

Produktionsstätten ökonomischen Wissens

Von der Performativitäts- zur Verwendungs- und Wirkungsforschung

Jan Sparsam

Beitrag zur Ad-Hoc-Gruppe »Zur Performativität des Sozialen: Reichweite und Erklärungskraft neuer Analyseperspektiven«

Ich möchte in meinem Beitrag einige zentrale Probleme der wirtschaftssoziologischen Performativitätsforschung thematisieren und darauf aufbauend einen Vorschlag für eine Verwendungs- und Wirkungsforschung ökonomischen Wissens unterbreiten. Ich verstehe diesen Vorschlag und die damit verbundene Forschungsprogrammatik als Teilgebiet einer Soziologie ökonomischen Denkens¹. Die Soziologie ökonomischen Denkens besteht prinzipiell aus zwei Strängen (vgl. Sparsam 2018, S.138): Erstens der Analyse der institutionellen und epistemischen Ordnung innerhalb der akademischen Ökonomik. Dies impliziert eine klassische wissenschaftssoziologische Herangehensweise.² Zweitens zählen Analysen des institutionellen und epistemischen Einflusses der Wirtschaftswissenschaft auf außerakademische soziale Bereiche oder die Gesellschaft insgesamt dazu. Dieser zweite Strang ist von den Herangehensweisen her weiter gefächert als der erste. Die empirische Verwendungs- und Wirkungsforschung zähle ich zum zweiten Strang der Soziologie ökonomischen Denkens.

Bekanntlich hat die wirtschaftssoziologische Performativitätsforschung³ den zweiten Strang der Soziologie ökonomischen Denkens, die Analyse des Einflusses der Ökonomik außerhalb der Disziplin, erst auf die Agenda der Soziologie gebracht und zahlreiche Einzelstudien motiviert. Sie hat allerdings auch viel Kritik auf sich gezogen. Ich möchte auf Grundlage der damit verbundenen Diskussionen die Verwendungs- und Wirkungsforschung als Alternative zur Performativitätsforschung vorschlagen.

Wirtschaftssoziologische Performativitätsforschung

Die Performativitätstheorie und ihr Erfolg in der Wirtschaftssoziologie lassen sich am besten durch ihren Kontrast zur sogenannten Neuen Wirtschaftssoziologie illustrieren: Die Neue Wirtschaftssoziologie geht davon aus, dass die Mainstream-Wirtschaftswissenschaft ein unrealistisches Bild der wirt-

¹ Der Beitrag beruht auf meinem ausführlicheren Essential „Wie wirtschaftliches Wissen wirksam wird“ (Sparsam 2019). Zum DFG-Netzwerk „Soziologie ökonomischen Denkens“ siehe Lenger und Sparsam (2016).

² Siehe dazu die Arbeiten von Pahl (2018).

³ Mit wirtschaftssoziologischer Performativitätsforschung meine ich in Abgrenzung zu anderen performativitätstheoretischen Herangehensweisen die Arbeiten von Michel Callon und daran anschließende Forschung, um die es hier ausschließlich geht. Im Folgenden ist deshalb der Einfachheit halber nur von Performativitätsforschung die Rede.

schaftlichen Wirklichkeit zeichnet, weil sie auf unrealistischen Annahmen wie etwa dem Menschenbild des *homo oeconomicus* beruht.⁴ Ihr zufolge werde die damit verbundene Analyse ökonomischen Handelns als Nutzenmaximierung jedoch den sozialen Kontextbedingungen nicht gerecht, unter denen Akteure wirtschaftliche Entscheidungen treffen. Vertreter/-innen der Neuen Wirtschaftssoziologie schlagen deshalb vor, ökonomisches Handeln durch dessen soziale „Einbettung“ zu erklären, etwa durch soziale Netzwerke, Kultur oder Politik (Granovetter 1985; Zukin, DiMaggio 1993). Dieser Einbettungsgedanke impliziert, dass wirtschaftswissenschaftliche Erklärungen ein falsches Bild der wirtschaftlichen Wirklichkeit vermitteln.

