

Dieter Bogenhold (Hrsg.)

Soziologie des Wirtschaftlichen

Alte und neue Fragen

Die Ökonomie – Natur- oder Sozialwissenschaft? Wissenschaftstheoretische und wissenssoziologische Überlegungen zu einer alten Kontroverse

Max Haller

1. Einleitung¹

Auch in der wissenschaftlichen Entwicklung der letzten hundert Jahre hat der Grundtrend der gesellschaftlichen Entwicklung – berufliche Ausdifferenzierung und Spezialisierung – in hohem Maße stattgefunden. Wie überall, führte er auch hier zu einer enormen Erhöhung von Effizienz und Produktivität, zugleich aber auch zu einem zunehmenden Unbehagen. Die hoch spezialisierten Fachdisziplinen sind immer weniger in der Lage, ganzheitliche Zusammenhänge zu sehen. Die Sozialwissenschaften sind von diesen Problemen genauso betroffen. Um nur ein Beispiel aus dem Bereich der Wirtschaft zu geben: Ökonomen verfügen heute über ausgefeilte Theorien und werden von Regierungen laufend zu Rate gezogen, wenn es um wichtige Entscheidungen geht. Niemand weiß aber wirklich, ob die massiven Spar- und Stützungsprogramme, wie sie in der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise einigen südeuropäischen Ländern verordnet bzw. zugesagt wurden, tatsächlich zum gewünschten Erfolg, d. h. zu einem nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung führen werden (außer, dass sie den möglichen Konkurs großer Banken verhindert haben). Fachvertreter wie Colander et al. (2008) und Schneider und Kirchgässner (2009) argumentieren, dass die Ökonomie bei der Vorhersage und Erklärung der Krise weitgehend versagt hat. Für Wirtschaftshistoriker war die Krise aber weder unerwartet noch neu; ganz ähnliche Verhaltensmuster und Prozesse auf individueller, unternehmerischer und politischer Ebene haben

¹ Eine erste Fassung dieses Beitrags habe ich vor längerer Zeit verfasst als Teil eines geplanten Buchmanuskripts „Zwischen Wettbewerb und Versorgung. Wirtschaft und Gesellschaft in Europa und den USA“. Er wurde erweitert im Rahmen eines Forschungsaufenthalts am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) im Wintersemester 2008/09. Für wertvolle Hinweise zu früheren Fassungen dieses Beitrags danke ich Jens Alber und Ulrich Kohler (WZB Berlin). Dieter Bogenhold und allen TeilnehmerInnen am Workshop an der Universität Klagenfurt am 7./8.12.2012, weiters Stephan Böhm, Daniel Eckert, Klaus Kraemer, Manfred Pritsching (Universität Graz), Peter Kosner (Wien) und Georg Vobruba (Leipzig).

Wiesbaden 2014

 Springer VS

schon in den Krisen von 1857, 1873 und 1929 eine Rolle gespielt. Nicht nur das institutionelle System der Banken und die Wirtschaftspolitik, auch soziale Faktoren wie Vertrauen und Panik spielen bei allen großen Krisen eine wesentliche Rolle (Plumpe 2011).

Es wird verständlich, dass in der eingangs dargestellten Situation die Qualifikationen von Experten und der Nutzen wissenschaftlicher Expertise zunehmend in Frage gestellt werden (vgl. als Überblick Heuermann 2000). Die Wissenschaftler selbst haben hierzu zwei Antworten gegeben. Eine lautet, dass interdisziplinäre Zusammenarbeit immer wichtiger wird; hier reagieren sie vor allem auf Kritik der Praxis, aber auch ihrer Studierenden. Die andere Reaktion besteht darin, dass man sich bemüht den Status seiner eigenen Disziplin zu verteidigen und deren Leistungen im Vergleich zu anderen hervor zu heben. Ein besonderes Spannungsverhältnis besteht in dieser Hinsicht zwischen der Ökonomie und Soziologie. Diese beiden Disziplinen befassen sich z. T. mit ähnlichen Fragestellungen, von der Erklärung längerfristiger wirtschaftlich-sozialer Wandlungsprozesse bis hin zu wirtschaftlichem Handeln von Staaten und Unternehmen, Haushalten und Individuen. Zwischen den beiden Disziplinen besteht ein deutliches Konkurrenzverhältnis. So betrachtet sich die Ökonomie als „Königin der Sozialwissenschaften“ (Samuelson 1981: 20) und glaubt, aus dieser Position heraus die Soziologie eher vernachlässigen zu können. Die Soziologen wiederum sehen infolge der Spezialisierung und Formalisierung der Ökonomie dort immer weniger Anknüpfungspunkte für die eigene Arbeit und verzichten daher meist auf eine entsprechende Rezeption.

Es gibt inzwischen eine Unzahl von Veröffentlichungen zum Thema der wissenschaftstheoretischen Beurteilung und Einordnung der modernen Ökonomie. Dieser Beitrag kann nicht diese gesamte Diskussion rezipieren. Er hat zwei bescheidenere Ziele: Zum einen das vorherrschende wissenschaftstheoretische Selbstverständnis der Ökonomie zu hinterfragen, zum anderen zu zeigen, dass die Ökonomen selbst in inhaltlicher Hinsicht sehr unterschiedliche Meinungen vertreten – Meinungen, die in hohem Maße durch den jeweiligen nationalen Kontext geprägt sind, in welchem sie arbeiten. In beiderlei Hinsicht kann sich dieser Beitrag zum größten Teil auf kritische Arbeiten von Ökonomen selbst berufen.² Ausdrücklich sei festgestellt, dass es hier nicht darum geht zu zeigen, ob und in-

2 Für den Verfasser dieses Beitrags ist dieses Thema aus zwei Gründen schon lange von Interesse: Zum einen, weil er sich selbst immer wieder mit Themen im Schnittpunkt von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, zum anderen mit Fragen der Wissenschaftsforschung und Wissenssoziologie befasst hat. Er hat in mehreren Beiträgen eine wissenschaftssoziologische Perspektive auch auf die Entwicklung unterschiedlicher theoretischer Schulen der Soziologie angewandt (Haller 2003, 2006).

wieweit die Soziologie etwa bessere Theorien und Lösungen für wirtschaftliche Fragestellungen und Probleme anbieten könne als die Ökonomie. Eine vergleichende Darstellung und Bewertung der Leistungen der neueren Wissenschaftssozologie würde einen ganz anderen Artikel verlangen (zur neueren Wirtschaftssozologie vgl. jedoch Beckert & Deutschmann 2009; Beckert & Zafirovski 2011; Maurer 2008; Smelser & Swedberg 2005; Swedberg 1990, 1998).

Dieser Beitrag besteht aus drei Teilen: Im folgenden Abschnitt wird das Selbstbild der Ökonomie als Naturwissenschaft und die wissenschaftstheoretischen Implikationen einer solchen Auffassung diskutiert; im zweiten Teil werden einige Implikationen dieses Verständnisses für das Selbstbild der Ökonomen herausgearbeitet; im dritten Teil wird empirisch gezeigt, dass die Ökonomen genauso wie die Vertreter aller anderen Sozialwissenschaften stark durch den gesellschaftlich-politischen Kontext beeinflusst sind, in welchem sie leben und arbeiten. Abschließend wird diskutiert, welche Folgerungen sich aus diesen Überlegungen und Fakten für die Praxisrelevanz der Ökonomie und ihr Verhältnis zu anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen ergeben.

2. Welche Art von Wissenschaft ist die Ökonomie?

Innerhalb der Ökonomie gibt es – genauso wie in der Soziologie – sehr unterschiedliche Strömungen (vgl. Frey 1977; Kirchgässner 1991). Viele davon vertreten keineswegs die gleiche Sicht wie das dominante Paradigma der neoklassischen Ökonomie. Als „heterodoxe“ Strömungen sind zu nennen: Die institutionalistische Ökonomie; marxistische und andere „unorthodoxe Ökonomen“ insbesondere im Bereich der politischen Ökonomie; die neuere experimentelle Ökonomie (vgl. Croson & Gächter 2010) und die Vertreter der Idee einer umfassenden Sozialwissenschaft, der „Sozioökonomie“.

Im Zentrum dieses Artikels steht das zentrale neoklassische Paradigma der Ökonomie. Die Existenz eines solchen Kerns unterscheidet die Ökonomie deutlich von der Soziologie und anderen Sozialwissenschaften. Seine zentralen Elemente sind: ein methodologischer und normativ-politischer Individualismus; die Annahme, dass menschliches Verhalten rational und utilitaristisch ausgerichtet ist; konsequentes Denken in Opportunitätskosten (Tauschparadigma) und der Glaube an die positiv wirkende unsichtbare Hand des Marktes (Hampicke 1992: 20–38; Colander et al. 2008). In der akademischen Welt der Ökonomie werden die heterogenen Strömungen, die diese Annahmen nicht teilen, stark marginalisiert (Lawson 2003: 247). Es soll zunächst betrachtet werden, wie Ökonomen selbst

diesen Kern beurteilen; sodann soll er aus einer von Max Weber inspirierten wissenschaftstheoretischen Perspektive kritisch diskutiert werden.

a) *Auffassungen und Kontroversen in der Ökonomie. Eine erste Annäherung*

Es ist relativ unbestritten, dass das Paradigma der neoklassischen Ökonomie die angesehenste und einflussreichste Richtung der modernen Ökonomie darstellt. Ein Faktum ist auch, dass namhafte Autoren dieser Schule recht deutlich die Auffassung von der Ökonomie als Naturwissenschaft vertraten. So schrieb etwa Paul A. Samuelson (1981: 20, 28) in seinem für Jahrzehnte tonangebenden Lehrbuch: „Obgleich viele ökonomischen Gesetze approximativen Charakter haben, gibt es in der Nationalökonomie eine Reihe von wichtigen naturgesetzähnlichen Beziehungen;“ die Einführung des Nobelpreises war für ihn ein Indiz dafür, dass zwischen Ökonomie und Naturwissenschaft eine „Verwandtschaft“ bestehe. Diese Auffassung vertrat schon Eugen von Böhm-Bawerk als er schrieb:

„Die Bemühungen der ökonomischen Theorie waren seit jeher darauf gerichtet, Gesetze des ökonomischen Geschehens aufzufinden und auszusprechen. In der älteren Zeit [...] liebte man es, für solche ökonomische Gesetze den Namen und den Charakter von Naturgesetzen in Anspruch zu nehmen. Buchstäblich genommen war das natürlich anzufechten; man wollte aber wohl durch diese Bezeichnung zum Ausdruck bringen, daß [...] es auch im ökonomischen Leben Gesetze gebe, gegen die der Menschenwille und sei es auch der mächtige Staatswille, ohnmächtig bleibt; daß auch durch künstliche Eingriffe gesellschaftlicher Gewalten der Strom des wirtschaftlichen Geschehens sich nicht aus gewissen Bahnen herausdrängen lasse, in die ihn die Macht ökonomischer Gesetze gebieterisch zwingt.“ (Böhm-Bawerk 1924 [1914]: 230)

Damit zusammen hängt eine rein formale Sicht der Ökonomie, wie sie z. T. auch Schumpeter in einem frühen, programmatischen Werk (1908: 30ff.) vertrat.

Dieses neoklassische Verständnis der Ökonomie sieht sich jedoch immer wieder mit scharfer Kritik konfrontiert. Sie wurde eröffnet schon Ende des 19. Jahrhunderts von Thorstein Veblen (1899); von ihm stammt anscheinend auch die Bezeichnung „neoklassisch“. Der Wissenschaftstheoretiker Alexander Rosenberg (1992) hat argumentiert, dass die neoklassische Auffassung die (Mikro-) Ökonomie letztlich jeglichen Gehalts und jeglicher Erklärungskraft beraube. Ihre Vorherrschaft sei gering und sie hat seiner Meinung nach seit Ende des 19. Jahrhunderts keine wesentlichen Fortschritte mehr gemacht. Ihre Grundannahme besteht darin, menschliches Verhalten zu erklären als Resultat von Kräften, die sich stets in Richtung auf ein Gleichgewicht in einer zentralen Variable hin bewegen; das Gleichgewicht ist gegeben durch einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage (die sich ihrerseits aus individueller Nutzenmaximierung ergeben) auf allen Märkten. Aus dieser Annahme ergibt sich, dass die Differential-

rechnung angewendet werden kann, um die funktionalen Beziehungen zwischen den Variablen darzustellen. Rosenberg nennt dies eine Extremstrategie, weil sie letztlich annimmt, dass ein System immer so funktioniert, dass es den Wert einer bestimmten Variablen (z. B. der Gesamtenergie) maximiert. Zeigen unsere Messungen, dass dies in einem bestimmten System nicht passiert, so folgern wir nicht, dass das System anders funktioniert, sondern, dass wir die Rahmenbedingungen nicht adäquat erfasst haben. Solche Extremtheorien sind aber nicht falsifizierbar; deshalb können sie auch den harten Kern von Theorien bilden. Die Paradoxa der (neoklassisch-formalistischen Modell-) Ökonomie könne man jedoch verstehen, wenn man sie nicht als eine empirisch erklärende Wissenschaft versteht, sondern als ein Modelldenken, ja letztlich als einen Zweig der Mathematik, und zwar einer durch D. Hilbert entwickelten Auffassung der Mathematik, die diese nicht mehr primär als Methode zur Darstellung der Realität, sondern möglicherweise, virtueller Welten betrachtet (Lawson 2003: 257–269). Interessanterweise wurde eine solche mathematische Schule (die Bourbaki-Schule) auch in Frankreich entwickelt, an welche berühmte französische Ökonomen wie Walras und Pareto in ihrer allgemeinen Gleichgewichtstheorie anknüpfen.

