

**Warum hat bisher nur ein Deutscher den Nobelpreis
in Wirtschaftswissenschaften gewonnen?**

Organisatorische Voraussetzungen für Kreativität in den Gesellschaftswissenschaften

Vortrag vor der Akademie der Wissenschaften

am 06. Februar 2009*

Nimmt man die Zahl der wirtschaftswissenschaftlichen Professuren in Deutschland und setzt sie ins Verhältnis zur Zahl in den USA, so ergibt sich ein Verhältnis von 1:6. Bei den Nobelpreisen in den Wirtschaftswissenschaften liegt das Verhältnis demgegenüber bei 1:43. Woraus erklärt sich diese Differenz? Was kann man als Soziologe dazu sagen?

Als Soziologe nähert man sich dieser Frage am besten dadurch, dass man sich die sozialen Merkmale der Laureaten in den Wirtschaftswissenschaften vergegenwärtigt. Drei Punkte fallen auf:

1. Das niedrige Lebensalter der Laureaten in den Wirtschaftswissenschaften:

Jugend ist bei den Nobelpreisen überall vorherrschend, besonders freilich in der Ökonomik. Genauer: Die mit dem Preis gewürdigten Arbeiten wurden in einer sehr frühen Phase der akademischen Karriere durchgeführt (brauchten allerdings relativ lange, um sich durchzusetzen; entsprechend war das Lebensalter bei der Preisverleihung relativ hoch). (Vergleiche Power Point)

2. Das Vorherrschen von Einzelarbeiten:

Nur wenige Nobelpreise (insgesamt drei) wurden für echte Kooperationen verliehen. Das Verhältnis von Einzelleistungen zu Kooperationen beläuft sich auf 11:1. Die meisten Arbeiten, mit denen in den Wirtschaftswissenschaften wissenschaftliche Durchbrüche im Sinn von nobelpreiswürdigen Arbeiten gelangen, waren Ein-Autor-Arbeiten. Generell stellen wir ja seit Mitte der 1950-iger Jahre einen Trend zu Publikationen mit multipler Autorenschaft fest – kaum in den Geisteswissenschaften, aber ganz ausgeprägt in den Naturwissenschaften und auch in den Gesellschaftswissenschaften einschließlich der Ökonomik. Trotzdem waren die nobelpreisgewürdigten Arbeiten in den Wirtschaftswissenschaften fast ausschließlich Einzelleistungen.

3. Die Laureaten entstammen wenigen Clustern:

Nobelpreisträger in den Wirtschaftswissenschaften sind in Netzwerke eingebunden, die

* Der folgende Text ist der soziologische Teil einer Präsentation, deren wirtschaftswissenschaftlicher Teil von Stephan Klasen vorgetragen wurde.

sowohl intergenerationell wie auch intragenerationell ausgelegt sind. Genauer: Es sind ganz wenige Standorte / Netzwerke, aus denen die wirtschaftswissenschaftlichen Nobelpreisträger hervorgingen. (Vergleiche Power Point) Vor allem ist hier auf das Chicago Cluster und auf das MIT-Harvard Cluster zu verweisen (letzteres kann man zusammennehmen, da MIT und Harvard nur zwei U-Bahn Stationen voneinander entfernt sind und die Promotionsprogramme wechselseitig anerkannt werden). Hinzu kommen Berkeley, Columbia, Princeton, Yale, und dann mit einem gewissen Abstand Oxford, Cambridge, LSE. Die Netzwerkbildung scheint (noch) stärker zu sein als in den Naturwissenschaften.

Kurzum und vereinfacht: Wirtschaftswissenschaftliche Nobelpreisträger erbrachten ihre preisgewürdigten Arbeiten in jungem Alter, und zwar in der Form von Einzelleistungen. Sie waren dabei in Netzwerke eingebunden, in denen sie sowohl auf wissenschaftlich höchst anerkannte „Senior“-Wissenschaftler / Star-Lehrer trafen (die oft selbst Nobelpreisträger waren) wie auch mit sehr produktiven „Junior“-Wissenschaftler zusammenstießen (von denen manche später selbst den Nobelpreis bekamen). Der springende Punkt scheinen also diese Netzwerke zu sein. Und hier liegt nun das entscheidende soziologische Problem: Warum waren diese Netzwerke so relevant? Wie wirkten sie? Was vermittelten sie?

