

Kapitel II.2

Moral Economy ... oder was wir über den Vergleich mit anderen über uns lernen können

Inhaltsverzeichnis

Ziele des Kapitels	2
1.1 Moral Economy?	3
1.2 Moral Economy als Ökonomie des Schenkens – Beispiele aus der Anthropologie	4
1.2.1 Schenkfeste der Inuit und nordwestamerikanischen Ureinwohner: der Potlatsch	6
1.2.2 Der Schenkkreislauf der Trobriander: der Kula-Ring	8
1.3 <i>Stone Age Economics</i> – eine Ökonomie des Überflusses?	10
1.4 Marktplatz oder Marktprinzip?	12
Marktlose Gesellschaften	12
Gesellschaften mit peripheren Märkten	12
Marktgesellschaften	13
1.5 Von der Schenkökonomie zur Warenökonomie	13
1.6 Privateigentum oder Gemeinschaftsbesitz?	14
1.6.1 Frühe Anthropologische Forschung: Gemeinschaftsbesitz als Normalzustand	14
1.6.2 Privateigentum und die darauf aufbauende Gesellschaft als soziale Konstruktion	15
1.6.3 Die bürgerliche Antwort: Gemeinschaftsbesitz als Vorstufe zur Zivilisation	16
1.7 Das Ende der Moral Economy und die Durchsetzung des Marktprinzips im England des 18. Jahrhunderts	18
1.8 Die moderne Diffusion von Verantwortung und die Schaffung „verantwortungsloser“ ökonomischer Institutionen	19
1.9 Die Ökonomisierung des Gesellschaftlichen – das neoliberale Paradigma als Höhepunkt des gesellschaftlichen Entbettungsprozesses	22
1.10 Moral Economy heute – ein Revival angesichts vielfältiger Krisenerscheinungen?	24
1.10.1 Elemente der Schenkökonomie in unserer Gesellschaft	25
1.10.2 Die Subsistenzperspektive	26
1.10.3 Die moderne Schenkökonomie	28
1.11 Die Infragestellung klassischer Vorstellungen durch die Wirtschaftsanthropologie	28
1.12 Schlussbemerkungen	32
Kontroll- und Reflexionsfragen	34
Literaturverzeichnis	36

Ziele des Kapitels

Moral Economy? Gibt es so etwas? Kann es so etwas überhaupt geben? Steht das, was heute im öffentlichen Bewusstsein als Grundprinzip der Wirtschaft betrachtet wird – die Erzielung von Profit, oder zumindest die kostengünstige oder effiziente Erstellung von Gütern und Dienstleistungen – nicht immer schon in einem Spannungsverhältnis zur Moral? Sind Moral und Wirtschaft(en) Gegensätze?

Zumindest suggeriert dies ein Karl Kraus¹ zugesprochenes Bonmot: Kraus wird folgende Begegnung nachgesagt: Kraus begegnet einem Studenten, den er fragt, was dieser denn studiere. Auf seine Antwort „Wirtschaftsethik“ soll Karl Kraus erwidert haben: „Na junger Mann, da sollten Sie sich aber für eins von beiden entscheiden“.

Wie in diesem Kapitel zu zeigen sein wird, hat eine an gesellschaftliche Normen gebundene Wirtschaft tatsächlich eine lange Tradition. Zu nahezu allen Zeiten wurde ökonomisches Handeln auf seine gesellschaftlichen Wirkungen hin beurteilt.

Nach Auseinandersetzung mit diesem Kapitel sollten Sie:

- wissen, dass andere Kulturen grundlegend andere Zielsetzungen mit ökonomischen Aktivitäten verbanden
- ein tieferes Verständnis für den historischen Entbettungsprozess der Ökonomie entwickeln
- das Verhältnis von Gesellschaft und Ökonomie reflektieren
- historische und aktuelle Formen einer *moral economy* in ihren Grundzügen kennen

¹ Karl Kraus (1874 – 1936) war einer der bedeutendsten österreichischen Schriftsteller des beginnenden 20. Jahrhunderts, Publizist, Satiriker und Sprach- und Kulturkritiker.

1.1 Moral Economy?

Der britische Historiker E. P. Thompson prägte als erster den Begriff der „Moral Economy“ in seinem bahnbrechenden Artikel „Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century“ (1971). Unter einer *Moral Economy* verstand Thompson Ökonomien, die stärker durch soziale Beziehungen – folglich durch moralische Werte – gesteuert werden als durch rein ökonomische Prinzipien. In einer moralischen Ökonomie können z.B. das Prinzip der Gegenseitigkeit, der Aspekt der sozialen Anerkennung oder die Ideen der Fairness, des Teilens und der Gerechtigkeit bestimmend für die ökonomischen Handlungen sein.