Charakteristisch für das dominante Paradigma der Ökonomie ist weiters, dass es auf einer individualistisch-atomistischen Sicht des Menschen beruht (Lawson 2003: 13–26). Ein Indikator für diese Grundhaltung ist die Tatsache, dass Ökonomen – wenn sie überhaupt andere Disziplinen als relevant ansehen – allenfalls die Psychologie nennen, aber nicht die Soziologie oder andere Sozialwissenschaften (Sozialanthropologie, Politikwissenschaft usw.). Die Werke der Gründerväter und Klassiker des 18. und 19. Jahrhunderts (A. Smith, J. St. Mill usw.) enthielten noch zahlreiche soziologische Ideen; auch für Schumpeter stellt die Wirtschaftssoziologie noch ein Teilfach der Ökonomie (neben der ökonomischen Theorie, Wirtschaftsgeschichte und Statistik) dar. Ernst Seidler (1999: 271ff.) sieht im Auftreten der Idee, dass der Schlüssel zum Verständnis wirtschaftlicher Vorgänge in „typischen Zuständen der menschlichen Psyche“ zu finden sei, „die einheitliche, geschlossene, auf ein wirtschaftliches Urphänomen zurückgehende Kausal-Hypothese“ der Ökonomie, den entscheidenden Wendepunkt in ihrer Geschichte; die „Österreicher“ (Menger, Böhm-Bawerk) waren seiner Meinung nach dafür bahnbrechend. Wenn neoklassisch orientierte Ökonomen auf die Psychologie Bezug nehmen, dann vor allem auf jene Richtungen, die ihren Vorstellungen entsprechen, wie etwa die behavioristische Psychologie, aber nicht z. B. auf verstehende und kognitive Psychologie, „humanistische“ Psychologie oder Sozialpsychologie. Diese Bezugnahme scheint oft eher den Zweck zu haben, die eigenen (fragwürdigen) Annahmen über den Menschen zu legitimieren. Oft werden psychologische

Annahmen selbst erfunden. Ein Beispiel ist Keynes' „fundamentales psychologisches Gesetz“ das besagt, dass steigendes Einkommen stets mit steigendem Konsum einhergeht, jedoch nur unterproportional (vgl. dazu auch Hendersson 1995: 170; Haller 2003: 203). Hans Albert (1967a: 46f.) sprach hier von einer „psychologischen Maskerade“. Auf diesem „Gesetz“ beruht seine ganze Theorie der Beschäftigung; wenn sie nicht stimmt oder wenn man annehmen muss, dass Arbeitslosigkeit auch noch durch andere Faktoren als zu geringe Konsumnachfrage erzeugt wird (was wohl unbestritten ist) wird die gesamte Theorie von Keynes erschüttert (Rueff 1947). Dem Menschen dieser Art liegt ein *Robinson-Crusoe-Modell* wirtschaftlichen Handelns zugrunde, das alle – auch makroökonomische – Prozesse aus Annahmen über das rational utilitaristische Handeln Einzelner sowie zusätzlichen allgemeinen Annahmen über systemische Gleichgewichtstendenzen ableitet (Colander et al. 2008; Dasgupta 2002). Die hierin liegende Problematik der Aggregation bzw. eines ökologischen Fehlschlusses (im Falle eines direkten Schlusses von der höheren auf die niedrige Ebene) wird übersehen; auf der Makroebene gibt es eigenständige emergente Prozesse neuer Art, die nicht aus individuellem Handeln ableitbar sind (Steel & Holt 1996).

b) Die Natur und Reichweite ökonomischer „Gesetze“ und Modelle

Hinter der Kontroverse um den wissenschaftstheoretischen Status der neoklassischen Ökonomie steht meiner Meinung nach die Tatsache, dass vielfach ungeklärt ist, was „Gesetze“ sind und welche Rolle sie in verschiedenen Wissenschaften spielen. Ich gehe hier davon aus, dass es zumindest vier unterschiedliche Typen von Gesetzen gibt, die auch eng mit dem Unterschied zwischen Natur-, Geistes- und Sozialwissenschaften zusammenhängen. Beziehen kann ich mich hierbei auch auf die Unterscheidung zwischen den *Drei Welten* von K.R. Popper (1973; vgl. auch Haller 2003, S. 493–496; Meleghy 2001). *Übersicht 1* zeigt die vier Realitätsebenen, die ihnen entsprechenden Methoden der Erkenntnis und Typen von Gesetzmäßigkeiten.

Übersicht 1: Die vier Ebenen der Realität und die ihnen entsprechenden Erkenntnismethoden und Formen von Kausalität (Gesetzmäßigkeiten)

Realitätsebene (Wissenschaften)	Methoden der Erkenntnis	Typen von Gesetzmäßigkeiten
I. Unbelebte Natur (Physik, Chemie)	Beobachtung, Experiment	Kausalgesetze (quantifizierbare, deterministische Zusammenhänge)
II. Belebte Welt (Biologie)	vergleichende naturhistorische Beobachtung, Experiment	Funktionalistisch-teleologische Gesetze und evolutionäre Mechanismen
III. Soziale Welt (Sozialwissenschaften)	Sinnverstehen	Sinnhafte Zusammenhänge und konstruktivistisch erfassbare „Gestalten“
IV. Welt der Ideen (Geistes- und Kulturwissenschaften)	Logik, Mathematik, Analyse von Sprachen u. a. geistigen Schöpfungen	Formale, logische und ästhetische Zusammenhänge, Regeln und Gesetze

Die allgemeinen Thesen lauten: a) die vier Ebenen der Realität und die ihnen entsprechenden Gesetzmäßigkeiten sind völlig unterschiedlich; b) für die Beziehung zwischen den Ebenen I bis III gilt, dass die Gesetzmäßigkeiten auf den jeweils unteren Ebenen auch für die nächst höheren gelten, aber nicht umgekehrt; c) Gesetzmäßigkeiten auf Ebene IV haben keinen Bezug zur Realität; man kann sie jedoch als Hilfestellung für die Erkenntnis der drei darunter liegenden Ebenen verwenden. Betrachten wir diese Unterscheidung näher.

Strikte Kausalgesetze im üblichen Sinne – klar definierte, deterministische Zusammenhänge zwischen zwei Variablen, von welchen die verursachende vorher, die verursachte nachher auftritt – gibt es nur in der unbelebten Natur. Nur sie betreffen daher „echte“ kausale Zusammenhänge³, die in Form von klar spezifizierten mathematischen Gleichungen dargestellt und in konkreten Messungen quantifiziert und überprüft werden können. Ein Beispiel ist die Formel

$$E=mc^2$$

(Energie ist eine Funktion von Masse und Geschwindigkeit), die immer und überall gilt. Gesetze dieser Art, die auf Basis empirischer Beobachtungen und Experimente entwickelt wurden, haben zum enormen Fortschritt von Naturwissenschaft

³ Beim Begriff der „Kausalität“ ist wichtig fest zu halten, dass es sich dabei um keinerlei essentialistische Vorstellung von einem „wirklichen“ Zusammenhang handelt, sondern dass Kausalität immer nur eine Vorstellung unseres Geistes ist, ein a priori (Kant), das dazu dient, die Komplexität der Welt zu verstehen.

und Technik seit Beginn der Neuzeit beigetragen (vgl. auch Bunge 1998:100–154; Rosenberg 2001). Ein anderes Beispiel ist die berühmte Schrödinger-Gleichung, welche die Dynamik der quantenmechanischen Zustände eines Systems beschreibt. Auch sie ist letztlich zwar ein Postulat, das sich mathematisch nicht streng herleiten lässt; sie ermöglichte jedoch erstmals die Erklärung vieler bis dahin (1926) unverständlicher physikalischer Phänomene (z. B. der Spektren des Wasserstoffatoms) und sie bildet das Fundament fast aller praktischen Anwendungen der Quantenmechanik.

Auch Lebewesen sind diesen Naturgesetzen unterworfen. Für sie gilt aber noch ein weiterer Typ, nämlich teleologische Gesetze und funktionalistische Zusammenhänge. Lebewesen streben aktiv danach, sich der Umwelt anzupassen, diese zu wechseln, falls nötig und möglich oder sie auch aktiv zu verändern, um bessere Lebensbedingungen herzustellen. Diese Wechselwirkung zwischen Lebewesen bzw. Gattungen und Umwelt erfolgt in einer Weise, die eindeutig im Hinblick auf die Zielsetzung der Lebenserhaltung und Fortpflanzung der jeweiligen Gattung rekonstruierbar und erklärbar ist. In diesem Faktum lag die immense Bedeutung der Darwin'schen Evolutionstheorie, die unser gesamtes Denken revolutioniert hat. Sie erklärte die ungeheure Vielfalt von Lebewesen auf der Erde (einschließlich des Menschen) durch Jahrtausende lange wechselseitige Anpassungsprozesse zwischen Umwelt und Gattungen; da die Entwicklung eindeutig gerichtet ist – von einfachen zu komplexen, differenzierten Arten – spricht man von Evolution. Evolution ist eine gerichtete Entwicklung, die sich jedoch nicht aus einer bewussten Planung ergibt, sondern als Ergebnis des autonomen, spontanen Zusammenwirkens der vielen Einzelprozesse von Mutation und Adaption.

Diese Idee wurde auch in der Ökonomie aufgegriffen. Thorsten Veblen (1899) schrieb hier in Bezug auf das Denken der früheren französischen Physiokraten wie auch jenes von A. Smith von einer „animistischen“ Sichtweise, für die teleologische Abfolgen und die Funktionen dieses oder jenes Organs charakteristisch seien. Dieses Denken ist bis heute präsent. Gebhard Kirchgässner, der sich ansonsten gegen die Analogie zwischen Natur- und ökonomischem Geschehen ausspricht, sieht wie A. Marshall u. a. eine sehr enge Beziehung zwischen dem Evolutionsdenken in der Biologie und Ökonomie (Kirchgässner 1991: 215–232). Man könne den Wettbewerb von Firmen und das Überleben der Erfolgreichen als Wettbewerbs- und Ausleseprozess sehen. Er bezieht sich hier auf Friedrich Hayek, den einflussreichen österreichisch-englischen Nobelpreisträger, der die analoge Theorie entwickelt hat, dass sich „im Verlauf der gesellschaftlichen Entwicklung jeweils die effizienteren Regeln und Institutionen (spontan) durchsetzen, auch wenn die Individuen hier keine explizite Wahl treffen und sich der Vor-

teilhaftigkeit der sich herausbildenden Institutionen oft gar nicht bewusst sind.“ (Kirchgässner 1991: 221) Man kann nur staunen, welche vermeintlichen „Gesetze“ hier postuliert werden. So nennt Kirchgässner (1991: 215) die Bevölkerungslehre von Malthus als klassisches und „berühmtestes Beispiel“ der engen Beziehung zwischen Biologie und Ökonomie, und äußert als indirekte Kritik daran lediglich, diese Theorie sei durch ihre Inanspruchnahme durch totalitäre Systeme diskreditiert worden, ohne ein Wort zu verlieren über ihre Primitivität,⁴ ihre völlige Falsifizierung durch den historischen Verlauf, und ihre teilweise politische Inanspruchnahme auch durch europäische Staaten und die USA.⁵ Werte und Ziele spielen in solchen Theorien keinerlei Rolle; der gesellschaftliche Fortschritt wird „nicht erreicht, indem die menschliche Vernunft mit bekannten Mitteln ein festes Ziel anstrebt“, sondern ist nur ein „vollkommen ungeplanter und unplanbarer Prozess, in dessen Verlauf sich nicht nur die uns bekannten Möglichkeiten, sondern auch unsere Wertsetzungen und Wünsche ständig ändern.“ (Hayek 1991 [1971]: 51) Völlig ausgeblendet wird durch diese Theorie, dass es grundlegende gesellschaftliche Werte gibt, die der Menschheit seit der Antike wohlbekannt sind und nach deren Realisierung in Form von Institutionen sie kontinuierlich strebt. Tatsächlich werden sie auch in immer höherem Grade realisiert, wie etwa O. Dann (1975) für den Wert der Gleichheit gezeigt hat; dies wird belegt auch durch die schon von Marx postulierte universal-historische Abfolge von immer weniger direkten und brutalen Formen der Ausbeutung von Menschen durch Menschen (Sklaverei, Feudalismus, Kapitalismus).

Im Bereich der sozialen Welt der Menschen herrschen also nicht nur biologische Gesetze. Menschen handeln auch aufgrund von (mehr oder weniger rationalen) subjektiven Intentionen, Bedürfnissen, Wünschen, Motiven, Zielen usw., die wir rational nachvollziehen können. Aus diesem Grund muss bei sozialwissenschaftlichen Analysen auch das Sinnverstehen eine zentrale Rolle spielen (Weber 1964: 8f). Sinnverstehen bedeutet, soziales Handeln rational zu rekonstruieren unter gleichzeitiger Bezugnahme auf (a) die Situation, in welcher der Akteur stand oder steht und (b) auf die Interessen, Ideen und Werte, von denen er sich leiten ließ (Farr 1985; Haller 2003: 560–575). Die jeweilige sinnhafte Interpretation eines Handelns ist jedoch zunächst nur eine Hypothese; auch sie muss empirisch überprüft werden, d. h. es muss gezeigt werden, dass bestimmte Motive, Ziele usw. in bestimmten Situationen tatsächlich vorhanden waren und das Han-

4 Sie besagt bekanntlich, dass das Menschengeschlecht, besonders die Proletarier, einem hemmungslosen Vermehrungstrieb folgt, die Lebensmittelproduktion begrenzt ist, daher eine „natürliche Begrenzung“ des Bevölkerungswachstums durch Hunger. Kriege usw. notwendig sei, die auch tatsächlich stattfinden.