Die schlichteste Erklärung für diese Standortbündelung wäre eine verschwörungstheoretische. Der Auswahlprozess sei, würde man dann sagen, so angelegt, dass bestimmte wenige Standorte / Netzwerke ihre Leute besonders chancenreich plazieren könnten. So stand es denn auch in einem Artikel des Wissenschaftsredakteurs der Süddeutschen Zeitung in der Ausgabe der SZ vom 04.11.2008. In dieser Manipulationsthese mag ein Körnchen Wahrheit stecken. Der Auswahlmodus (siehe xxx) gibt in der Tat den bisherigen Nobelpreisträgern und anderen, im Urteil des Preiskomitees besonders renommierten Persönlichkeiten des Fachs ein besonderes Gewicht und erleichtert insoweit Kontinuitäten. Aber auf diese Weise erklärt bestimmt nicht das ganze Bündelungsproblem.

Ich habe mir nun die Netzwerke genauer angeschaut, und zwar durch eine Brille, die durch die soziologischen Kreativitätsanalysen von Max Weber („Wissenschaft als Beruf“) bis zu Randall Collins („The Sociology of Philosophies. A Global Theory of Intellectual Change „) geschärft wurde.

Generell haben wir in der Soziologie der wissenschaftlichen Kreativität eine Kontroverse. Eine Position geht von der Vorstellung aus, dass die Integration in starke Netzwerke wissenschaftliche Kreativität fördere. Der steht eine andere Position gegenüber, die die Auffassung vertritt, distanzierte Verknüpfungen seien für die Herausbildung kreativer Leistungen nützlich.

cher als intime lokale Verbindungen. Letzteres hat insbesondere Mark Granovetter behauptet, indem er von der „weakness of strong ties“ sprach – oder umgekehrt von der Stärke schwacher Verbindungen. Die Netzwerke, aus denen die wirtschaftswissenschaftlichen Nobelpreisträger hervorgingen, passen nicht, wie Sie gleich sehen werden, in diese dichotome Typologie. Sie sind schwach und stark zugleich. Sie bilden in der Typologie der Netzwerke einen eigenständigen Typus, und zwar einen, der in der Organisationssoziologie weitgehend unbeachtet geblieben ist.

Diese Netzwerke sind relativ schwach, denn nicht der kooperative Verbund, das Netzwerk, erbringt die bahnbrechende Leistung. Die prämierten Leistungen sind wie gesagt primär Taten von Einzelarbeitern. Diese Einzelleistungen wiederum sind aber eingebettet in ganz wenige leistungsvermittelnde Netzwerke, und nur aus dieser Einbettung heraus erklärt sich das Auftreten dieser Leistungen, mithin auch die enorme Clusterung.

Worin besteht nun aber die besondere, offenbar höchst qualitäts- / nobelpreisrelevante Eigenschaft dieser Einbettung? Beim Durchgehen durch die im Internet verfügbaren Laureaten-Biografien fielen mir drei Merkmale auf:

1. Es handelt sich um relativ kleine Netze – bestehend aus einigen hochkarätigen Seniors/Star-Lehrern und einer Gruppe von erstklassigen graduierten Studenten, Doktoranden, Post-docs und Juniors. Die Netze sind vielfältig, trotzdem aber überschaubar. Jeder trifft jeden, oft informell, ohne Organisationsaufwand, bei hoher wechselseitiger Verfügbarkeit. Es handelt sich um face to face-Organisationen.

Maskin #2007: „Das MIT-Ökonomie-Department war seinerzeit (1980-iger/90-iger Jahre) noch klein genug, um den ganzen Lehrkörper jeden Tag an einem einzigen großen Tisch zum Mittagessen im Faculty Club zusammenzubringen. An einem beliebigen Tag mögen sich Paul Samuelson (#1970) oder Franco Modigliani (#1985) über irgendetwas ausgelassen haben, mit häufigen Einwüfen von Bob Solow (#1987), gegenüber einer atemlosen Zuhörerschaft aus dem jüngeren Lehrkörper Bemerkenswert waren am MIT aber nicht nur seine Professoren, sondern auch seine Studenten. Mit solchen extrem aufgeweckten jungen Leuten zu tun zu haben war für einen Nachwuchsprofessor (wie mich) fast wie den Wölfen zum Fraß vorgeworfen zu sein.“

Heckman #2000: „Chicago ist ein aufregender Platz, der sich selbst erneuert. Das Werkstatt-System ermutigt zum genauen Lesen und zur offenen Diskussion von Papieren und Ideen. Als ich ankam, war Milton Friedman (#1976) der prominenteste Ökonom dort. Er setzte die Standards für offene tiefgehende Diskussion über fast jedes Thema. Andere traten in seine Fußstapfen z.B. Gary Becker (#1992) Über die Jahre profitierte ich in hohem Maße durch viele Kollegen und viele erstklassige Studenten. Es gibt einen sehr rigorosen intellektuellen Standard Ich lernte auch die Anregungen schätzen, die sich durch meine quer zu den Disziplinen verlaufende Zusammenarbeit mit dem Soziologen James Coleman (leider kein Nobelpreis!) ergaben.“