Dagegen behauptet die Performativitätsforschung, dass die Wirtschaftswissenschaft durchaus wirklichkeitsgetreu sei. Sie sei allerdings nicht deswegen realistisch, weil sie die wirtschaftliche Wirklichkeit richtig beschreibe, sondern sie durch ihre „performative“ Kraft nach ihrem Abbild (mit) hervorbringe. Insofern müsse wirtschaftliches Handeln als in ökonomische Theorie „eingebettet“ verstanden werden (Callon 1998, S.30). Dass diese konträr zur Neuen Wirtschaftssoziologie stehende Ansicht sich in der Wirtschaftssoziologie durchsetzen konnte, liegt meines Erachtens vor allem an zwei Aspekten: Zum einen war sie führend an der Etablierung soziologischer Untersuchungen der Interaktion auf Finanzmärkten beteiligt, den sogenannten Social Studies of Finance (MacKenzie, Millo 2003, MacKenzie 2006). Zum anderen wurde im Verlauf des 20. Jahrhunderts immer deutlicher, dass die Wirtschaftswissenschaft verstärkt Steuerungswissen produzierte (Morgan 2003). Die Performativitätsforschung hat ein analytisches Instrumentarium dafür geschaffen, diese produktive Einflussnahme analysieren zu können.

Michel Callon definiert den Einbettungsgedanken der Performativitätsforschung folgendermaßen: „It consist in maintaining that economics, in the broad sense of the term, performs, shapes and formats the economy, rather than observing how it functions“ (1998, S.2). Er hat mit den damit verbundenen Ausführungen viel Aufmerksamkeit auf sich gezogen und Anschlussforschung motiviert,⁵ die bekannteste Studie darunter ist vermutlich diejenige des Wissenschaftsforschers Donald MacKenzie (2006) über die Auswirkungen der Anwendung des Black-Scholes-Modells zur Berechnung der Preise von Finanzoptionen.

Ich möchte an dieser Stelle nicht auf die Details dieser ganzen Studien eingehen, sondern nur auf eine Diskussionslinie, die sich durch die Debatte der wirtschaftssoziologischen Performativitätsforschung zieht und meines Erachtens ihren Anspruch deutlich macht. MacKenzie (2004) hat folgende Unterscheidung von Performativität eingeführt: Er spricht einerseits von „schwacher“ Performativität und meint damit den bloß instrumentellen Einsatz ökonomischen Wissens, etwa die Anwendung eines Modells. Andererseits benennt er mit „starker“ Performativität die Hervorbringung wirtschaftlicher Tatsachen durch die Wirtschaftswissenschaft.

Vertreter/-innen der Performativitätstheorie halten die starke Variante für die eigentlich interessante: Uneinig sind sie sich darüber, ob es nur um die Hervorbringung von Preisstrukturen geht (wie bei MacKenzie) oder darum, dass die wirtschaftswissenschaftlichen Abstraktionen – wie der *homo oeconomicus* – tatsächlich eine konstituierende Wirkung auf die wirtschaftliche Wirklichkeit haben (wie von Callon (1998, S.22) behauptet). Callons Annahme starker Performativität geht sogar so weit, dass er einen notwendigen Zusammenhang zwischen wirtschaftswissenschaftlichen Äußerungen und ökonomischen Phänomenen postuliert: „Caricaturally and generally speaking we could say that the

⁴ Eine breite Auseinandersetzung mit dieser Konfrontation findet sich in Sparsam (2015).

⁵ Statt vieler siehe Guala (2007), Çalışkan (2010), Muniesa (2014) sowie die Beiträge in Boldyrev, Svetlova (2016).

economy does not exist before economics performs it, and that when economic (or economized) elements are already there it means that economics (at large) has already been that way“ (Callon 2007, S.328).

Kritik der Performativitätsannahme

Die Performativitätsforschung ist stark für ihre Annahmen kritisiert worden. Ich möchte vier Kritikpunkte aufführen, die für meine Auseinandersetzung zentral sind:

- Ihr wird vorgeworfen, dass starke Performativität selten sei und der empirische Nachweis schwer zu leisten. Schwache Performativität sei dagegen trivial (vgl. Mäki 2013). Streng genommen liegt der einzige detaillierte Nachweis für starke Performativität nur in MacKenzies Analyse der Wirkung des Black-Scholes-Modells auf die Bepreisung von Finanzoptionen vor.
- Darüber hinaus wird sogar ein Tautologieverdacht erhoben: Santos und Rodrigues sagen über Callons oben genannte Definition: „[A]ny process of market building becomes, by definition, an instantiation of economics“ (Santos und Rodrigues 2009, S.992).
- Außerdem bleibt unklar, welcher Gehalt ökonomischer Modelle sich genau verwirklichen soll. Sind es nur die outcomes oder passt sich die Wirklichkeit den abstrakten Annahmen, den Axiomen usw. der Ökonomik an?
- Zuletzt wird bemängelt, dass die Performativitätstheorie die Gründe für das Gelingen oder Misslingen von Performativität ausblendet (vgl. Butler 2010). Bedingt sich der Erfolg wirtschaftswissenschaftlicher Modelle aus sich selbst heraus? Welche sozialen Strukturen fördern oder verhindern diesen Erfolg?

Auch wenn ich diese Kritikpunkte durchweg angemessen finde, halte ich die Problemstellung hinter der Performativitätsforschung weiterhin für zentral für die Wirtschaftssoziologie. Meines Erachtens kommt es darauf an, nicht definitorisch vorzugehen, sondern empirisch – also nicht theoretisch vorauszusetzen, was eigentlich nachgewiesen werden sollte und damit einen konzeptionellen Kurzschluss zwischen Begriff (Wirtschaftswissenschaft) und Sache (Wirtschaft) zu vermeiden.

Beispiele für die empirische Verwendung ökonomischen Wissens

Ich möchte diese Kritik durch einige Beispiele aus der empirischen Forschung unterfüttern. Die Social Studies of Finance liefern Befunde, die eine starke Performativitätsannahme deutlich in Zweifel ziehen. Ihr Tenor ist, dass ökonomisches Wissen zwar durchgehend präsent ist, aber nicht unmittelbar als Entscheidungswissen in das Handeln der Akteure eingeht:

Uwe Vormbusch (2012) zeigt an Portfoliomanager/-innen, dass die Ergebnisse ihrer Modellrechnungen nicht unmittelbar entscheidungsleitend sind: Den Manager/-innen sind zahlreiche damit verbundene Probleme bekannt, wie etwa die zweifelhafte Güte der Daten oder der explorative Charakter von Modellen – es geht nicht um „wahre“ Zahlen, sondern um eine orientierende Vermessung des Finanzmarkts. Modelle bringen ihm zufolge zunächst Entscheidungsalternativen hervor, die Entscheidung wird dann aber nicht einzig durch Zahlen begründet, sondern als eine, die der Gesamtsituation angemessen ist: der Passung unter den Peers, der Orientierung an Erfahrung usw.

Stefan Leins (2018) stellt durch ethnografische Forschung in einer Schweizer Großbank ebenfalls den Befund auf, dass Finanzanalyst/-innen ihre Analysen nicht allein auf der Grundlage der *outputs*

von Modellen erstellen, sondern sie mit Erfahrung, Intuition unter anderem verweben, um ein „Narrativ“ über die potenzielle Entwicklung des Marktes zu entwickeln. Kund/-innen überzeugen Leins zufolge eher erfolgreiche Narrative als spezifische Berechnungsweisen.

Meine eigene Forschung zur Verwendung von makroökonomischem Wissen im Entscheidungsgremium der Federal Reserve, dem Federal Open Market Committee,⁶ zeigt ähnliche Ergebnisse. Das Komitee distanziert sich häufig von makroökonomischen Modellen, weil sie die Realität der Wirtschaft nicht korrekt erfassen könnten. Im Gegensatz zur Parsimonie dieser Modelle setzt das Gremium auf Breite: Eine Vielzahl an Indikatoren, Funktionen, verbalen Informationen von Wirtschaftsteilnehmer/-innen, historischen Vergleichssituationen usw. Dieses *ausgebreitete volkswirtschaftliche Gesamtbild* ist der Fundus an Faktoren, auf dem die Teilnehmenden ihre Entscheidung begründen, wobei es in erster Linie darum geht, Regelmäßigkeiten und Unregelmäßigkeiten im Gesamtbild zu identifizieren. Die auf dieser Grundlage ökonomisch ‚rationale‘ Entscheidung wird immer mit ihrer Legitimierbarkeit gegenüber der Politik und ihrer Signalwirkung gegenüber den Märkten abgestimmt.