Ökonomie war zumeist in das Nachdenken über das gesellschaftliche Zusammenleben eingebettet und diesem untergeordnet. Regeln für das Wirtschaften sollten den sozialen Zusammenhalt sichern, die Schwächsten einer Gesellschaft schützen, übergroße ökonomische Macht verhindern usw. Nur ein paar Beispiele mögen dies verdeutlichen:

Für Aristoteles galt die Einheit von Ethik, Politik und Ökonomik. Ökonomisches Handeln war also immer auch ethisch zu reflektieren und in seinen Auswirkungen auf das Gemeinwesen zu betrachten.

Die Kirche definierte im Mittelalter legitimes ökonomisches Verhalten und zählte Gier zu den Todsünden. Im Islam gilt bis heute ein Zinsverbot (deshalb waren islamische Banken kaum von der Bankenkrise betroffen).

Das Alte Testament besagte u.a., dass ein Feld nicht völlig abgeerntet werden darf. Es muss noch etwas für die Armen übrig bleiben. Der Diener war am Sabbat genauso von Arbeit befreit wie sein Herr. Alle fünfzig Jahre („Jubeljahr“) wurden alle Schulden gestrichen, verkaufte und verpfändete Grundstücke kamen ohne Entschädigung wieder an den ursprünglichen Besitzer oder seine rechtmäßigen Erben zurück.

In vielen Teilen der Welt wurden regelmäßig Schenkfeste abgehalten, in denen Überschüsse aufgebraucht wurden. Tausch hatte nicht einen individuellen ökonomischen Nutzen zum Ziel, sondern die Funktion eines sozialen Bindemittels. Ebenso wurden „Reiche“ auf bestimmte Zeit mit symbolischen Ehren bedacht – ihre Gegenleistung war die Aufteilung ihres Reichtums auf alle Anderen. So wurde die Akkumulation von Macht reguliert.

Diese gesellschaftliche Einbettung der Ökonomie beginnt sich in Europa mit Beginn der Neuzeit und der Herausbildung des Kapitalismus (d.h. des Einsatzes von Kapital um Kapital zu vermehren und der Unterordnung von sozialen Prozessen unter diese Logik) allmählich aufzulösen. Einige Zeit später – im 18./19. Jahrhundert – gelingt es den Wirtschaftswissenschaften als erster Sozialwissenschaft, sich – nach dem Vorbild der Naturwissenschaften – aus der Moralphilosophie zu lösen.

Die Ökonomik emanzipierte sich damit von der Ethik als übergeordnete wissenschaftliche Disziplin. Mit der Durchsetzung der Nationalökonomie, die sich als Naturwissenschaft etablieren wollte, vollzog sich die Trennung von Moral und Ökonomie. Wie die naturwissenschaftlichen Gesetze sollten die Prinzipien der Ökonomie wertfrei sein,

nur ihren eigenen, naturwissenschaftlichen Dogmen von Angebot und Nachfrage gehorchend. Die sittlichen Werte, die das gesellschaftliche Zusammenleben humanisieren und zivilisieren sollten, sollten durch Institutionen außerhalb der Ökonomie garantiert werden: Kirche, Familie, Staat.

Die Ökonomie wird zunehmend als ein abgekoppelter, moralfreier, verantwortungsfreier Raum wahrgenommen. So gilt es nicht als moralisch bedenklich, wenn Konkurrenten im Wettbewerb ruiniert werden, Arbeitslose produziert werden oder Umweldumping betrieben wird. Im Gegenteil, diese Resultate ökonomischen Handelns werden zumeist noch als Zeichen der besonderen Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz positiv bewertet.

Die häufig zitierte Aussage des Wirtschaftsnobelpreisträgers Milton Friedman (1912 – 2006): “The social responsibility of business is to increase its profits” ist das Ergebnis einer langen Geschichte einer Verselbständigung des Ökonomischen. Aspekte dieses gesellschaftlichen Entbettungsprozesses werden wir im Folgenden skizzieren.

1.2 Moral Economy als Ökonomie des Schenkens – Beispiele aus der Anthropologie

Mit der klassischen Ethnologie entstand das Bedürfnis und die Möglichkeit, fremde Gesellschaften genauer zu untersuchen. Feldforschungen zeigten, dass als „primitiv“ betrachtete Gesellschaften und ihre Ökonomien weit komplexer sind als angenommen wurde und dass sie sich weder auf eine unentwickelte Technologie noch auf „primitive“ Stufen der Entwicklung von Eigentumsformen reduzieren lassen. Der Blick auf die ökonomischen Vorstellungen nicht-westlicher Kulturen zeigt, dass es durchaus so etwas wie eine *Moral Economy* gegeben hat bzw. gibt.