Prescott #2004: „Es gab allerlei Interaktionen zwischen dem jüngeren Lehrkörper und den graduierten Studenten. Bob Lucas (#1995), damals Junior-Faculty und ich wurden Freunde

für immer. Viele diese Interaktionen passierten zu den Kaffeezeiten 10:30 Uhr und 15:30 Uhr. Man konnte sicher sein, dass Bob dabei war. Die Diskussionen behandelten ökonomische Fragen – breit verstanden.“

2. Die Seniors/Star-Lehrer vermitteln den Jüngeren nicht einfach substantielles Wissen – dies gewiss auch, aber eben nicht nur dieses. Denn zu lernen und dann zu wiederholen, was der bedeutende Lehrer lehrt, schafft ja noch keinen kreativen Kopf. Was vor allem weitergegeben wird, sind, wie wir Soziologen sagen, „extrafunktionale“ Fähigkeiten: Sinn für Relevanz/Standards/Argumentationsstrategien, auch die Fähigkeit zur Konzentration, zur Bissigkeit, Stamina, Durchsetzungsvermögen. Vor allem die Orientierung an der Norm, schnell mit identifizierbaren/unverwechselbaren Einzelleistungen hervorzutreten! Dies – und nicht die abwartende Haltung und das sich Verstecken in der Gruppe – begründet eine wissenschaftliche Karriere! Randall Collins faßt solche Fähigkeiten unter den Begriff der „emotionalen Energie“ (in Abgrenzung von kulturellem/kognitivem Kapital) zusammen.

3. Trotz der enormen Bedeutung, die die Netzwerke für die Vermittlung der fachlichen und vor allem der extrafunktionalen Triebmittel für kreative wissenschaftliche Leistungen offenbar haben (insoweit sind es in der Tat starke Netzwerke): trotz dieser Bedeutung sind die Beziehungen zwischen den verschiedenen Mitgliedern zugleich auch schwach, löchrig, jedenfalls durchsetzt mit Distanzierungen. Einerseits muss kooperiert werden, denn nur in der Kooperation können die benötigten Fähigkeiten weitergegeben werden. Das schafft eine starke Verbindung. Andererseits müssen sich die Mitglieder der Netzwerke aber auch immer wieder voneinander abgrenzen, sich isolieren, ja sie müssen miteinander in Plazierungskämpfe treten. Denn anders kann das für die wissenschaftliche Profilierung notwendige Hervortreten, das Heraustreten aus der Gruppe, nicht gelingen.

Dieser Zwang zur Abgrenzung tangiert auch das Verhältnis der Jüngeren zu den Älteren, denn ohne diese Distanzierung ist ein Jüngerer der Gefahr ausgesetzt, durch die Reputation des Älteren verschluckt zu werden.

Stiglitz #2001: Kam am MIT in seinen zwei Jahren als graduerter Student mit vier Nobelpreisträgern zusammen: Samuelson (#1970), Solow (#1987), Modigliani (#1985), Arrow (#1972). Samuelson übertrug ihm bald die Herausgabe seiner „collected papers“ – „eine wunderbare Gelegenheit“. „Ich nahm Paul oft als Vorbild: das Ausgreifende seines Lernens, die Bandbreite seiner Arbeit, ihre Originalität und Tiefe. Er schrieb kraftvoll und schön. [nota bene: extra funktionale Fähigkeiten]“. Stiglitz fügt dann trocken an: „Nachdem ich MIT verlassen hatte, war ich für Jahre am meisten als Samuelsons Herausgeber bekannt, was ich nicht immer goutierte, denn ich wollte durch meine eigene Arbeit bekannt sein.“ Hier kommt sie heraus: die Distanzierung vom großen Lehrer.