Zusammengefasst: Von einer starken Performativität lässt in diesen Praxiszusammenhängen schlecht sprechen. Aber auch die Frage nach einer schwachen Performativität, also die instrumentelle Verwendung ökonomischen Wissens, ist nicht ohne weiteres zu beantworten und alles andere als trivial. In der Regel setzen die Akteure in der Praxis diese Instrumente nicht im Sinne ihrer akademischen Erfinder/-innen ein und ihre Verwendungsweise gibt Aufschluss über den tatsächlichen Einfluss makroökonomischen Wissens in der Praxis.

Soziologie ökonomischen Wissens als Verwendungsforschung

Ich bin in meiner Suche nach vergleichbaren Studien, die ähnliche Effekte beobachten auf die sogenannte Verwendungs- und Wirkungsforschung gestoßen. Vor allem Ulrich Beck und Wolfgang Bonß (1989a) haben diese Forschung im deutschsprachigen Raum vorangetrieben. Ihnen ging es dabei um die Verwendung sozialwissenschaftlichen Wissens in Praxiszusammenhängen – erstaunlicher Weise gehörte die Wirtschaftswissenschaft nicht dazu.

Die oben skizzierte empirische Forschung zeigt, dass Verwendungskontexte akademischen wirtschaftswissenschaftlichen Wissens Produktionsstätten eines Wissens eigener Art sind, dass sich zwar auf akademisches Wissen bezieht, aber in dessen reiner Anwendung nicht aufgeht. Das ist so, obwohl es im Gegensatz zu soziologischem Wissen, das Beck und Bonß (1989b, S.384) zufolge in den Praxiszusammenhängen kaum sichtbar war, in noch direkterer Weise in die Praxis eingeht: Und zwar in Form von Modellen, die von den dortigen Akteuren ja durchaus verwendet werden. Allerdings gehen sie immer ein Amalgam mit Wissen aus anderen Registern und mit anderen Typen von Wissen ein.

Die Akteure in diesen Kontexten sind also keine *homines oeconomicii*, die sich auf Modelle und die dadurch produzierten Zahlen als Rahmung für ihre Entscheidungen verlassen. Sie sind auch keine Erfüllungsgehilf/-innen von Ökonom/-innen. Sie müssen in erster Linie interpretieren, welche Funktionen und welche Geltung wirtschaftswissenschaftliche Zusammenhangsannahmen, ökonomische Modelle und die von ihnen produzierten Zahlen in ihren Handlungskontexten einnehmen (können).

⁶ Meine empirische Forschung umfasst die Verwendung makroökonomischen Wissens in der Federal Reserve, der Zentralbank der USA auf der Grundlage einer Grounded Theory Analysis der Transkripte der Sitzungen des Gremiums. Informationen zum von mir bearbeiteten BMBF-Projekt „Vom Modell zu Steuerung“ finden sich unter: <https://www.ls2.sozioologie.uni-muenchen.de/forschung/laufende/-projekte1/modell/index.html>.

Was heißt das jetzt für eine empirische Erforschung der „Performativität“ ökonomischen Wissens? Ich möchte abschließend die Programmatik einer Verwendungs- und Wirkungsforschung wirtschaftswissenschaftlichen Wissens umreißen. Sie beinhaltet vor allem folgende Punkte:

- Ökonomische Theorien und Modelle werden in der Regel für die jeweils feldspezifischen Zwecke interpretiert, angepasst, umgebaut und mit anderen Wissensarten und Technologien hybridisiert. Die Verwendung und Wirkung wirtschaftswissenschaftlichen Wissens müssen deshalb als rekursive historische Prozesse aufgefasst werden, in denen sowohl das Wissen bzw. die Wissenschaft als auch ihre Anwendungskontexte sich wechselseitig beeinflussen. Diagnostisch ist dabei nach dem Zweiten Weltkrieg eine transitorische Verwissenschaftlichung der Gesellschaft festzustellen: die Inthronisierung wirtschaftswissenschaftlichen Wissens als führende Form der Expertise über Wirtschaft und darüber hinaus ihr ‚Einwandern‘ in die Wissenskulturen sämtlicher gesellschaftlicher Bereiche. Die Folge ist eine wirtschaftswissenschaftliche Professionalisierung real- und finanzwirtschaftlicher, wirtschafts- und sozialpolitischer sowie anderer Bereiche, die als Verwendungskontexte dieses Wissens legitimiert sind. Diese Entgrenzung der Ökonomik darf dabei nicht als performativer Effekt verklärt werden, sondern muss im Kontext allgemeiner Verwissenschaftlichungstendenzen im 20. Jahrhundert und deren gesellschaftlichen Erfolgsbedingungen begriffen werden.
- Wirtschaftswissenschaftliches Wissen ist auf der einen Seite durch eine hohe, feldübergreifende sprachliche „Autorität“ (Bourdieu 2017, S.78–83) geprägt: Wirtschaftswissenschaftler/-innen können durch die historische Entwicklung des Faches, des dort geltenden Praxisverständnisses und der politischen Beanspruchung der Disziplin als Produzentin von Steuerungswissen als legitime Sprecher/-innen in nahezu sämtlichen gesellschaftlichen Feldern auftreten und ihr Wissen als Entscheidungswissen anbringen (vgl. Preda, S.31). Auf der anderen Seite muss die Autorität in nicht-akademischen Feldern jedoch zunächst gewährt werden, sie ergibt sich nicht automatisch durch die in der Disziplin geltende innerwissenschaftliche Autorität. Politische Akteure etwa können dabei eine *Gatekeeper*-Funktion einnehmen (vgl. Weber 2005, S.47).
- Wirtschaftswissenschaftliches Wissen muss stärker in seine Bestandteile differenziert werden. Letztlich kommt es darauf an, welche Aspekte verwendet werden, welche eine Wirkung welcher Art entfalten und aus welchen Gründen dies geschieht. Man muss das neoklassische Menschenbild nicht gutheißen oder gar ein Verständnis davon haben, um ein ökonomisches Modell zu verwenden.
- Von der Verwendung ökonomischen Wissens lässt sich nicht direkt auf dessen Wirkung schließen. Die Verwendung und die Wirkung von Wissen müssen unterschieden werden. Dass ein oder mehrere wirtschaftswissenschaftliche Modelle in ökonomischen Bereichen wegen bestimmter Eigenschaften verwendet werden, heißt nicht, dass sie in derselben Eigenschaft eine Wirkung in der wirtschaftlichen Wirklichkeit zeitigen. Ihre Wirkung kann sich vor allem auch vermittelt darin zeigen, dass sich wirtschaftswissenschaftliche Argumentationsfiguren in außerakademischen Wissenskulturen langfristig etablieren. Für Guala etwa liegt der Einfluss der Ökonomik deshalb darin, institutionelle Regeln zu entwerfen und normativ auf das Handeln von Akteuren einzuwirken (2007, S.152–153; vgl. Svetlova 2016). Die mit der Figur des *homo oeconomicus* verbreitete Vorstellung rationaler Zielerreichung etwa beschreibt demzufolge nicht die ökonomische Realität, sondern dient als Maßstab für ‚Wirtschaftlichkeit‘.
- Die Erforschung der Verwendung und Wirkung ökonomischen Wissens kann aus den vorangegangenen Gründen nicht an ein soziologisches Paradigma gebunden sein. Prinzipiell lässt sich eine solche Forschung mit jeder soziologischen Ausrichtung betreiben. Hierbei bietet sich eine

problemorientierte Herangehensweise an, die sich den Theorie- und Methodenpluralismus in der Soziologie zunutze macht.

