feld zunehmend in eine Randposition. 2002 veröffentlichte er trotzdem eine Serie von 11 Artikeln im Le Figaro, in denen er gegen das, was er nun die Ideologie des „Freihandels“ („*laissez-*

fairisme“⁴⁾ nannte, Stellung bezog und gegen die ausufernde Macht multinationaler Unternehmen in der Weltwirtschaft argumentierte. Dabei betonte und verurteilte er die wachsenden wirtschaftlichen Ungleichheiten in den Vereinigten Staaten und die zahlreichen negativen Auswirkungen der Verwechslung von „Liberalismus“ und „Freihandel“. Im Jahre 2005, während der Debatten über das Referendum zur europäischen Verfassung, erklärte Maurice Allais seine Ablehnung des Referendums und die dahinterstehenden Überlegungen in einem Interview in *L'Humanité*, der Tageszeitung der kommunistischen Partei Frankreichs.

Die öffentliche Präsenz von Nobel-Ökonomen in Frankreich und Europa stieg Ende der 1990er Jahre indirekt auch mit dem Erfolg des Vorschlags der „Tobin-Steuer“ (eine 0,01% Steuer auf internationale Devisentransaktionen) durch James Tobin (1981). Die Tobin-Steuer war mit ausschlaggebend für die Gründung der „Anti-Globalisierungs-Bewegung“ (jetzt „globalisierungskritische“ Bewegung) Association pour la taxation des transactions pour l'aide aux citoyens (ATTAC, dt.: Vereinigung zur Besteuerung von Finanztransaktionen im Interesse der BürgerInnen) im Jahr 1998, auch wenn diese nicht durch Tobin unterstützt wurde. Nobel-Ökonomen unterstützen auch öffentlich moderate oder manchmal sogar radikale Reformvorschläge im Bereich der Sozial- und Wirtschaftspolitik. Einer der letzten von Jan Tinbergen veröffentlichten Texte (verfasst 1994) beinhaltete den Vorschlag zur Zurückgewinnung globaler Politikgestaltungsmöglichkeiten durch neue Institutionen wie etwa einer Welt-Zentralbank und neuer finanzwirtschaftlicher Institutionen. 1998 erklärten zwei Nobel-Ökonomen, James Tobin (1981) und Herbert A. Simon (1978) öffentlich ihre Unterstützung für die Idee eines „Grundeinkommens“ (ein universelles Grundeinkommen für alle in einem Land lebenden Personen), worauf sogar Philippe Van Parijs, Geschäftsführer des Basic Income European Network¹¹ hinwies. In dem Raum, der sich durch die neu entstandene Kritik am Weltwirtschaftssystem öffnete, hat Joseph Stiglitz (2001) durch seine Kritik an den Entscheidungen des Internationalen Währungsfonds während der asiatischen Finanzkrise eine zunehmende öffentliche Sichtbarkeit erlangt. Er ist mittlerweile sogar zu einem der international führenden „globalisierungskritischen“ öffentlichen Intellektuellen geworden, wie seine Teilnahme am Weltsozialforum 2004 in Mumbai (Indien) zeigte. In Frankreich stieg seine öffentliche Sichtbarkeit zusätzlich noch einmal, als Präsident Sarkozy ihn 2008 zum Vorsitzenden der „Stiglitz-Sen-Fitoussi“-Kommission ernannte, deren Aufgabe es ist, die Wirksamkeit von Maßnahmen zur Steigerung der Wirtschaftsleistung und sozialen Entwicklung zu bewerten. Diese Kommission setzt sich aus vier weiteren Nobel-Ökonomen

¹¹ <http://www.etes.ucl.ac.be/BIEN/nobel.htm>

zusammen: Amartya Sen, Kenneth J. Arrow, James J. Heckman und Daniel Kahneman. Während und nach der Subprime-Krise war Stiglitz außerdem der intellektuelle Anführer eines neu-keynesianischen Netzwerks mit direkten Verbindungen zum Generalsekretär der Vereinen Nationen.

In den Vereinigten Staaten sind Stellungnahmen zu politischen Budget- und Währungsfragen der Haupteinmischungsbereich der Nobel-Ökonomen. Franco Modigliani (1984), der Ronald Reagans Budgetpolitik kritisierte, wurde – kurz nach seiner Nobelpreisernennung – in eine polemische Diskussion mit dem Sprecher des Weißen Hauses verwickelt. 1992 verfassten Kenneth Arrow, William Sharpe, Lawrence Klein, Franco Modigliani, Robert Solow und James Tobin gemeinsam einen Brief an George Bush und die US-Notenbank, um ihnen wirtschaftspolitische Ratschläge zu geben (sie forderten die Schaffung eines öffentlichen Beschäftigungsprogramms, eines steuerfinanzierten Investitionsprogramms und eine Senkung des Leitzins). William Vickrey (1996), der einige Tage nach seiner Ernennung verstarb, übte scharfe Kritik an den US-Budgetkürzungen. In den 2000er Jahren standen die starken Steuersenkungen (und die darauffolgenden Budgeteinbußen in einer Phase massiver Militärausgaben) durch Präsident George W. Bush im Zentrum der Einmischungen der Nobel-Ökonomen in die politische Debatte in den USA: Eine Gruppe von Ökonomen, organisiert um den der Demokratischen Partei angehörenden Joseph Stiglitz und George Akerlof, attackierten die Steuersenkungen nach 2002 scharf und führten eine Kampagne gegen Bushs Wiederwahl im Jahr 2004.