Wichtiger aber noch sind die Abgrenzungen der Jüngeren untereinander. Wie klein auch immer die Gruppen seien mögen: Kohorte für Kohorte erzeugt jedes Netzwerk natürlich viel

mehr qualifizierte Nachwuchsleute als offene Spitzenpositionen, gar Nobelpreise, in die diese einmünden könnten, zur Verfügung stehen. Es gibt also einen strukturellen Engpass (Collins: „a structural crunch“). Das impliziert: die sozialen Abläufe in den Netzwerken gestalten sich auch als Prozesse der Konkurrenz, der scharfen Auslese, des Ausscheidens von vielen gegenüber den Wenigen, die den Aufwärtspfad dann tatsächlich erwischen. Voraussetzung dafür, dass man in diese Konkurrenz mit Chancen hineingehen kann, ist das Vermögen, die im intellektuellen Austausch, also sozial, erworbenen Fähigkeiten in einsamer Einzelarbeit zu exzeptionellen Leistungen zu bündeln – kombiniert mit der Fähigkeit, diese Leistungen gegen die Widerstände der Kollegen zur Sprache zu bringen und durchzusetzen. Die Seniors – jedenfalls einzelne von ihnen – spielen in diesen Auslesevorgängen eine wichtige Rolle, indem sie jenen Juniors, aus deren Arbeit sich nach ihrer Einschätzung grundlegend neue Ansätze und Erkenntnisse herauschälen, ermutigen, ihnen vielleicht auch den Rücken in den unvermeidbaren Auseinandersetzungen mit ihresgleichen stärken. Kennzeichnend für die Netzwerke, über die ich hier spreche, ist also das Wechselspiel zwischen Kooperation und Kampf, Soziabilität und In-sich-Gekehrtheit/Isolation.

In den biografischen Notizen der Nobelpreisträger, die mir zur Verfügung stehen, – das sind immer offizielle, also geglättete Biografien – kommen diese Spannungsverhältnisse nicht gut heraus, aber manchmal scheinen sie doch auf:

Krugman #2008: Er beschreibt zunächst die Atmosphäre am MIT Mitte der 1970-iger Jahre als mitreißend, berauschend; nennt in diesem Zusammenhang einige Seniors, vor allem Solow (#1987), auch Dornbusch (mal kein Nobelpreisträger!). Dann: „Ich schrieb mein erstes Papier.... Sowohl meine handwerklichen Fähigkeiten wie auch mein Selbstvertrauen waren jedoch noch etwas schwach. Das Modell enthielt noch unnötige Komplikationen, und das Schreiben war noch ein bisschen unklar.“ Niemand begriff den Witz des Papiers. „... statt mich an diesen Zweifeln abzarbeiten, legte ich das Papier zur Seite, bis mir Rudi (Dornbusch) ein Jahr später vorschlug, es wieder anzuschauen.“ Solow (#1987) regte ihn dann an, die Idee des monopolistischen Wettbewerbs in ein Modell des Welthandels einzubauen. Dornbusch hob diesen Ansatz in einem Gespräch als vielversprechend hervor: „Ich ging nach Hause und arbeitete daran den ganzen Tag – und binnen einiger Stunden wurde mir klar, dass ich den Schlüssel für meine ganze Karriere in den Händen hielt. Ich erinnere mich ganz klar daran, dass ich die ganze Nacht hindurch vor Erregung wach blieb – mit dem Gefühl, dass ich gerade eine Vision auf der Straße nach Damaskus gehabt hatte. Natürlich brauchte es eine Weile, alle anderen von der Richtigkeit dieser Vision zu überzeugen. Tatsächlich waren die nächsten 1 ½ Jahre höchst frustrierend: Ablehnungen durch Zeitschriften, mangelndes Interesse der meisten meiner älteren Kollegen.... und die Entscheidung des.... Departments, mir ein Forschungsstipendium zu verweigern. Aber ich gab nicht auf....“

Fazit: Soziologisch sind die Netzwerke, um die es hier geht, höchst interessant, denn sie lassen sich in die Zweiertypologie kreativer Organisationen, die die Organisationssoziologie bisher hauptsächlich im Blick hat, nicht einordnen: Weder handelt es sich eindeutig um stark institutionalisierte Organisationen noch umgekehrt um eindeutig schwach institutionalisierte.

Die wissenschaftlichen Netzwerke, in denen große wirtschaftswissenschaftliche Leistungen zustandekommen, sind zwiespältige Organisationen – stark und schwach institutionalisierte zugleich. Diese ihre organisationssoziologische Besonderheit kann ich heute freilich nicht weiter ausführen.

Ich muss auf den Ausgangspunkt meines Kommentars zurückkommen: Warum gehen aus den deutschen Wirtschaftswissenschaften nicht mehr Nobelpreisträger hervor? Das war die Frage. Die soziologische Antwort lautet nun: Weil unsere Wirtschaftswissenschaften nicht nach dem Muster der Netzwerke, die ich beschrieben habe, organisiert sind.

Mit seinen Worten, aus der Sicht des Wirtschaftswissenschaftlers, hat Herr Klasen denselben Sachverhalt bereits beschrieben. Hier schließt sich also der Kreis unserer beiden Präsentationen.