Literatur

- Beck, Ulrich und Wolfgang Bonß. 1989a. Verwissenschaftlichung ohne Aufklärung? Zum Strukturwandel von Sozialwissenschaft und Praxis. In *Weder Sozialtechnologie noch Aufklärung? Analysen zur Verwendung sozialwissenschaftlichen Wissens*, Hrsg. Ulrich Beck und Wolfgang Bonß, 7–45. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich und Wolfgang Bonß. 1989b. Soziologie der Modernisierung. Zur Ortsbestimmung der Verwendungsforschung. *Soziale Welt* 35:381–406.
- Boldyrev, Ivan und Ekaterina Svetlova (Hrsg.). 2016. *Enacting Dismal Science: New Perspectives on the Performativity of Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bourdieu, Pierre. 2017 [1977]. Zur Ökonomie des sprachlichen Tauschs (1977). In *Sprache. Schriften zur Kultursoziologie 1*, Pierre Bourdieu, 73–106. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Çalışkan, Koray. 2010. *Market Threads. How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*. Princeton und Oxford: Princeton University Press.
- Callon, Michel. 1998a. Introduction: The embeddedness of economic markets in economics. In *The laws of the market*, Hrsg. Michel Callon, 1–57. Oxford: Blackwell.
- Callon, Michel. 2007. What does it mean to say that economics is performative? In *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Hrsg. Donald MacKenzie, Fabian Muniesa und Lucia Siu, 311–357. Princeton: Princeton University Press.
- Granovetter, Mark S. 1985. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91:481–510.
- Guala, Francesco. 2007. How to do things with experimental economics. In *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Hrsg. Donald MacKenzie, Fabian Muniesa und Lucia Siu, 128–162. Princeton: Princeton University Press.
- Lenger, Alexander und Jan Sparsam. 2016. Die „Soziologie ökonomischen Denkens“. Soziopolis, <http://www.sozio-polis.de/verstehen/was-tut-die-wissenschaft/artikel/die-soziologie-oekonomischendenkens/> (Zugegriffen: 3. Januar 2019).
- MacKenzie, Donald. 2004. The big, bad wolf and the rational market: portfolio insurance, the 1987 crash and the performativity of economics. *Economy & Society* 33:303–334.
- MacKenzie, Donald. 2006. *An engine, not a camera. How financial models shape markets*. Cambridge: MIT.
- MacKenzie, Donald und Yuval Millo. 2003. Constructing a market, performing theory: The historical sociology of a financial derivatives exchange. *American Journal of Sociology* 109:107–145.
- Mäki, Uskali. 2013. Performativity: Saving Austin from MacKenzie. In *EPSA11 perspectives and foundational problems in philosophy of science*, Hrsg. Vassilios Karakostas und Dennis Dieks, 443–453. Cham: Springer International.
- Morgan, Mary S. 2003. Economics. In *The Cambridge history of science: Bd. 7. The modern social sciences*, Hrsg. Theodore M. Porter und Dorothy Ross, 275–305. Cambridge: Cambridge University Press.
- Muniesa, Fabian. 2014. *The Provoked Economy. Economic reality and the performative turn*. London und New York: Routledge.
- Pahl, Hanno. 2018: *Genese, Konsolidierung und Transformation der neoklassischen Wissenskultur. Zur Konturierung einer Soziologie der Wirtschaftswissenschaften*. Wiesbaden: Springer VS.

- Preda, Alex. 2009. *Information, Knowledge, and Economic Life. An Introduction to the Sociology of Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Santos, Ana C., João Rodrigues. 2009. Economics as social engineering? Questioning the performativity thesis. *Cambridge Journal of Economics* 33:985–1000.
- Sparsam, Jan. 2015. *Wirtschaft in der New Economic Sociology. Eine Systematisierung und Kritik*. Wiesbaden: Springer VS.
- Sparsam, Jan. 2018. Zur Soziologie der Wirtschaftswissenschaften. In *Soziologie und Marxismus. Klassenherrschaft, Ideologie und kapitalistische Krisendynamik*, Hrsg. Tine Haubner und Tilman Reitz, 137–149. Weinheim: Beltz Juventa.
- Sparsam, Jan. 2019. *Wie ökonomisches Wissen wirksam wird. Von der Performativitäts- zur Verwendungsforschung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Svetlova, Ekaterina. 2016. Performativity and emergence of institutions. In *Enacting dismal science. New perspectives on the performativity of economics*, Hrsg. Ivan Boldyrev und Ekaterina Svetlova, 183–200. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Vormbusch, Uwe. 2012. Zahlenmenschen als Zahlenskeptiker. Daten und Modelle im Portfoliomanagement. In *Soziologie der Finanzmärkte*, Hrsg. Herbert Kalthoff und Uwe Vormbusch, 313–337. Bielefeld: transcript.
- Weber, Beat. 2005. Das umkämpfte Feld der Wirtschaftsexpertise. Wirtschaftsexpert/-innen und Wirtschaftspolitik im gesellschaftlichen Wandel. *Kurswechsel* 45–64.
- Zukin, Sharon und DiMaggio, Paul 1993. Introduction. In *Structures of capital. The social organization of the economy*, Hrsg. Sharon Zukin und Paul DiMaggio, 1–36. Cambridge: Cambridge University Press.