5 Etwa durch die eugenischen Maßnahmen im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts.

deln bestimmten. Eine soziologische (= sozialwissenschaftliche) Erklärung muss daher, nach Weber, sowohl Sinnverstehen wie auch statistisch-kausale Erklärung, d. h. den Aufweis des regelmäßigen Auftretens eines Zusammenhangs, beinhalten. Verstehen ist aber auch für ökonomisches Handeln und Prozesse unerlässlich (Hoppe 1983), auch wenn Ökonomen (vgl. z. B. Kirchgässer 1991) es als nicht notwendig erachten. Was Ökonomen in ihren Modellannahmen jedoch de facto tun, ist – laut H. Albert (1967a: 51) – die „Projektion eines ‚objektiven‘ Sinnzusammenhangs in die soziale Wirklichkeit [...] eine zurechnungstheoretische Unterbauung des Preismechanismus bei vollkommener Konkurrenz [...]“. Damit wird aber die Idee des Gleichgewichts bei vollkommener Konkurrenz „axiologisiert“, d. h., mit einem positiven Wertakzent versehen. T. Lawson (2003: 114) spricht hier von einer „abductionist fallacy“, der unhinterfragten Übertragung von Theorien oder Methoden, die in einem Realitätsbereich adäquat sind, auf einen ganz anderen. Zu betonen ist hier, dass zwischen ökonomischem und soziologischem Denken in diesem Sinne keineswegs ein grundsätzlicher Gegensatz bestehen muss. Auch die Soziologie im Weber'schen Sinne beruht auf dem methodologischen Individualismus und der Annahme, dass rationales Handeln grundlegender Ausgangspunkt jeder Analyse, insbesondere wirtschaftlichen Handelns, sein muss (wobei rational allerdings auch wertorientiertes Handeln einschließt; vgl. auch Swedberg 1998: 28). Es ist irreführend, wenn Ökonomen die Soziologie daher als Vertreterin eines *Homo sociologicus-Paradigmas* darstellen (vgl. z. B. Frey 1990), das annimmt, dass soziales Handeln immer von Werten und Normen bestimmt wird. Auch der große Synthese-Versuch von Parsons und Smelser (1984), im Rahmen eines systemtheoretischen Ansatzes „analytisch“ zwischen den Fragestellungen und Objekten von Ökonomie und Soziologie zu unterscheiden und zu vermitteln, war nicht zielführend und wurde auch nicht weiter entwickelt; der Status seiner Systemtheorie bleibt unklar und es lassen sich daraus keine gehaltvollen empirischen Hypothesen ableiten (vgl. dazu Haller 2003: 173–280).

Es gibt noch eine vierte Ebene der „Erklärung“, die sich ausschließlich im Bereich der Ideen abspielt. Hier geht es um die Darstellung und Ableitung logischer und mathematischer Zusammenhänge; sie sind „deterministisch“ in dem Sinne, dass es jeweils nur eine einzige „richtige“ Lösung eines Problems gibt. Erklärungen dieser Art haben keinerlei Realitätsbezug, sie können jedoch bei der Erklärung empirischer Phänomene als Hilfsmittel herangezogen werden. Kausale Zusammenhänge – deterministische und probabilistische – lassen sich durch mathematische und statistische Modelle und Methoden viel exakter darstellen als durch verbale Formulierungen; der Fortschritt von Naturwissenschaft und Technik beruht zu einem wesentlichen Teil auf der Anwendung solcher Verfahren.

Das Problem vieler sozialwissenschaftlicher und auch ökonomischer Erklärungen besteht nun darin, dass die Unterschiede zwischen diesen Ebenen verwischt werden. Auf die Problematik der Übertragung biologischer Evolutionsgeschehen auf menschliche Gesellschaften wurde bereits hingewiesen. Darüber hinaus werden deterministische und funktionalistische Gesetze, die auf den Ebenen I und II gelten, unbesehen auf die soziale Welt übertragen. So werden in der Verhaltensforschung, Soziobiologie und in der „naturalistischen“ Psychologie und Soziologie scheinbar allgemeine Gesetze aufgestellt, die sich bei näherem Hinsehen nicht halten lassen.⁶ Dies gilt auch für die Annahme, ökonomische Gesetze seien von besonders „fundamentaler“, letztlich bestimmender Art. Diese Annahme kennzeichnet ökonomisches Denken von Böhm-Bawerk bis Samuelson. Einer solchen Auffassung liegen zwei irreführende Auffassungen zugrunde. Zum einen jene, „Gesetze“ seien irgend etwas Absolutes, nicht mehr weiter zu Begründendes. Die Unhaltbarkeit einer solchen Auffassung hat Erwin Schrödinger selbst für die moderne Physik gezeigt. Er schrieb: „Die physikalische Forschung hat klipp und klar bewiesen, daß zum mindesten für die erdrückende Mehrzahl der Erscheinungsabläufe, deren Regelmäßigkeit und Beständigkeit zur Aufstellung des Postulates der allgemeinen Kausalität geführt haben, die gemeinsame Wurzel der beobachteten strengen Gesetzmäßigkeit – der *Zufall* ist.“ (Schrödinger 1967: 10) Das scheinbar „eherne“ Gesetz ergibt sich „voll und restlos aus der ungeheuren großen Zahl der zusammenwirkenden molekularen Einzelprozesse“; diese einzelnen Prozesse aber braucht man gar nicht zu kennen. Der trotzdem weit verbreitete „Glaube an die absolute, kausale Determiniertheit des molekularen Geschehens“ ergibt sich laut Schrödinger „aus der von Jahrtausenden ererbten *Gewohnheit, kausal zu denken*, die uns ein undeterminiertes Geschehen, einen absoluten, *primären* Zufall als einen vollkommenen Nonsens, als *logisch* unsinnig erscheinen läßt.“ (Schrödinger 1967: 15; Hervorhebungen im Original) Er kommt hier zur gleichen Folgerung wie schon vor einem Jahrhundert der Soziologe Emile Durkheim und der Sozialstatistiker Adolphe Quetelet (vgl. Goldthorpe 2000; Cartwright 2002), für welche die Suche nach spezifischen kau-

6 So hat etwa Konrad Lorenz (1973) postuliert, dass auch Menschen, wie höhere entwickelte Tiergattungen, ein territorial mehr oder weniger ausgedehntes „Revier“ brauchen, um gesund überleben zu können, da die modernen Großstädte und Hochhäuser dies nicht mehr gestatten, würden die Menschen hier psychisch krank. George Homans (1968) hat in seiner „elementaren Theorie sozialen Verhaltens“ Thesen aufgestellt, die einen mehr oder weniger deterministischen Zusammenhang zwischen Variablen wie Gruppengröße, Dauer der Mitgliedschaft und Qualität der Beziehungen zwischen den Mitgliedern postulieren. (Zur Kritik dieser Auffassungen vgl. Haller 2003). Eine unzulässige Übertragung von Gesetzen von einer niedrigeren auf eine höhere Ebene gilt auch für Evolutionsgesetze, wie sie die funktionalistische Theorie entwickelt hat (Parsons 1975).

salen Zusammenhängen für Soziologie ebenso wichtig ist wie für die Naturwissenschaft, in beiden Bereichen aber keineswegs vollständige Determination angenommen werden kann (Dürkheim 1965 [1895]).

Zum zweiten gilt, dass es ökonomische Gesetze, die mit Naturgesetzen vergleichbar sein sollen, überhaupt nicht gibt. Betrachten wir als Beispiel ein fundamentales ökonomisches „Gesetz“, die *Konsumfunktion* (begründet von Keynes und ausgearbeitet von Modigliani, Duesenberry und Friedman). Sie lautet

$$C(Y) = C_a + cy \cdot Y$$

wobei Y das Einkommen, C den Konsum, C_a den „autonomen Konsum“ (den absoluten Betrag, den man für Grundbedarf immer ausgibt) und cy die marginale Konsumneigung (den Anteil des Einkommens, der für Konsum ausgegeben wird) bezeichnet. Es ist evident, dass dieser Zusammenhang empirisch zu einem bestimmten Zeitpunkt oder auch für eine bestimmte Zeitperiode klar spezifiziert werden kann, sich jedoch bei Veränderung der Rahmenbedingungen wesentlich verändern kann. Die als „Gesetze“ behaupteten Zusammenhänge gelten also keineswegs unabhängig von Raum und Zeit, wenngleich sie – wie beispielsweise auch das Greshamsche Gesetz (schlechtes Geld verdrängt gutes) oder das Wagnersche Gesetz der steigenden Staatsausgaben durchaus als „rational evidente Deutungen menschlichen Handelns“ (Weber 1964:13) interpretiert werden können und durch die empirische Forschung vielfach bestätigt wurden (vgl. dazu allgemein auch Kalmbach 2008; Berger/Nutzinger 2008). Der Glaube an manche dieser „Gesetze“ wurde dennoch wirtschaftspolitisch folgenreich. So etwa die Idee der Phillips-Kurve, die postulierte, dass ein stabiler negativer Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit bestünde; der Zusammenhang galt zwar für bestimmte historische Perioden, gilt aber heute nicht mehr. Dennoch entwickelten Ökonomen auf ihrer Basis die These einer „natürlichen Rate der Arbeitslosigkeit.“ De facto gilt jedoch: „[...] we have no warrant for believing that it is a well-defined, stable level of unemployment, capable of serving as a bedrock for anti-inflationary policies. [...] How did such a vaguely specified idea ever come to be regarded as an article of faith?“ (Blaug 2002b: 34) G. Kirchgässner (1991: 87–95) kommt zu dem pessimistischen Schluss, dass die heutige Ökonomie im Hinblick auf dieses zentrale wirtschaftspolitische Problem als ratlos erscheint. M. Blaug (2002b: 22–23) schreibt, dass ein Fortschritt in der Ökonomie allenfalls in Bezug auf analytische Techniken und theoretische Modelle stattgefunden habe, nicht jedoch im Sinne eines besseren, empirisch fundierten Verständnisses der wirtschaftlichen Realität.

Ein weiteres Problem des neoklassischen ökonomischen Denkens besteht darin, dass man logische Zusammenhänge und Gesetzmäßigkeiten aus Ebene IV auf die Ebene III überträgt. Dies scheint mir der Fall zu sein bei der Anwendung komplexer mathematischer Modelle auf ökonomische Prozesse. Betrachten wir den grundlegenden Zusammenhang in dieser Hinsicht, jenen zwischen Angebot und Nachfrage und die daraus abgeleitete These von der Herausbildung eines Gleichgewichtspreises (vgl. dazu auch Haller 2003, S. 350–360). Sie besagt, dass der Preis eines Gutes sich so entwickeln wird, dass er im Rahmen des Koordinatensystems von produzierter Menge und Preis im Schnittpunkt der Angebots- und Nachfragekurve zu liegen kommt: Je höher der Preis eines Gutes, desto mehr davon möchten die Unternehmer produzieren und anbieten, während die Konsumenten desto mehr kaufen werden, je billiger es ist. Die tatsächliche Produktion bzw. gekaufte Menge wird sich dann im Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve einpendeln. Die beiden einfachen Zusammenhänge ersterer Art – also die Abhängigkeit der Bereitschaft ein Gut zu produzieren oder jene, es zu kaufen, von seinem Preis – sind empirisch plausibel und auch sinnvoll nachvollziehbar, da sie sich auf konkretes Handeln von wirtschaftlichen Akteuren beziehen; sie können daher als „ökonomische Gesetze“ betrachtet werden. Das Gleiche gilt aber nicht mehr für ihr Zusammenwirken, die Tendenz zur Herausbildung eines „Gleichgewichtspreises“. Dieser Zusammenhang besteht nur auf der Aggregatenebene, involviert also kein individuelles Handeln mehr; er ist grundsätzlich nicht mehr sinnvoll interpretierbar, wenngleich er logisch als plausibel erscheint. Er entspricht aber auch keinem physikalischen Gesetz, weil er nicht auf messbaren Eigenschaften von bestimmten Objekten bzw. Prozessen (wie dem Gewicht einer Masse oder der Geschwindigkeit ihrer Bewegung) beruht. Es gibt keinen objektiv definierten Preis eines Gutes mit einem Nullpunkt. Es handelt sich um ein reines Modell, das empirisch nicht überprüfbar und daher auch nicht widerlegbar ist, also um ein mathematisch-deduktivistisches Denken, dem „absurde Fiktionen“ zugrunde liegen (Lawson 2003: 18). Modelle dieser Art können interessant und von Nutzen sein, um das Denken über mögliche Implikationen bestimmter Zusammenhänge anzuregen (in diesem Sinne äußert sich auch der Philosoph H. Vaihinger positiv über das ökonomische Modelldenken; vgl. Vaihinger 1924: 187–191).