Während der US-Präsidentschaftskampagne im Jahr 2004 kam es zu einer Konfrontation zwischen solchen Nobel-Ökonomen, die John Kerry unterstützten, George W. Bushs Haushaltspolitik und allgemein die Ausrichtung seiner Wirtschaftspolitik kritisierten und jenen Nobelpreisträgern, die seine Politik und Wiederwahl unterstützten, von denen eine Mehrheit aus Chicago kam. 10 Nobel-Ökonomen, Akerlof und McFadden aus Berkeley, Arrow und Sharpe aus Stanford, Kahneman aus Princeton, Klein aus Pennsylvania, North aus Washington, Samuelson und Solow vom MIT sowie Stiglitz von der Columbia Universität erklärten, dass Bush „ha[d] embarked on a reckless and extreme course that endangers the long-term economic health of our nation“. Ihnen gegenüber standen sechs neoliberale Nobel-Ökonomen: Becker, Buchanan, Prescott, Friedman, Lucas und Mundell. Die beträchtliche Anzahl an Erwähnungen dieser zwei *Manifeste* in den Medien (eine besonders große Anzahl in Internetblogs) zeigt, dass Bushs Wirtschaftspolitik ein zentrales Thema in diesem Feld geworden war und die Nobel-Ökonomen in zwei Lager spaltete: das der „Ultra-Konservativen“ bzw. Neoliberalen und das der „Moderat-Linken“ bzw. der Neo-

Keynesianer¹². Im Jahr 2008 und danach haben die Positionierungen zur Finanzkrise die Nobel-Ökonomen hauptsächlich in zwei Lager gespalten, nämlich das der anti-stimulus Unterstützer (Becker, Prescott und andere) und der pro-stimulus Vertreter, die teilweise der Obama-Regierung sehr nahe sind oder sogar „kritische linke“ Ansichten vertreten (wie Paul Krugman).

Konklusion

Der sogenannte „Nobelpreis“ ist eine soziale Konstruktion, die den Raum für eine spezifische Form der Ausübung von Macht im Sinne Bourdieus eröffnet. Er ermöglicht die Übertragung von sehr allgemeinem, diffus symbolischen Kapital aus sehr speziellen, esoterischen Bereichen des akademischen Lebens auf manifeste Figuren, die in der Lage sind, in der Öffentlichkeit zu politischen und praktischen Fragen des gesellschaftspolitischen Lebens Stellung zu beziehen und in Debatten einzugreifen. Ebendiese Art sozialer Prozesse, die Ende des 19. Jahrhunderts die Vorstellung des „Intellektuellen“ in Frankreich hervorbrachte, wie sie von Pierre Bourdieu und Christophe Charle beschrieben wurde. In den zeitgenössischen Prozessen der Formierung „öffentlicher Intellektueller“ haben es die Wirtschaftswissenschaften geschafft, eine wichtige Stellung zu beziehen und so die Funktion der Zentralbank für symbolische Ressourcen zu übernehmen. Geschaffen von einer skandinavischen Zentralbank ist der Gedenkpreis eine symbolische und politische Institution, die ihrer Definition nach abhängig vom Wirtschaftssystem und dessen Akteuren ist: In diesem Prozess sind wirtschaftliche Institutionen entscheidende Komponenten der Zirkulation von symbolischem Kapital.

Was sind die sozialen Folgen dieses Prozesses? Man könnte argumentieren, dass der „Nobel-Ökonom“ als Institution des sozialen Lebens keine großen Auswirkungen auf das intellektuelle Feld ausübt, da die Wirtschaftswissenschaften dort nach wie vor eine marginale Art von Kapital darstellen, die zu sehr von wirtschaftlichen und politischen Mächten abhängen, um mit anderen Ressourcen wie philosophischer, soziologischer und literarischer Exzellenz zu konkurrieren. Das wäre allerdings ein Fehlschluss, da die Wirtschaftswissenschaften mit einer speziellen aber effektiven Vorstellung von Universalismus und Autonomie, aufbauend auf wissenschaftlicher Leistung verknüpft sind: Denn Ökonomen werden als Wissenschaftler definiert und wahrgenommen, die für die

¹² Die nicht mit den Neu-Keynesianern zu verwechseln sind, welche im Wesentlichen die Modellannahmen der Neoklassik fortschreiben! Aus diesem Grunde werden die neu-keynesianischen Ansätze auch als „neue neoklassische Synthese“ bezeichnet.