Das neoklassische ökonomische Modelldenken dieser Art entspricht aber nicht einem Wissenschaftsverständnis, nach welchem die Funktion der Wissenschaft darin besteht, unsere substantielle Erkenntnis über die reale Welt sukzessive zu erweitern, indem weniger gute Erklärungen durch bessere abgelöst werden, wobei empirische Forschung als Prüfstein gilt. H. Albert (1967b) prägte hierfür

den Begriff des Modell-Platonismus. Der britische Ökonom Mark Blaug (2002b) argumentiert, dass die in der Folge von L. Walras durch K.J. Arrow, G. Debreu und andere entwickelte allgemeine Gleichgewichtstheorie einen fundamentalen methodologischen Rückschritt darstelle. Während A. Smith bei seiner Idee, dass Märkte als „unsichtbare Hand“ zu einem Ausgleich von individuellen und kollektiven Interessen führten, noch konkrete Unternehmer im Sinn hatte, und Macht, Wettbewerb usw. als Prozesse betrachtete, führte die moderne Gleichheitstheorie die Idealwelt des „perfekten Wettbewerbs“ ein, die nie existiert und auch nie existieren kann. Es ist fraglich, inwieweit diese wirklich als *benchmark* für reale (ungleichgewichtige) Märkte dienen kann, weil nirgends gesagt wird, wie man die Abweichungen der Realität vom Modell erfassen könne. Auch das zusätzliche Lipsey-Lancaster Theorem, wonach als Folge von Steuern usw. sich keine Ökonomie im *first-best* Optimum, sondern allenfalls im zweit- oder drittbesten befindet, stellt keine Lösung dieses Dilemmas dar, denn es gibt keine Regeln zur Bestimmung des Abstandes vom besten Zustand (Blaug 2002b: 25–27). Modelle dieser Art können von Hypothesen geleitete empirische Forschung nicht ersetzen; ihre mathematische Präzision und Eleganz erzeugt eine „Kontrollillusion“ (Colander et al. 2008: 6) und führt dazu, dass ihre grundlegende Schwäche aufgrund der realitätsfernen Annahmen aus dem Blickfeld gerät (vgl. auch Klamer & Colander 1990: 187ff). Genau diese Kritik am ökonomischen Denken hat im Übrigen schon Emile Durkheim entwickelt, als er schrieb: „Die grundlegendste aller ökonomischen Theorien, die des Wertes, ist offensichtlich nach derselben Methode aufgebaut. Wäre der Wert so erforscht worden wie ein reales Ding, so würden die Nationalökonomien zunächst angeben, woran man das so benannte Ding erkennen kann, sodann seine Unterarten ordnen und durch methodische Induktion untersuchen, auf Grund welcher Ursachen sie variieren, ferner die verschiedenen Ergebnisse vergleichen, um schließlich eine allgemeine Formel daraus zu entwickeln. Die Theorie könnte also nicht früher aufgestellt werden, als nachdem die Wissenschaft hinreichend weit gediehen ist. Statt dessen begegnet man von allem Anfang an der Theorie. Das rührt daher, daß sich der Nationalökonom damit begnügt, sich auf sich selbst zu konzentrieren und sich die Idee, die er sich vom Werte, d. h. von einem Tauschmittel macht, zu Bewußtsein zu bringen. So findet er, daß diese Idee die des Nutzens, der Seltenheit usw. in sich schließt, und mit diesen Erzeugnissen seiner Analyse baut er seine Definition auf. Natürlich belegt er sie mit einigen Beispielen. Wenn man aber an die zahllosen Tatsachen denkt, denen eine solche Theorie gerecht werden soll, wie kann man dann den notwendigen sehr wenigen Tatsachen, die auf diese Weise ganz zufällig angeführt werden, die geringste Beweiskraft zubilligen?“ (Durkheim 1965 [1895]: 123). Nir-

gends, so Durkheim weiter, wurde versucht, ökonomische Gesetze (wie jenes von Angebot und Nachfrage) auf induktivem Wege als „Ausdruck der wirtschaftlichen Wirklichkeit“ zu erweisen; vielmehr will man nur „dialektisch“ beweisen, daß die Individuen sich so verhalten müssen, wollen sie ihre Interessen wahren [...]“; aber diese „rein logische Notwendigkeit gleicht derjenigen, welche die wirklichen Naturgesetze zur Schau tragen, nicht im geringsten“ (Durkheim 1965 [1895]: 124). Vor diesem Hintergrund ist es auch nicht überraschend, wenn das deutsche Bildungs- und Forschungsministerium in einem Bericht zur informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Forschung zum Schluss kommt, dass hier in der Ökonomie sowohl in der Ausbildung wie bei den Lehrenden Defizite bestehen; im ersten Bereich, weil zu wenig Verständnis für die Erhebung und Aufbereitung von Daten, sowie problemgerechter statistischer und ökonomischer Analyse gelegt wird; bei den Lehrenden, weil viele keinen Bezug zu empirischen Fragestellungen haben (Kommission zur Verbesserung der informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Statistik 2001, S. 18). In dieser Hinsicht dürfte die Soziologie besser abschneiden; Methoden der Sozialforschung stellen hier einen zentralen und umfangreichen Teil der Ausbildung dar und es gibt nur wenige Soziologen, die nicht selbst empirisch forschen.

Viele Ökonomen sind sich der Grenzen derartiger „ökonomischer Modelle und Gesetze“ bewusst. Betrachten wir jedoch auch noch kritische Aussagen von Ökonomen zur Leistungsfähigkeit ihrer Disziplin im Allgemeinen.

3. Kritische Selbsteinschätzungen der Leistungen der Ökonomik als wissenschaftlicher Disziplin

Laut Guy Routh (1975) war die Entwicklung und Durchsetzung des neoklassischen Paradigmas zur herrschenden Lehrmeinung seit jeher von einem tiefgreifenden Unbehagen unter Ökonomen selber begleitet. Prominente Repräsentanten der Disziplin, wie K. Boulding, W. Leontief, E. H. Phelps Brown, J. Robinson und J. K. Galbraith hielten in den 1960er und 1970er Jahren bei feierlichen Anlässen sehr kritische Vorträge bzw. Reden (als ein Beispiel vgl. Harberger 1993). Darin stellen sie die wissenschaftliche Leistungsfähigkeit der orthodoxen neoklassischen Ökonomie grundlegend in Frage und warfen ihr vor, irrelevant-abstrakte Modelle zu bauen und zentrale Probleme zeitgenössischer Wirtschaftsgesellschaften nicht zu erklären und zentrale Probleme weitgehend vergessen sind, weil ihre Ansichten Ökonomen seit Smith, die heute weitgehend vergessen sind, weil ihre Ansichten nicht in den „mainstream“ passten. Die heute „herrschende“ Schule in der Ökonomie beruhe noch auf denselben Grundannahmen, die schon im 17./18. Jahrhun-

dert entwickelt wurden; weder die Grenznutzentheorie noch der Keynesianismus seien wissenschaftliche Revolutionen im Sinne von Kuhn gewesen. Fundamentale Kritik am wissenschaftlichen Status der Ökonomie wird auch in jüngster Zeit immer wieder laut, häufig von Seiten bedeutender Ökonomen wie R. Coase, R. Heilbroner, R. Frisch u. a. (vgl. Mäki 2002: 3–5). Blaug (2002a: 35) nennt ein halbes Dutzend Bücher allein aus den 1990er Jahren mit Titeln wie „The Decline of Economics“, „The End of Economics“ und ähnliche (vgl. auch Colander 2001). Der deutsche Ökonom Helmut Arndt (1979) hat schon vor drei Jahrzehnten einige der wichtigsten Kritikpunkte am neoklassischen Paradigma systematisch dargestellt; einige davon wurden bereits angesprochen. Die heute dominante (neoklassische) Wirtschaftstheorie ist seiner Meinung nach (ähnlich Deane 1978) durch drei grundlegende Mängel bzw. problematische Tendenzen charakterisiert: den de facto Ausschluss der Knappheit aus der Wirtschaftstheorie; die Verwendung von Modellen, die von Zeit und Raum abstrahieren; und die Neigung, aus speziellen Annahmen gewonnene Schlussfolgerung zu verallgemeinern.

Weitere Evidenz dieser Art findet sich in den Ergebnissen einer Studie über Doktoratsstudenten der Ökonomie an sechs führenden amerikanischen Universitäten. Die Autoren dieser Studie (Klamer & Colander 1990) gehen davon aus, dass es hinter dem äußeren Erfolg der Nationalökonomie heute sehr viel latente Unzufriedenheit über ihre wirklichen Leistungen gäbe und vieles von dem, was angehende Ökonomen lernen müssten, geradezu Zeitverschwendung sei und mit praktischen Problemen wenig zu tun habe. Klamer und Colander verweisen darauf, dass die ökonomische Elite, die tonangebenden Wissenschaftler und Lehrer, in den USA – trotz der enormen Expansion der Ökonomie insgesamt – recht klein sei und im inneren Kreis nicht mehr als 500 bis 600, im weiteren Kreis rund 1500 Personen umfasse. Ihre Umfrage ergab, dass die angehenden Ökonomen durch ein erhebliches Ausmaß an Zynismus gekennzeichnet waren. Sie empfanden einen starken Widerspruch zwischen dem nach außen hin hohen wissenschaftlichen Status der Ökonomie, der scheinbaren Brillanz ihrer Spitzenvertreter, und ihrem tatsächlichen Wissensgehalt, der ihnen als dünn, formalistisch und abgehoben von realen Problemen erschien (Klamer & Colander 1990: 13ff.). Diese Wahrnehmung trägt vermutlich auch dazu bei, dass der Frauenanteil unter den Ökonomen deutlich niedriger ist als unter anderen Sozialwissenschaften.⁷ Die wissenschaftliche Ausbildung in Ökonomie stellte sich ihnen als zunehmende Interesseneinengung dar. Diese Befunde sind relevant auf dem Hintergrund der Tatsache, dass die Aus-

7 Zur Kritik des dominanten ökonomischen Paradigmas aus der Frauenperspektive vgl. z. B. Dijkstra & Plantenga 1997.

bildung von guten Ökonomen eine der wichtigsten Aufgaben der Ökonomie im Hinblick auf die praktische Wirtschaftspolitik bezeichnet wurde (Tichy 2000).

Overton H. Taylor (1960: 78f.) notiert, dass schon bei Adam Smith zwei grundsätzlich unterschiedliche Zugangsweisen zur wirtschaftlichen Realität nebeneinander existierten: Auf der einen Seite der positiv-wissenschaftliche Versuch, die Funktionsweise moderner Ökonomien theoretisch und empirisch möglichst präzise zu erfassen; auf der anderen Seite das normativ-präskriptive Bemühen, die Vorzüge wirtschaftlicher Freiheit für die Individuen zu verkünden. Dieses Doppelgesicht der Ökonomie zeigt sich bis heute. So wollte etwa Keynes ausdrücklich nicht nur ein Analytiker der wirtschaftlichen Realität sein, sondern der Regierung auch Vorschläge für die optimale Gestaltung wirtschaftlicher Prozesse machen (Taylor 1960: 502ff.). Bemerkenswert ist, dass die im New Deal zur Behebung der amerikanischen Wirtschaftskrise der 1930er Jahre getroffenen Maßnahmen dem Geiste von Keynes' Theorie weitgehend entsprachen, Präsident Roosevelt sich die Idee dazu aber wohl nicht von Keynes geholt hatte (Taylor 1960: 504). Von den jüngeren linksliberalen amerikanischen Ökonomen der Zeit, aber auch von der breiten Öffentlichkeit wurde Keynes' Theorie jedoch enthusiastisch aufgenommen, da sie eine theoretische Rechtfertigung für wirtschaftspolitische Maßnahmen, insbesondere zur Behebung der katastrophalen Arbeitslosigkeit bot, nach der sie schon lange gesucht hatten (Palgrave Dictionary 1987 (3): 30). Tatsächlich wurde die Idee der Notwendigkeit staatlicher Maßnahmen zur Behebung von Arbeitslosigkeit schon von Ökonomen vor Keynes vertreten (Whyte 2012).

Ähnliches mag für den Monetarismus von Friedman gelten, der den neo-konservativen Regierungen von Thatcher und Reagan in den 1980er Jahren die passende wirtschaftstheoretische Fundierung für eine liberalistische Wende lieferte. Margaret Thatcher selbst schreibt, sie habe dem wirtschaftlichen Handeln ihres Vaters, eines Gemüsehändlers, mehr verdankt als der wissenschaftlichen Profession von Ökonomen: „Before I read a line from the great liberal economists, I knew from my father's accounts that the free market was like a vast sensitive nervous system, responding to events and signals all over the world to meet the needs of people in different countries, from different classes, of different religions, with a kind of benign indifference to their status.“ (Thatcher 1993: 11) Fraglich ist auch, ob M. Friedman's neoliberale Theorie einen starken Einfluss auf die Politik von US-Präsident Reagan hatte. Reagan sah sein Hauptziel in der Wiederherstellung des Vertrauens der Amerikaner in ihre Nation und in einer Stärkung der militärischen Macht Amerikas; dazu waren seine wichtigsten wirtschaftspolitischen Ziele – etwa Reduzierung der Steuern – lediglich Mittel (Canon 1991). In seiner ganzen Politik fühlte sich Reagan sogar eher dem „sozialis-

tischen“ Präsidenten des „New Deal“ in den dreißiger Jahren, F. D. Roosevelt, verpflichtet. Wie für diesen, war auch für Reagan Regieren ein Handeln nach der Methode von *trial-and-error* und nicht nach orthodoxen wirtschaftspolitischen Prinzipien. So äußerte sein Budgetdirektor David Stockman nach seinem nicht ganz freiwilligen Rücktritt Enttäuschung über die wirtschaftspolitische Kompetenz Reagans (Cannon 1991: 108f.).

Klamer und Colander (1990: 187 ff.) führen das weitverbreitete Unbehagen an der Ökonomie vor allem auf die bereits oben genannte Kluft zwischen ihrer theoretischen Abstraktion und empirischen Fundierung zurück. Ihrer Meinung nach beschränkt sich die akademische Ökonomie auf die Entwicklung komplexer Modelle, überlässt deren empirische Überprüfung jedoch den jungen Doktoranden. Diese werden dabei auf ein *learning-by-doing* verwiesen, wobei sie oft feststellen müssen, dass viele der theoretischen Fragen empirisch gar nicht überprüfbar sind. Die rasante Entwicklung der Ökonometrie und der Verfügbarkeit umfangreicher Datensätze hat die Entfremdung von Theorie und empirischer Forschung paradoxerweise noch vertieft, da es nun den mit exakten Modellen arbeitenden Ökonomen immer weniger als notwendig erscheint, selbst die „schmutzige Arbeit“ der empirischen Forschung und Datenerhebung zu betreiben und damit wirtschaftliche Realität aus erster Hand zu erfassen. (Vgl. dazu auch Swedberg 1990; Birner 1993).

4. Die nationale und kulturelle Bedingtheit des ökonomischen Denkens

In diesem letzten Abschnitt möchte ich die These belegen, dass die theoretischen und wirtschaftspolitischen Ausrichtungen von Ökonomen in hohem Grade durch den historisch-kulturellen und ökonomisch-politischen Kontext geprägt sind, in dem sie wirken. Insoweit das zutrifft, ist es ein weiterer Hinweis darauf, dass die neoklassische Ökonomie keine universell gültige Theorie ist.

Die Ökonomen Friedrich Schneider, Bruno S. Frey und Werner Pommerehne untersuchten in interessanten empirischen Studien in den 1980er Jahren, welche Lehrmeinungen Ökonomen vertreten und welches Ausmaß an Übereinstimmung sich dabei feststellen lässt.⁸ Sie gehen zunächst davon aus, dass man in der Ökonomie, besonders im Vergleich zur Soziologie und Politikwissenschaft, von einer erheblichen „Einheitlichkeit der grundlegenden Ansichten und Denkweisen“ sprechen könne (Schneider et al. 1983a: 20ff.) – einem ihrer Meinung nach günstigen Zustand. Eine zu große Übereinstimmung wäre problematisch, da den

⁸ Es ist wohl anzunehmen, dass sich auch heute noch ähnliche Befunde ergeben würden. Neuere Umfragen dieser Art sind mir nicht bekannt.

Chancen zur Entdeckung neuer wissenschaftlicher Ideen abträglich, eine zu große Vielfalt der Ansichten fragwürdig, weil eine kohärente Wirtschaftspolitik in Frage stellend.

Die Autoren führten eine schriftliche Befragung unter Mitgliedern ökonomischer Fachgesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich und den USA durch. Es wurden 44 Aussagen vorgelegt, zu denen zustimmend oder ablehnend Stellung zu nehmen war (vgl. Tabelle 1; vgl. Schneider et al. 1983b, 1984a, b). Die Aussagen bezogen sich auf wichtige Bereiche der Wirtschaftstheorie und -politik, die Rolle von Markt und Staat, die Bedeutung von Geld- und Fiskalpolitik, von staatlichen Interventionen usw. Von Interesse ist hier nicht nur das Ausmaß an Konsens und Dissens unter den Ökonomen, sondern vor allem die Frage, wovon diese abhängig sind. Nach meiner These müssen dies auch solche sein, die mit der soziokulturellen Verankerung und mit der nationalen Zugehörigkeit der Ökonomen zu tun haben.

Ganz allgemein finden die Autoren bezüglich ihrer zentralen Frage, dass beides – Konsens und Dissens – gegeben ist. So akzeptieren etwa die meisten Befragten Teile der monetaristischen Theorie, sind jedoch nicht bereit, diese als einzige Richtschnur der Wirtschaftspolitik zu sehen. Ebenso zeigt sich eine recht positive Haltung zur Marktwirtschaft, mit einer Ablehnung vieler Formen staatlicher Intervention. Die Konklusion der Autoren in Bezug auf die Frage, ob nun mehr Konsens oder mehr Dissens vorherrsche, erscheint als eher unschlüssig und vage. Sie schreiben dazu:

“We have indeed found that economists' opinions differ, but that the dissension is the result of different sets of opportunities and constraints [...] Dissension is thus a natural outcome of behavior under different sets of constraints, and no cause for alarm. Moreover, dissension is healthy because the competition of ideas fosters progress in thinking” (Schneider et al. 1984a: 277f.).

Betrachtet man die Ergebnisse auf einige der Einzelaussagen (vgl. Tabelle 1), so zeigt sich allerdings ein relativ hohes Maß an Dissens. So fallen die Meinungen der Ökonomen oft gleich stark auf die positive und negative Seite, sodass von einem Konsens kaum eine Rede sein kann. Bemerkenswert ist die Tatsache der fast einhelligen Ablehnung eines reinen Wirtschaftsliberalismus und das Faktum, dass gut die Hälfte, ja manchmal sogar eine deutliche Mehrheit der Ökonomen bereit ist, die Bedeutung von gesellschaftlichen Machtverhältnissen anzuerkennen.

Tabelle 1: Zustimmung von Ökonomen in fünf Ländern zu verschiedenen wirtschaftstheoretischen und wirtschaftspolitischen Aussagen (% „generally agree“¹⁾)

Themebereich/Aussagen	Ökonomen in				
	ÖST	FRA	BRD	CH	USA
<i>Befürwortung von Markt und Wettbewerb</i>					
1 Tarife und Importquoten reduzieren die allgemeine wirtschaftliche Wohlfahrt	44	27	70	47	79
5 Flexible Wechselkurse garantieren eine effiziente internationale Geldordnung	34	11	62	52	60
<i>Unterstützung der Neoklassik</i>					
7 Ein garantierter Mindestlohn erhöht Arbeitslosigkeit unter jungen und ungelerten Arbeitskräften	30	17	44	36	67
13 Die Regierung sollte das Wohlfahrtssystem nach dem Prinzip einer „negativen Einkommenssteuer“ umstrukturieren	22	18	20	20	56
<i>Unterstützung des Monetarismus</i>					
3 Das Geldangebot ist ein wichtigeres Ziel für die Geldpolitik als die Zinssraten	27	43	41	63	45
12 Inflation ist hauptsächlich ein Geldphänomen	13	10	24	31	26
<i>Für Staatsintervention. Keynesianismus</i>					
9 Die Finanzpolitik hat einen stimulierenden Effekt auf eine nicht vollbeschäftigte Wirtschaft	52	54	31	32	64
24 Einkommensumverteilung ist ein legitimes Ziel von Regierungen in entwickelten Gesellschaften	58	57	40	39	50
<i>Befragte Ökonomen</i>	91	162	273	199	211

Quelle: Schneider et al. (1984a), Table A, S. 282-289

Allgemein ein hoher Konsensgrad besteht nach Meinung der Autoren in allen Aussagen, die die Einstellung zum Preissystem, zu Markt und Wettbewerb betreffen. Ein hoher Dissensgrad besteht nach ihrer Meinung dagegen vor allem in Aussagen mit einem hohen normativen Gehalt. Eine quantitative Abschätzung des Ausmaßes an Konsens und Dissens ergibt, dass in nur 11 der 44 Aussagen unter den Ökonomen ein recht hoher Konsens besteht, in den übrigen 33 jedoch nur ein begrenzter.

Im Hinblick auf persönliche bzw. soziale Determinanten der Einstellungen der Ökonomen vermuten die Autoren der Studien, dass die folgenden Variablen

eine Rolle spielen: die akademisch-berufliche Position der Befragten; hier erwarten sie, dass die „neoklassische Synthese“ eher vertreten wird von ordentlichen Professoren als von anderen Angehörigen des akademischen Lehrkörpers; von privatwirtschaftlich Tätigen im Gegensatz zu Tätigen im öffentlichen Dienst; von Theoretikern im Gegensatz zu Praktikern; von älteren Ökonomen sowie von Ökonomen, die einen Studienaufenthalt in den USA absolvierten und/oder Leser des „*American Economic Review*“ sind; sowie schließlich von der weltanschaulich-politischen „Ideologie“ der Befragten, gemessen durch deren Selbsteinstufung auf einer Links-Rechts-Skala. *Tabelle 2* bringt eine Zusammenfassung dieser Analyse für die deutschen und österreichischen Ökonomen.

Tabelle 2: Die Bedeutung der ideologischen Selbsteinstufung von deutschen und österreichischen Ökonomen für ihre wirtschaftstheoretischen und -politischen Ansichten im Vergleich zu anderen Determinanten

Unabhängige Variablen	Anzahl der statistisch signifikanten Effekte (maximale Anzahl: 44)		Durchschnittliche Stärke der Effekte ¹⁾	
	BRD	ÖST	BRD	ÖST
Berufliche Position ²⁾	15	14	0,35	0,69
Studienort ³⁾	14	***	0,38	***
Studienaufenthalt in den USA	21	16	0,32	0,53
Leser des American Economy Review	18	***	0,32	***
Altersgruppe ⁴⁾	15	8	0,35	0,62
Praktiker vs. Theoretiker ⁵⁾	20	17	0,28	0,49
Ideologisch-politische Orientierung (links-rechts) ⁶⁾	34	38	1,66	2,21

Quelle für Österreich: Pommerhne et al. (1983), Table 5, S. 106-112; für die BRD: Schneider et al. (1983), Tabelle B, S. 54-63.

Anmerkungen:

¹⁾ Es handelt sich um Effekte im Rahmen einer probit-Analyse;

²⁾ Definition der Variablen mit mehr als zwei Ausprägungen: Berufsposition: ord. Professor, Assistenten/Dozenten, andere im öff. Dienst, in Privatwirtschaft/Tätige; Alter: -34, 35-54, 55 u. m.; Studienort: München, Köln, Berlin; Ermittlung der Gesamtzahl der Effekte bei diesen Variablen: Division aller Effekte durch Zahl der Ausprägungen pro Variable.

³⁾ Selbsteinstufungen

⁴⁾ Variable nicht in Gleichung enthalten

Das Ergebnis ist sehr bemerkenswert: mit Abstand die wichtigste Determinante der wirtschaftstheoretischen und -politischen Ansichten der Ökonomen ist ihre weltanschaulich-politische Einstellung. Diese Variable ist in 34 bzw. 38 der 44 möglichen Effekte statistisch signifikant, während es alle anderen nur in maximal 21 Fällen sind; die durchschnittliche Stärke des Effektes der Variable „politische Orientierung“ ist vier- bis fünfmal so hoch wie jener aller anderen Variablen. Über dieses Faktum verlieren die Autoren allerdings wenige Worte. So konstatieren sie lapidar: „Die Antworten der ‚rechtsstehenden‘ Ökonomen unterscheiden sich somit in nahezu der Hälfte aller Fragen wesentlich von den Antworten der ‚linksstehenden‘ Ökonomen“ (Schneider et al. 1983: 44). Dieser Befund war offensichtlich nicht ganz „vorgesehen“. Es scheint, dass die Meinungen der Ökonomen in verschiedenen Ländern zu wirtschaftlich-gesellschaftlichen Fragen nicht weniger stark auseinandergehen als die der Gesamtbevölkerung (vgl. Haller/Mach/Zwicky 1995). Dabei zeigt sich im Großen und Ganzen dasselbe Kontinuum: Ökonomen in Ländern mit stärkerer Staatsintervention bzw. einem stärker ausgebauten Wohlfahrtsstaat (hier vor allem Österreich und Frankreich) sind seltener Anhänger einer liberalistisch-marktwirtschaftlichen Auffassung, und beantworten staatliche Ausgaben und Maßnahmen eher als solche in Ländern mit einer stark liberalistischen, staatskritischen Tradition (hier vor allem Schweizer und Amerikaner). Diesen Unterschied notierten auch Schneider et al. (1984a: 277).

Kehren wir zurück zu den Daten in Tabelle 1. Gruppieren wir die verschiedenen Aussagen nach inhaltlichen Bereichen und betrachten jene mit erheblichen Differenzen, so zeigt sich: (a) die generelle Befürwortung von Markt und Wettbewerb ist bei amerikanischen Ökonomen durchwegs sehr viel stärker als bei Ökonomen in Österreich, der Schweiz und Frankreich; die deutschen Ökonomen liegen etwa in der Mitte; (b) die Unterstützung der Neoklassik ist bei US-Ökonomen durchwegs stärker als bei den europäischen; (c) nicht so eindeutig sind die Unterschiede bezüglich der Unterstützung des Monetarismus; dieser findet nur in Österreich und z. T. auch in Frankreich deutliche Zustimmung; (d) prononcierte Befürworter staatlicher Intervention und keynesianischer Wirtschaftspolitik sind die Österreicher und – wieder mit Abstrichen – die Franzosen; die Amerikaner zeigen in diesem Falle überraschenderweise eine z. T. durchaus interventionsfreundliche Haltung.

Die Haltungen der Ökonomen zu verschiedenen wirtschaftstheoretischen und -politischen Fragen stehen also offenkundig in engem Zusammenhang mit der in ihrem Land jeweils faktisch vorherrschenden Wirtschaftsstruktur und -politik. Die Frage ist, ob die Ökonomen lediglich nachvollziehen, was als dominan-

te wirtschaftspolitische Ausrichtung ihres Landes und seiner Eliten gelten kann, oder ob die Politiker tatsächlich den Rat ihrer ökonomischen Experten befolgen.