öffentliche Debatte über „gesellschaftliche“ Probleme von besonderer Bedeutung sind. Somit trägt die Institution des Nobel-Preises zu einer professionellen und politischen Legitimierung öffentlicher Intellektueller aus den Wirtschaftswissenschaften in Konkurrenz zu anderen Wissenschaftlern und Experten bei, vor allem zu denen aus den Sozialwissenschaften. In diesem Sinne sind die Disqualifikation der Sozialwissenschaften als eine Quelle von gesellschaftlicher Legitimität und die Reduktion der praktischen und politischen Beiträge der Sozialwissenschaften, die lediglich noch zur Erweiterung ökonomischer Analysen dienen, die zentrale Konsequenz dieser sozialen Konstruktion „wirtschaftswissenschaftlicher Exzellenz“ durch den Nobelpreis. Die Legitimierung wirtschaftswissenschaftlichen Expertentums geht daher mit einer Delegitimierung sozialwissenschaftlicher Problemlösungskompetenz einher.

Daten und Tabellen

Die biographischen Daten, die in diesem Artikel verwendet wurden, wurden im Juli 2005 aktualisiert. Die folgenden fünf Tabellen bilden allgemeine Daten zur geographischen und sozialen Herkunft der Wirtschaftsnobelpreisträger ab.

Tabelle 1 - Geburtsjahr

	Vor 1920	1920-1939	1940 und später	Gesamt
Häufigkeit	25	21	9	55
Prozent	45.5	38.1	16.4	100

Tabelle 2 – Alter bei Ernennung

	Jünger als 60	Zwische 60 und 69	70 und älter	Gesamt
Häufigkeit	9	30	16	55
Prozent	16.4	54.5	29.1	100

Table 3 – Staatsangehörigkeit bei Geburt

	USA	Deutschland- Frankreich- Italien- Niederlande- Österreich	Groß- Brittanien	Skandinavien	Russland- ehem. Sovietunion- Ungarn	Kanada	Indien	Gesamt
Häufigkeit	28	8	7	5	4	2	1	55
Prozent	50.9	14.5	12.7	9.1	7.3	3.6	1.8	100

Table 4 – Staatsangehörigkeit bei Ernennung

	USA (inkl. Einer doppelten Staatsangehöri- gkeit zu Israel)	Deutschland- Frankreich- Italien- Niederlande- Österreich	Groß- Brittanien	Skandinavien	Russland- ehem. Sovietunion- Ungarn	Kanada	Indien	Gesamt
Häufigkeit	37	2	7	5	1	1	1	55
Prozent	67.3	3.6	12.7	9.1	1.8	1.8	1.8	100

Tabelle 5 – Soziale Herkunft

	Wirtschaftliche Oberklasse	Intellektuelle Oberklasse	Wirtschaftliche Mittelklasse	Intellektuelle Mittelklasse	Bauern und Volksklassen	Keine Angabe	
Häufigkeit	9	10	10	9	7	10	55
Prozent	16.4	18.2	18.2	16.4	12.7	18.2	100

Bibliographie

- Bourdieu P., *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil, 1992.
- Casanova P., *La République mondiale des lettres*, Paris, Seuil, 1999.
- Charle C., *Naissance des « intellectuels »*, Paris, Minuit,
- Coats A.W. (ed.), *The Post-1945 Internationalization of Economics*, Durham, Duke University Press, 1997.
- Coats A.W., *British and American Essays, vol. II, The Sociology and Professionalization of Economics*, London/New York, Routledge, 1993.
- Crawford E., *The Beginnings of the Nobel Institution. The Science Prizes 1901-1915*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- Crawford E., Shinn T., Sorlin S. (eds), *Denationalizing Science : The contexts of International Scientific Practice*, Dordrecht/Boston/London, Kluwer Academic Publishers, « Sociology of Sciences. Yearbook 1992 », 1993.
- De Solla Price D., *Little Science, Big Science*, New York, Columbia University Press, 1963.
- Dezalay Y., Garth B., *The Internationalization of Palace Wars*, Chicago, University of Chicago Press, 1998.
- Friedman Milton and Rose, *Two Lucky People : Memoirs*, Chicago, University of Chicago Press, 1998.
- Hartwell R., *A History of the Mont Pelerin Society*, Liberty Fund Inc., 1995.
- Klamer A., Colander, *The Making of an Economist*, Boulder, Westview Press, 1990.
- Lebaron F., *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Seuil, 2000.
- Lindbeck A., « The Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel », *Journal of Economic Literature*, Vol. XXIII (March 1985), pp. 37-56
- McCarty, Marilu Hurt, *The Nobel laureates. How the world's greatest economic minds shaped modern thought*, McGraw-Hill, 2000.
- Nasar S., *A Beautiful Mind : A Biography of John Forbes Nash, Jr., Winner of the Nobel Prize in Economics, 1994*, Touchstone Books, 1999.
- Puttaswamaiah K., *Nobel Economists. Lives and Contributions*, three volumes, New Delhi, Indus Publishing Company, 1995.
- Roux R., *Nobel en économie*, Paris, Economica, 2002.
- Zuckerman H., *Scientific elite. Nobel laureates in the US*, New York, Free Press, 1979.