Was die österreichische Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit betrifft, die stark von einer spezifischen Variante des Keynesianismus („Austrokeynesianismus“) bestimmt wurde und hierbei auch sehr erfolgreich war, meint Gunther Tichy (1986), dass in diesem Lande eindeutig das letztere der Fall gewesen sei.⁹ Es ist nicht zu bestreiten, dass die Politiker in Perioden, in denen kritische wirtschaftspolitische Entscheidungen zu treffen sind, dem Rat von Ökonomen erhebliches Gewicht beimessen. Einer solchen Beachtung sind aber in mehrfacher Hinsicht klare Grenzen gesetzt. Zum einen können die Politiker sehr selektiv vorgehen und sich Ratschläge und Expertisen gerade von jenen (und nur von jenen) Ökonomen holen, von denen sie erwarten können, dass sie ihren eigenen grundlegenden Strategien und Zielsetzungen entsprechen.¹⁰ Ist dies nicht der Fall, so werden auch weitgehend einhellig gegenteilige Aussichten bzw. Empfehlungen ignoriert. Ein eklatantes Beispiel dafür war die Einführung des EURO, die von zahlreichen deutschen Ökonomen abgelehnt wurde. Zum anderen sind einer Eins-zu-Eins-Umsetzung ökonomischer Ratschläge in der Politik auch strukturelle Grenzen gesetzt insofern, als die Durchsetzung tiefgreifender Maßnahmen in aller Regel erst nach langen Aushandlungsprozessen zwischen Regierung, Beamten und Parlament, zwischen Parteien, Lobbies und *pressure groups* aller Art möglich ist, sodass das Endresultat oft erheblich von den ursprünglichen Absichten abweicht.

Die Analyse hat also eindeutig gezeigt, dass die Ökonomen in starkem Maße durch den soziokulturellen, nationalen und politischen Kontext beeinflusst sind, in dem sie jeweils stehen. Man könnte vermuten, dass diese Abhängigkeit bei den Spitzenvertretern der Disziplin, den Trägern eines Nobelpreises in Ökonomie, weniger ausgeprägt sein sollte. Eher das Gegenteil zeigt sich, wenn man eine systematische Analyse in dieser Hinsicht durchführt.

Versucht man, alle Träger eines Nobelpreises in Wirtschaftswissenschaften seit seiner Einführung 1969 bis 2012 nach ihrer nationalen Zugehörigkeit und wirtschaftspolitischen Ausrichtung einzuordnen, ergibt sich ein recht eindeutiger Befund. Bei der wirtschaftspolitischen Ausrichtung kann man zwischen einer eher linken, keynesianischen bis zu einer sehr liberalistischen (neoklassischen) Posi-

⁹ Für Schweden wurde von W. Korpi (1996) festgestellt, dass die Kritik vieler Ökonomen an dem zu starken Wohlfahrtsstaat zu dessen Rückbau beigetragen haben, was in der Folge die tiefe Krise der 1990er Jahre verstärkt habe. Zur wirtschaftspolitischen Rolle berühmter nicht mehr lebender Ökonomen in verschiedenen Ländern vgl. Whyte 2012.

¹⁰ Sehr deutlich konnte man dies in Österreich etwa anlässlich der Debatte um den EU-Beitritt im Jahre 1994 beobachten (vgl. dazu Haller 1994b; zur Problematik des Verhältnisses zwischen Politik und Wissenschaft allgemein K.norr/Haller/Zilian 1981).

tion differenzieren; die nationale Zugehörigkeit kann man danach bestimmen, ob ein Nobelpreisträger in einem Land studierte und seine wissenschaftliche Karriere sich auf dieses Land konzentrierte.¹¹

Aus einer solchen Betrachtung ergibt sich, dass die allgemeine wissenssoziologische Hypothese dieses Beitrags sehr deutlich bestätigt wird. Den eher „linken“ nationalökonomischen Schulen – Marxismus und Keynesianismus – sind vor allem europäische, dem neoklassisch-liberalen individualistisch nutzen-theoretisch geprägten Paradigma amerikanische Nobelpreisträger in Ökonomie zuzurechnen. Es zeigt sich auch eine extrem einseitige Vertretung der Nobelpreisträger nach Ländern: der mit Abstand höchste Anteil aller 71 Preisträger kommt aus den USA; Länder mit bedeutenden ökonomischen Schulen und Autoren, wie Frankreich und Deutschland, kommen – mit nur einem einzigen Preisträger – praktisch kaum vor. Nicht wenige US-Ökonomen erhielten den Preis für marginale Verbesserungen ökonomischer Modelle oder für die Weiterentwicklung statistischer Methoden; es ist ausgeschlossen, dass es nicht bedeutendere deutsche, französische oder andere kontinentaleuropäische Ökonomen gegeben hat. Innerhalb der USA wiederum sind Ökonomen der University of Chicago, einem Hort liberalen Denkens, weit überproportional vertreten (van Gompel 1999). Als prominente, dem dominanten Paradigma verpflichtete US-Ökonomen kann man hier etwa nennen J.M. Buchanan, G. Becker, M. Friedman, P. Samuelson. Als prominente nicht-amerikanische Ökonomen mit einer deutlich anderen theoretischen Orientierung und einer Konzentration auf Themen wie gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt und Ungleichheit, können exemplarisch genannt werden R. Coase, J.R. Hicks und W.A. Lewis (England), Gunnar Myrdal (Schweden), Amartya Sen (Indien) oder die aus Russland stammenden Ökonomen L.W. Kantorovich und W. Leontief (vgl. Palgrave Dictionary 1987). Bezeichnend ist auch, dass sich unter den 71 ausgezeichneten Ökonomen nur eine einzige Frau (Elinor Ostron, USA) befindet. Man muss also folgern, dass der ökonomische „Nobelpreis“ in hohem Maße auch ein Instrument zur Stärkung des Einflusses des amerikanischen, liberalistisch geprägten Denkens darstellt.

Ein wirklich radikal-systemkritischer Wissenschaftler findet sich nicht unter den Preisträgern. Es ist ohne Zweifel so, dass das Komitee der Schwedischen Akademie der Wissenschaften, das die „Preise für Ökonomie in Erinnerung an

¹¹ In früheren Fassungen dieses Beitrags wurde diese Zuordnung für alle Nobelpreisträger vorgenommen und der Zusammenhang auch tabellarisch dargestellt. Ich habe aufgrund kritischer Einwände davon Abstand genommen, vor allem deshalb, weil viele Ökonomen nicht in ein solches links-rechts-Schema eingeordnet werden können; dies war der Fall bei solchen, welche die Spieltheorie oder primär nur mathematisch-statistische Modelle und Verfahren entwickelten.

Alfred Nobel“ vergibt, vom Mainstream der Ökonomie nicht unbeeinflusst ist und radikalen Auffassungen wenig zugeneigt ist. Die Verleihung dieses Preises stellt einen weltweit beachteten Akt der Auszeichnung dar, und dies nicht nur von herausragenden wissenschaftlichen Leistungen, sondern auch von bestimmten weltanschaulich-politischen Richtungen. So stellen Nobelpreisträger in persönlichen Erfahrungsberichten durchwegs fest, dass sie nie damit gerechnet hätten, welch weltweite öffentliche Prominenz sie nach Verleihung des Preises erlangen würden. Sie werden von Medien, Universitäten, Politikern regelrecht „herumgereicht“ und mit weiteren Ehrungen überhäuft – zweifellos in der Hoffnung, dass dadurch auch auf die eigene Institution etwas an Prestige abfällt (vgl. dazu Haller, Wohinz & Wohinz 2002). Aber auch die Schwedische Akademie der Wissenschaften, und die Stadt Stockholm und der Staat Schweden profitieren von der enormen, mit der Preisverleihung verbundenen *Publicity*. Die Vergabe der Preise wird als ein sich über drei Tage erstreckendes gigantisches „Staatsritual“ ersten Ranges gefeiert, über das weltweit berichtet wird. Das enorme Prestige, das mit dem Nobelpreis zusammenhängt (man kann es durchaus mit einer Heiligsprechung in der Katholischen Kirche vergleichen) wird nicht zuletzt durch dieses monarchistische Staatsritual begründet.

5. Schlussfolgerungen: Das Prestige und die Praxisrelevanz der Ökonomie und anderer Sozialwissenschaften

Die zentrale Konklusion dieses Beitrags lautet, dass als es missverständlich erscheint, die Ökonomie als eine Wissenschaft zu verstehen, die ähnliche „Gesetze“ wie die Naturwissenschaft entdeckt und darüber hinaus, dass der wissenschaftstheoretische Status des heute dominanten ökonomischen Paradigmas grundsätzliche Probleme aufweist. Zu einer solch kritischen Diagnose kamen und kommen auch namhafte Ökonomen immer wieder. „Ökonomische Gesetze“ sind weder Naturgesetze gleich zu setzen, die eindeutig empirisch erfassbar und nachweisbar sind, sie entsprechen aber auch kaum einer wissenschaftlichen Auffassung, nach welcher sich der Fortschritt einer Wissenschaft danach bestimmen lässt, ob bestimmte Hypothesen und Theorien empirisch widerlegt oder nicht wurden und neuere, leistungsfähigere Theorien die älteren ersetzen.

Sofern ökonomische Gesetze überhaupt existieren, beziehen sie sich, wie jene anderer Sozialwissenschaften auch, in aller Regel auf Zusammenhänge zwischen bestimmten Variablen und sie sind nur „probabilistischer Natur“, d. h., sowohl abhängig von den jeweiligen Rahmenbedingungen, als auch von den nicht vorhersagbaren Entscheidungen einer Vielzahl von individuellen und kollektiven

Akteuren. Sie unterscheiden sich wesentlich von Naturgesetzen, weil das menschliche Handeln darin eine entscheidende Rolle spielt. Umstritten sind auch die mathematisch-formalen Methoden, die komplexe gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge modellieren, dabei jedoch eine Vielzahl von empirisch fragwürdigen Annahmen treffen müssen und vor allem die Dynamik wirtschaftlicher Prozesse nicht adäquat erfassen. Wenn es keine naturhaften, unabänderlichen ökonomischen Gesetze und keine allgemein anerkannten, umfassenden und erklärungskräftigen Modelle der Wirtschaft gibt, erhebt sich die Frage, warum die Ökonomie trotzdem den Anspruch erhebt bzw. erheben kann, die älteste, führende und für wirtschaftliche Fragen allein kompetente Sozialwissenschaft zu sein. Drei Aspekte können hier angeführt werden, der Legitimationsaspekt, der Statusaspekt, und der Aspekt der Persuasionsfähigkeit.

Im Unterschied zu den Naturwissenschaften spielt in den Sozial- und Geisteswissenschaften auch der Aspekt der Legitimation, der Rechtfertigung von Strukturen, Institutionen und Entscheidungen, eine wichtige Rolle. Am stärksten ist dies der Fall in jenen Wissenschaften, die von einem gegebenen Bestand an Normen ausgehen und ihre Hauptfunktion darin sehen, diesen in seiner inhaltlichen Konsistenz, seiner Praxisrelevanz usw. zu interpretieren, etwa in der Theologie oder in den Rechtswissenschaften. Nun ist unbestritten, dass auch die Ökonomie einen erheblichen Teil ihrer Legitimation aus dieser Quelle bezieht. Dass Wettbewerb Innovation stimuliert, Märkte den Wettbewerb fördern usw. sind nicht bezweifelbare Axiome. Wenn man daraus eine grundsätzliche Ablehnung staatlicher Interventionen ableitet, oder damit umfassende Privatisierungen bestrebungen begründet, kann man von dieser Legitimationsfunktion sprechen. Die Relevanz dieser Funktion steigt und fällt mit der jeweiligen gesellschaftlichen Bedeutung bestimmter Probleme bzw. mit der Macht der Akteure, die damit befasst sind. Die „Klienten“ ökonomischer Theorien und Modelle sind Großunternehmen und Banken, Wirtschaftsverbände und einflussreiche Politiker (wie Wirtschafts- und Finanzminister), nicht – wie etwa im Falle der Soziologie – Arbeitnehmer, gesellschaftliche Minderheiten oder Randgruppen. Randall Collins (1975) hat darauf hingewiesen, dass die Leibärzte der französischen Könige ein sehr hohes Prestige besaßen, obwohl ihre faktischen medizinischen Kenntnisse sehr bescheiden und ihre Behandlungsmethoden nicht selten gesundheitsschädlich waren. Das Prestige der Ökonomie wird schließlich auch dadurch gefördert, dass zahlreiche Vertreter dieser Disziplin hohe und einflussreiche Positionen in Wirtschaft und Politik nationaler und internationaler Institutionen einnehmen.

Ein zweiter Indikator für die Tatsache, dass auch die Ökonomie zum Teil eine Legitimationsfunktion erfüllt, liegt darin, dass die zu einem bestimmten Zeit-

punkt oder in einer Periode besonders „erfolgreichen“ Theorien in hohem Maße durch die jeweiligen spezifischen Problemlagen mitbestimmt werden – genauso wie andere sozialwissenschaftliche Disziplinen. Im Unterschied zu den naturwissenschaftlichen Theorien kann man in den Sozialwissenschaften nicht von schubartigen, revolutionären Paradigmenwechseln und Fortschritten im Sinne von Kuhn (1967) sprechen; vielmehr treten verschiedene Paradigmen in bestimmten Perioden nur in den Hintergrund, gewinnen später aber wieder an Bedeutung, wenn die alten Probleme wieder auftauchen (Lawson 2003: 7; Whyte 2012). Die Realitäts- und Empirieferne des dominanten ökonomischen Paradigmas – T. Lawson (2003: 18) bezeichnete es als mathematisch-deduktivistisches Denken, dem „absurde Fiktionen“ zugrunde liegen – wird auch durch die Entwicklung der Ökometrie nicht wirklich behoben. R.E. Lucas (1976) hat theoretisch und an konkreten Beispielen (z. B. der makroökonomischen Konsumfunktion) gezeigt, dass zwischen ökonomischer Theorie und empirisch-ökonomischen Schätzungen eine Kluft besteht, die letzteren ebenfalls vielfach auf Annahmen beruhen (z. B. Entscheidungsregeln von Akteuren), die langfristig nicht stabil sind. Daraus ergibt sich die allgemein bekannte Tatsache, dass ökonomische Prognosen nur sehr kurzfristig zutreffen (de facto werden sie ja vielfach in kurzen Intervallen revidiert), jedoch vollkommen versagen, wenn sich wichtige Rahmenbedingungen verändern, wie es in Wirtschaftskrisen typischerweise der Fall ist.

Der zweite Aspekt betrifft den Status einer wissenschaftlichen Disziplin und ihrer Vertreter. Dieser hängt nicht nur mit ihren wissenschaftlichen Leistungen, sondern auch mit anderen Aspekten zusammen, die Prestige verleihen können. In diesem Zusammenhang ist auch die Formalisierung und Mathematisierung der Ökonomie relevant. Durch die Betonung der mathematisch-formalistischen Methodik konnte die Ökonomie vom Prestige profitieren, das die Mathematik in modernen Gesellschaften besitzt und sie konnte bzw. kann auch behaupten, dass jene, die diesen Formalismus nicht beherrschen, kein wirkliches Verständnis für komplexe ökonomische Zusammenhänge entwickeln können (Lawson 2003: 22ff., 140–141). Damit hat auch das Phänomen ihrer zunehmenden Selbstgenügsamkeit und Abschottung von anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen zu tun. Auch dies stellt einen fundamentalen Gegensatz zu den Naturwissenschaften dar, deren Fortschritt in hohem Maße auf interdisziplinäre Kooperation und wechselseitige Befruchtung zurückzuführen ist; dabei entstanden ganz neue Fächer wie die Astrophysik, die organische Chemie, die Biophysik, die Molekularbiologie usw.¹² Relevant in diesem Zusammenhang ist auch die These, dass die Herausbildung der

12 An der ETH Zürich wurde kürzlich sogar ein eigener Studienlehrgang „Interdisziplinäre Naturwissenschaften“ eingerichtet.

modernen, abstrakt-formalistisch ausgerichteten *Mainstream*-Ökonomie durch die politisch-militärische Situation der Nachkriegszeit in den USA gefördert wurde. In einem bekannten Werk argumentiert der Ökonom Philip Mirowski (2002), dass sich die Ökonomie zu einer *Cyborg*-Wissenschaft entwickelt habe, weil dies sowohl ihre scheinbare Neutralität gegenüber allen weltanschaulichen politischen Lagen als auch eine hohe Effizienz als Instrument zur Kontrolle der komplexen ökonomischen Realität ermöglichte. Der Begriff *cyborg* – ein Kürzel für „cybernetic organism“ – impliziert eine Vermischung von physikalischen, chemischen, kybernetischen und informationswissenschaftlichen Elementen.

Ein wichtiger Mechanismus zur Gewinnung von Prestige im Rahmen der Wissenschaft ist die Verteilung von Preisen. Hier ist nochmals auf den Nobelpreis für Ökonomie zurück zu kommen. Oft wird als Argument für die wissenschaftlich herausragende Stellung der Ökonomie angeführt, dass nur für diese Disziplin der Nobelpreis vergeben wird (vgl. z. B. Samuelson 1981: 20). Die Entscheidung für die Verteilung dieses Preises hat aber kein internationales wissenschaftliches Komitee auf der Basis eines Vergleichs der Leistungsfähigkeit verschiedener sozialwissenschaftlicher Disziplinen getroffen. Hätte es ein solches Komitee gegeben, wäre die Entscheidung mit hoher Wahrscheinlichkeit sicher nicht nur auf die Ökonomie gefallen.¹³ Der als „Nobelpreis für Ökonomie“ bezeichnete Preis wurde nicht – wie die anderen Nobelpreise – von Alfred Nobel vor nunmehr über 100 Jahren begründet, um die wichtigsten wissenschaftlichen Leistungen „zum Wohle der Menschheit“ auszuzeichnen (vgl. dazu Haller et al. 2002). Vielmehr wurde er von der Schwedischen Reichsbank aus Anlass ihres 300-jährigen Bestehens gestiftet und wird erst seit 1968 verliehen; er heißt genau genommen „Preis zum Gedenken an Alfred Nobel“. Wie immens das Prestige ist, das daraus für das Fach insgesamt und für die jeweiligen Empfänger abfällt, lässt sich

13 Eine Analyse der *Society for Personality and Social Psychology* (SPSP) zeigte, dass Empfänger des renommierten Preises der *American Psychological Association* ebenso häufig weltweit in wissenschaftlichen Zeitschriften zitiert werden wie Empfänger des Ökonomie-Nobelpreises. In den allgemeinen Medien wird über letztere weltweit unvergleichlich häufiger berichtet, de facto fast in jeder besseren Tageszeitung. Der Grund ist, laut dem Autor dieser Studie, dass jeder Nobelpreisträger international als „Genie“ betrachtet wird. Vgl. Shige Oishi, „Are Nobel Laureates Smarter than APA Distinguished Scientists?“ (<http://spsptalks.wordpress.com/2012/02/23/are-nobel-laureates-smarter-than-distinguished-psychologists/>). Auch die Soziologie würde bei einem solchen Vergleich in mancher Hinsicht ebenso gut abschneiden wie die Ökonomie. So scheint es evident zu sein, dass mehrere führende Soziologen seit 1945 bedeutendere Werke verfasst haben als zahlreiche Nobelpreisträger in Ökonomie. Ähnliches gilt für die Öffentlichkeitswirksamkeit dieser beiden Disziplinen. Es gab meines Wissens noch keinen Ökonomen, bei dessen Ableben weltweit so umfangreiche und an prominenter Stelle (oft auf Titelseiten) platzierte Nachrufe in Zeitungen und Zeitschriften erschienen wie beim Ableben des französischen Soziologen Pierre Bourdieu am 23.1.2002.

allein schon daraus ablesen, dass kein Vortrag und keine Buchveröffentlichung eines Preisträgers stattfindet ohne Hinweis auf diese Tatsache; die Verkaufsziffern von Büchern werden durch derartige *Public Relation*-Aktionen beeinflusst.

Zur besonderen Stellung der Ökonomie trägt noch ein dritter Aspekt bei, den man als jenen der Persuasionsfähigkeit ihrer Vertreter bezeichnen kann. Nicht wenige Ökonomen waren auch brillante Schriftsteller, die ihre Theorien und Theesen in einer bilderreichen, einprägsamen Sprache vortrugen, in welcher Ratio und Phantastie oft vermischt werden, Metaphern und narrative Elemente eine wichtige Rolle spielen (vgl. dazu Henderson 1995; Kuzmics & Mozetic 2003). Herausragende Beispiele dafür waren auch österreichische Ökonomen wie Joseph Schumpeter und Friedrich von Hayek. Sätze wie die folgenden liest auch ein Nicht-Ökonom mit Vergnügen: „[...] der kapitalistische Prozeß (zersetzt) auf fast gleiche Weise wie er den institutionellen Rahmen der Feudalgesellschaft zerstörte, nun auch seinen eigenen. [...] Das freie Vertragsrecht liegt im gleichen Spital krank. [...] Der stereotyp, unindividuelle, unpersönliche und bürokratisierte Vertrag von heute [...] zeigt keine der alten Merkmale mehr [...].“ (Schumpeter 1946: 226, 229). Dem Laien mag der Kapitalismus nach Lektüre von Schumpeters „*Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*“ tatsächlich als zum Untergang verdammt erscheinen – die Entwicklung seit dem ersten Erscheinen dieses Werks (1942) hat das Gegenteil bewiesen. Auch für Keynes wurde festgesetzt, dass er sich einer selbstbewussten, charmanteren Prosa bediente, obwohl die von ihm ausgedrückten Ideen vielfach unklar blieben (Dasgupta 2002: 73). Nicht wenige Ökonomen kann man auch als effiziente Propagandisten ihrer eigenen Meinungen und Weltanschauungen bezeichnen, die alle modernen Medien nutzten, um ihre Thesen in der allgemeinen Öffentlichkeit zu verbreiten; Milton Friedman war ein Paradebeispiel dafür. Zeitgenössische Ökonomen, die aufgrund des vorhersehbaren Verkaufserfolges¹⁴ laufend solche Bücher zu aktuellen Zeitproblemen produzieren, verfügen wohl über einen Stab an MitarbeiterInnen, der Material besorgt und für literarische Mindestqualität sorgt.

Was ergibt sich aus diesen Überlegungen für die Praxisrelevanz der Ökonomie, insbesondere ihres zentralen Paradigmas? Eine erste Folgerung legt sich unmittelbar nahe, nämlich jene, dass die Ökonomie allein selten eindeutige politisch-praktische Empfehlungen abgeben kann. Bei den Modellen, die im Rahmen des dominanten ökonomischen Paradigmas entwickelt werden, handelt es sich um hypothetische Überlegungen, die nur unter *ceteris paribus*-Klauseln gelten; da-

14 Wichtig scheint mir hier der Hinweis auf den Verkaufserfolg. Ich würde vermuten, dass 80 bis 90% der Käufer von Bestsellern diese nicht lesen. Wird jedoch z. B. ein Politiker gefragt, ob er ein bestimmtes Buch kenne, kann er darauf verweisen, dass er es sogar gekauft habe. (Bei manchen österreichischen Politikern scheint dieser Aspekt allerdings bedeutungslos).

bei sind die als fix angenommenen Randbedingungen in aller Regel sehr umfangreich. Nach Max Weber (1964: 15; 1968; vgl. auch Swedberg 1998: 22–28) stellen die ökonomischen Modelle des rationalen, nutzenorientierten Handelns und der effizienten kapitalistischen Marktwirtschaft Idealtypen dar und noch nicht einmal Hypothesen, sie können der Hypothesenbildung allerdings den Weg weisen. Die Wirkungen und Nebenwirkungen der von Ökonomen jeweils empfohlenen Maßnahme oder Strategie lassen sich daher meist nur schwer oder gar nicht abschätzen (vgl. auch Colander et al. 2008). So sind sich Ökonomen selten einig darin, welche aktuellen Maßnahmen in bestimmten Problemlagen zu setzen sind (Rosner 2012). Trotzdem haben ihre Theorien erheblichen Einfluss, vor allem jene der prominentesten unter ihnen (van Gompel 1999; vgl. auch die Interviews mit bedeutenden Ökonomen in Samuelson & Barnett 2007). Man muss dies wohl so interpretieren, dass die Politiker sich vor allem von jenen beraten lassen, die ihren Auslegungen und Zielen am ehesten entsprechen. Meistens sind Ökonomen jedoch – vor allem US-amerikanische, aber auch jene, die der EU nahe stehen – für liberalistische Maßnahmen, gegen Staatseingriffe usw. (Gordon 1994). Eine fundierte, treffende und zielführende ökonomische Politikberatung ist aber nur möglich, wenn auch die Randbedingungen – die spezifischen wirtschaftlichen Stärken und Schwächen eines Landes, das jeweilige wirtschaftspolitische System, die Interessen und das Verhalten jener, die von einer Maßnahme betroffen sind – berücksichtigt und in die Überlegungen einbezogen werden. Prognosen über künftige wirtschaftliche Entwicklungen sind nur möglich unter der Bedingung, dass sich wesentliche Rahmenbedingungen nicht ändern.

Eine zweite Konklusion lautet, dass bei allen wirtschaftspolitisch-praktischen Empfehlungen ebenso wie bei Entwicklungsprognosen oder, vielleicht besser: Entwicklungsszenarien (da wirkliche Prognosen unmöglich sind) die Ökonomen selbst die Grenzen der Erklärungskraft ihrer Modelle aufzeigen und auf fragwürdige Anwendungen hinweisen müssten (Colander et al. 2008: 4) und bei zentralen wirtschaftspolitischen Problemen auch die Vertreter anderer sozialwissenschaftlicher Disziplinen herangezogen werden müssten. Dies ist ein Aspekt, den Ökonomen bei Diskussionen über das Verhältnis von Wirtschaft und Politik allenfalls am Rande erwähnen (vgl. z. B. Harberger 1993; Tichy 2002). Welche Maßnahme etwa bei Massenarbeitslosigkeit am ehesten angebracht ist – eher liberalistisch inspirierte wie Beseitigung von Rigiditäten des Arbeitsmarktes oder interventionistische, wie etwa die Herstellung eines „zweiten Arbeitsmarktes“ für Problemgruppen – kann nicht allein aufgrund ökonomischer Überlegungen entschieden werden, sondern muss auch soziologische und politikwissenschaftliche Aspekte einbeziehen. Diese können Erkenntnisse beisteuern zu den Einstellungen

und zum Verhalten von Gewerkschaften, zu den individuellen und sozialen Ursachen für Massen- und Langzeitarbeitslosigkeit, zu den Wirkungen von finanziellen Unterstützungen auf die Bereitschaft zur Arbeitsaufnahme, zur Bereitschaft der Öffentlichkeit, bestimmte Maßnahmen zu akzeptieren usw. Die eingangs zitierte Frage von Böhm-Bawerk *Macht oder ökonomisches Gesetz?* wäre umzuformulieren etwa in: *Ökonomisches oder soziales (politisches) Gesetz?* Die Ökonomie selbst hat sich in den letzten Jahrzehnten ja durchaus für Konzepte und Fragestellungen aus anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen geöffnet und in das eigene Denken integriert, etwa durch die Relativierung rigider Annahmen über Rationalität und Informiertheit der Handelnden, die Bedeutung von Emotionen, Normen und moralischen Verpflichtungen. Zum Ausdruck kommt dies auch in neuen ökonomischen Richtungen wie *institutional economics*, *behavioral economics*, *neuroeconomics* and *evolutionary economics*; man könnte hier sogar von einer Umkehr des interdisziplinären Austausches vom früheren „ökonomischen Imperialismus“ in die umgekehrte Richtung sprechen.¹⁵

Literatur

- Albert, Hans (1967a), *Marktsociologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive*, Neuwied/Berlin: Luchterhand
- Albert, Hans (1967b), „Zur Interpretation des ökonomischen Modell-Denkens. Eine Antikritik“, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Band 180, Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, S. 520–532
- Arndt, Helmut (1979), *Irrwege der politischen Ökonomie*, München: Beck
- Beckert, Jens & Christoph Deutschmann, Hrsg. (2009), *Wirtschaftssoziologie*, Sonderheft 49, *Köln: Zeitschrift für Soziologie*, S. 194–207
- Beckert, Jens & Milan Zafirovski, Hrsg. (2011), *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Abingdon, Oxon/New York: Routledge
- Berger, Johannes & Hans G. Nutzinger u. a., Hrsg. (2008), *Macht oder ökonomisches Gesetz? Zur Aktualität einer gesellschaftspolitischen Kontroverse*, Ökonomie und Gesellschaft Jahrbuch 21, Marburg: Metropolis-Verlag
- Berger, Johannes & Hans G. Nutzinger (2008), „Zum Verhältnis von ‚Macht‘ und ‚ökonomischem Gesetz‘“, in: *Macht oder ökonomisches Gesetz?* S. 7–60

- Birner, Jack (1993), "Neoclassical Economics as Mathematical Metaphysics", in: Neil de Marchi, ed., *Non-Natural Social Science: Reflecting on the Enterprise of More Heat than Light*, Durham, London: Duke University Press, pp. 85–117
- Blaug, Mark (2002a), "Ugly currents in modern economics", in: Mäki, *Fact and Fiction in Economics*, S. 35–56
- Blaug, Mark (2002b), "Is there really progress in economics? In: Stephan Boehm et al., *Is There Progress in Economics?* S. 21–41
- Boehm, Stephan, Christian Gehrke, Heinz D. Kurz & Richard Sturn, Hrsg. (2002), *Is There Progress in Economics? Knowledge, Truth and the History of Economic Thought*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1924 [1914]), "Macht oder ökonomisches Gesetz?" In: Ders., *Gesammelte Werke*, Wien: Holder-Pichler-Tempski, S. 230–300
- Bunge, Mario (1998), *Social Science under Debate: A Philosophical Perspective*, Toronto etc.: University of Toronto Press
- Cannon, Lou (1991), *President Reagan. The Role of a Lifetime*, New York: Public Affairs
- Cartwright, Nancy (2002), "The limits of causal order, from economics to physics", in: Mäki, *Fact and Fiction in Economics*, S. 137–151
- Colander, David (2001), *The Lost Art of Economics: Economics and the Economic Profession*, Cheltenham: E. Elgar
- Colander, David et al. (2008), "The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics", Discussion Paper 09-03, Department of Economics, University of Copenhagen
- Collins, Randall (1975), *Conflict Sociology. Toward an Explanatory Science*, New York etc.: Academic Press
- Crosan, Rachel & Simon Gächter (2010), "The science of experimental economics", *Journal of Economic Behavior & Organization* 73: 122–131
- Dann, Otto (1975), "Gleichheit", in: Otto Brunner, Hrsg. *Geschichtliche Grundbegriffe*, 2. Bd., Stuttgart: Klett-Cotta, S. 997–1046
- Dasgupta, Partha (2002), "Modern economists and its critics", in: Mäki, *Fact and Fiction in Economics*, S. 57–89
- Davidson, Paul (1981), "Post Keynesian Economics", in: Daniel Bell & Irving Kristol, eds., *The Crisis in Economic Theory*, New York: Basic Books, S. 151–173
- Deane, Phyllis (1978), *The Evolution of Economic Ideas*, Cambridge: Cambridge University Press
- Dijkstra, Anneke Geske & Janneke Plantenga, eds. (1997), *Gender and Economics. A European Perspective*, London: Routledge
- Durkheim, Emile (1895 [1895]: 123), *Die Regeln der soziologischen Methode*, Neuwied/Berlin: Luchterhand
- Farr, James (1985), "Situational analysis: Explanation in Social Science", *The Journal of Politics* 47: 1085–1107
- Frey, Bruno S. (1977), *Moderne politische Ökonomie*, München/Zürich: Piper
- Frey, Bruno S. (1990), *Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete*, München: Vahlen
- Goldthorpe, John H. (2000), "Sociology and the probabilistic revolution, 1830–1930: Explaining an absent synthesis," in: Ders., *On Sociology*, Oxford: Oxford University Press, S. 259–294
- Gordon, David M. (1994), "Twixt the Cup and the Lip: Mainstream Economics and the Formation of Economic Policy", *Social Research* 61(1): 1–53

- Haller, Max (1981), *Sozialwissenschaftliche Forschung in Österreich. Produktionsbedingungen und Verwertungszusammenhänge* (mit K. K norr und H.G. Zilian), Verlag für Jugend und Volk, Wien
- Haller, Max (2003), *Soziologische Theorie im systematisch-kritischen Vergleich*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (2. Auflage)
- Haller, Max (2006): "Theorien sozialer Ungleichheit im nationalen und europäischen Kontext. Eine wissenssoziologische Analyse", in: Martin Heidenreich, Hrsg., *Die Europäisierung sozialer Ungleichheit. Zur transnationalen Klassen- und Sozialstrukturanalyse*, Frankfurt/ New York: Campus, S. 187–229
- Haller, Max, Bogdan Mach & Heinrich Zwickly (1995), "Egalitarismus und Antiegalitarismus zwischen gesellschaftlichen Interessen und kulturellen Leitbildern. Ergebnisse eines internationalen Vergleichs", in: Hans-Peter Müller & Bernd Wegener, eds., *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen: Leske + Budrich, pp. 221–264
- Haller, Max, Birgit Wohinz & Margot Wohinz (2002), *Karrieren und Kontexte. Österreichs Nobelpreisträger und Wissenschaftler im historischen und internationalen Vergleich*, Wien: Passagen Verlag
- Hampicke, Ulrich (1992), *Ökologische Ökonomie. Individuum und Natur in der Neoklassik*, Opladen: Westdeutscher Verlag
- Harberger, Arnold C. C. (1993), "The search for relevance in economics", *American Economic Review* 83: 1–16
- Hayek, Friedrich A. von (1991 [1971]), *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen: Mohr
- Henderson, Willie (1995), *Economics as Literature*, London/New York: Routledge
- Heuermann, Hartmut (2000), *Wissenschaftskritik: Konzepte, Positionen, Probleme*, Tübingen etc.: Francke
- Homans, George C. (1968), *Elementarformen sozialen Verhaltens*, Köln/Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hoppe, Hans-Herrmann (1983), *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung. Untersuchungen zur Grundlegung von Soziologie und Ökonomie*, Opladen: Westdeutscher Verlag
- Kalmbach, Peter (2008), "Anmerkungen zum Verhältnis von Macht und ökonomischem Gesetz", in: *Macht oder ökonomisches Gesetz?* S. 83–102
- Kirchgässner, Gebhard (1991), *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr (Neuaufgabe 2008)
- Klamer, Arjo & David Colander (1990), *The Making of an Economist*, Boulder etc.: Westview Press
- Kommission zur Verbesserung der informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Statistik (Hrsg.) (2001), *Wege zu einer besseren informellen Infrastruktur*, Baden-Baden: Nomos
- Korpi, Walter (1996), "Eurosterosis and the Sclerosis of Objectivity: On the Role of Values among Economic Policy Experts", *Economic Journal* 106 (439): 1727–46
- Kuhn, Thomas (1967), *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Kuzmics, Helmut & Gerald Mozetic (2003), *Literatur als Soziologie: Zum Verhältnis von literarischer und gesellschaftlicher Wirklichkeit*, Konstanz: UVK
- Lawson, Tony (2003), *Reorienting Economics*, London/New York: Routledge
- Lorenz, Konrad (1973), *Die acht Todsünden der zivilisierten Menschheit*, München/Zürich: Piper (hier zitiert nach Taschenbuchausgabe 1996)
- Lucas, Robert (1976), "Econometric policy evaluation: A critique", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 1: 19–46
- Mäki, Uskali, ed. (2002), *Fact and Fiction in Economics. Models, Realism, and Social Construction*, Cambridge: Cambridge UP

- Maurer, Andrea, Hrsg. (2008), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Meleghy, Tamás (2001), *Soziologie als Sozial-, Moral- und Kulturwissenschaft*, Berlin: Duncker & Humblot
- Mirowski, Philip Edward (2002), *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge: Cambridge UP
- Palgrave Dictionary (1987), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, ed. by J. Eatwell/M. Milgate/P. Newman, London: Palgrave/Macmillan (4 Bände)
- Parsons, Talcott (1975), *Gesellschaften. Evolutionäre und komparative Perspektiven*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp (amerik. 1966)
- Parsons, Talcott & Neil J. Smelser (1984), *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Sociological Theory*, London etc.: Routledge & Kegan Paul
- Pommerehne, Werner W. et al. (1983), „Quot Homines, Tot Sententiae? A Survey Among Austrian Economists“, *Empirica. Zeitschrift des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 83 (2): 93–106
- Popper, Karl R. (1973), *Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf*, Hamburg: Hoffmann und Campe
- Plumpe, Werner (2011), *Wirtschaftskrisen. Geschichte und Gegenwart*, München: Beck
- Oishi, Shige (2012), „Are Nobel Laureates Smarter than APA Distinguished Scientist Award Winners?“, *Society for Personality and Social Psychology, Newsletter*, Feb. 23, 2012
- Rosenberg, Alexander (1992), *Economics. Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago: University of Chicago Press
- Rosenberg, Alexander (2001), „If Economics isn't science, what is it?“ in: Michael Martin & Lee C. McIntyre, eds., *Readings in the Philosophy of Science*, Cambridge, MA/London: MIT Press, pp. 661–674
- Rosner, Peter (2012), Die Schwierigkeit mit der Ökonomie, *Die Presse*, 29.11.2012
- Routh, Guy (1975), *The Origin of Economic Ideas*, London/Basingstoke: Macmillan
- Rueff, Jacques (1947), „The Fallacies of Keynes' General Theory“, *The Quarterly Journal of Economics* 61: 343–367
- Samuelson, Paul A. (1981), *Volkswirtschaftslehre*, 2 Bde, Köln: Bund-Verlag
- Samuelson, Paul A. & William A. Barnett, eds. (2007), *Inside the Economist's Mind. Conversations with Eminent Economists*, Malden, MA: Blackwell
- Schneider, Friedrich et al. (1983a), „Relata referimus: Ergebnisse und Analyse einer Befragung deutscher Ökonomen“, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 139 (1): 19–66
- Schneider, Friedrich et al. (1983b), „Consensus, Dissensus, and Ideology among Economists in various European Countries and the United States“, *European Economic Review* 23: 59–69
- Schneider, Friedrich et al. (1984a), „Concordia Discors: Or what do Economists think?“, *Theory and Decision* 16 (2): 251–308
- Schneider et al. (1984b), „Consensus and Dissensus among Economists“, *American Economic Review* 74: 986–994
- Schneider, Friedrich & Gebhard Kirchgässner (2009), „Financial and world economic crisis: What did economists contribute?“, *Public Choice* 140: 319–327
- Schrödinger, Erwin (1967), *Was ist ein Naturgesetz? Beiträge zum naturwissenschaftlichen Weltbild*, 2., unveränderte Auflage, München/Wien: R. Oldenbourg
- Schumpeter, Joseph (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Berlin: Duncker & Humblot

- Schumpeter, Joseph (1946), *Sozialismus und Demokratie*, Bern: A. Francke
- Seidler, Ernst (1999), *Die sozialwissenschaftliche Erkenntnis. Ein Beitrag zur Methodik der Gesellschaftslehre*, Wien/New York: Springer
- Smelser, Neil J. & Richard Swedberg, Hrsg. (2005), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton UP
- Steel, D.G. & D. Holt (1996), „Analysing and Adjusting Aggregation Effects: The Ecological Fallacy Revisited“, *International Statistical Review* 64(6): 39–60
- Swedberg, Richard (1998), *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton UP
- Swedberg, Richard (1990), *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries*, Princeton, N.J.: Princeton University Press
- Thatcher, Margaret (1993), *The Downing Street Years*, London: Harper Collins
- Taylor, Overton H. (1960), *A History of Economic Thought. Social Ideas and Economic Theories from Quesnay to Keynes*, New York: McGraw Hill
- Tichy, Günther (1986), „Die österreichische Wirtschaftspolitik – Stärken und Schwächen“, *Europäische Rundschau* 14 (2): 41–88
- Tichy, Günther (2000), „Wissenschaftliche und ‚politische‘ Wirtschaftspolitik – eine schwierige Ehe“, *Wirtschaftspolitische Blätter* 47: 500–506
- Tichy, Günther (2002), „Der Volkswirt als Politikberater“, in: Günther Chaloupek u. a., Hrsg., *Ökonomie in Theorie und Praxis. Festschrift für Helmut Frisch*, Berlin: Springer, S. 359–377
- Vaihinger, Hans (1924), *Die Philosophie des Als-Ob*, Leipzig: F. Meiner
- Van Gompel, Johan (1999), „Who wins the Nobel Prize?“, *Challenge* 12: 23–40
- Veblen, Thorstein (1899), „The preconceptions of economic science“, *The Quarterly Journal of Economics* 13:396–426
- Weber, Max (1964), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Köln/Berlin: Kiepenheuer & Witsch (2. Bd.)
- Weber, Max (1968), „Die ‚Objektivität‘ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis“, in: ders., *Gesammelte Schriften zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: Mohr, S. 170–172 und S. 190–195
- Whyte, Lawrence H. (2012), *The Clash of Economic Ideas*, Cambridge: Cambridge UP