Als Gegenmodell zur Marktwirtschaft, in der – auf ihren individuellen Eigennutz bedachte Akteure – Ware gegen Ware oder Geld gegen Ware tauschen, gilt die sogenannte „Schenkökonomie“. Wir stellen im Folgenden einige der bekanntesten Beispiele aus der Wirtschaftsanthropologie² vor.

Marcel Mauss verwendet in seinem *Essai sur le don* („Die Gabe“) (1923/24) erstmalig den Ausdruck „Schenkökonomie“ im Zusammenhang mit der Untersuchung des Austausches und der Verteilung von Gaben bei nord-westamerikanischen Ureinwohnern. In einer Schenkökonomie werden Güter ohne explizite Vereinbarung auf sofortige oder zukünftige Gegenleistungen weitergegeben. Zwar kommt es zumeist zu einer Gegenleistung, aber sowohl der Wert der Gegenleistung als auch die zeitliche Erfüllung bleibt dem Gabenempfangenden überlassen (verzögerte Reziprozität). Mitunter wird die Gegenleistung erst dann eingefordert, wenn es eine Notsituation erfordert.

Schenkökonomien werden auch als „reziproker Altruismus“ bezeichnet. Das bedeu-

² Wirtschaftsanthropologie lässt sich definieren als jener Bereich der Anthropologie, der sich mit den Prozessen der Versorgung von Menschen mit Gütern und Leistungen befasst.

tet, dass nicht der eigene Vorteil, sondern eine gegenseitige Großzügigkeit Leitlinie des ökonomischen Handelns ist. Andere Interpretationen betonen, dass das Geschenk/die Gabe mit sozialem Ansehen belohnt wird. Die Gabe/das Geschenk transportiert das Signal der Ehrerbietung gegenüber einer anderen Person (Handelsgüter/Waren transportieren nur einen Preis). Wieder andere Interpretationen betonen den informellen Versicherungscharakter („Gib bei Zeiten, dann wird dir in der Not gegeben“). Hyde (1983) vermutet deshalb, dass Schenkökonomien auf das Teilen von Nahrung zurückgehen. So bedeutet Potlatsch (siehe dazu unten ausführlicher) „ernähren“ und die Trobriander bezeichnen die Schmuckgegenstände des Kula-Tauschs (siehe ebenfalls dazu später) als „some food we could not eat“ (Hyde 1983, 8)

Das Geschenk wird strikt von Handelsgut oder Investitionsgut unterschieden. So muss bei den Uduk in Nord-Ost-Afrika jedes Geschenk konsumiert werden. Ein geschenktes Tier muss also in einem Fest verspeist werden und darf nicht zur Zucht verwendet werden. Dass ein Geschenk nicht behalten werden darf, sondern weitergegeben werden muss, findet sich in vielen Kulturen. Viele Erzählungen handeln davon, dass derjenige stirbt, der versucht, ein Geschenk für sich zu behalten, indem er dieses nicht weiter gibt bzw. sich Anderen gegenüber nicht auch als großzügig erweist. (Hyde 1983, 4)

Das Geschenk ist – im Vergleich mit dem Handelsgut – mit einer eigenartigen „Macht“ versehen: es muss erwidert werden. Marcel Mauss ging mit seiner Schrift „Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften“ (1925/1978) dieser „Macht“ und sozialen Funktion des Geschenkes nach.

Mauss zitiert aus Hávamál, skandinavische Edda³ :

„Man soll Freund / mit seinem Freunde sein / und Gabe mit Gabe vergelten. / Gelächter beantworte man mit Lachen / aber eine Lüge mit einem Trug. / Wenn du weisst, dass du einen Freund hast, / dem du gut vertraust, / und willst du Gutes von ihm erfahren, da sollst deine Gesinnung ihm offenbaren / und Gaben tauschen / und ihn oft besuchen. / /... eine Gabe blickt immer nach Vergeltung.“
(Mauss 1925/1978, 11, zitiert nach Wicker 2005, 13)

Mauss zitiert einen Maori-Informanten aus Neuseeland zum „*hau*“, dem „Geist einer gegebenen Sache“:

„Ich will Ihnen jetzt vom *hau* erzählen ... Das *hau* ist nicht der Wind, der bläst. Ganz und gar nicht. Stellen Sie sich vor, Sie besitzen einen bestimmten Gegenstand (*taonga*) und geben ihn mir; Sie geben ihn mir ohne festgesetzten Preis. Wir handeln nicht darum. Nun gebe ich diesen Gegenstand einem Dritten, der nach einer gewissen Zeit beschliesst, irgend etwas an Zahlung dafür zu geben (*utu*), und er schenkt mir irgend etwas (*taonga*). Dieses *taonga* nun, das er mir gibt, ist der Geist (*hau*) des *taonga*, das ich von ihm bekommen habe und das ich ihm gegeben

³ Die Hávamál ist eine Sammlung von 164 Strophen, die zur Edda – den skandinavischen Götter- und Heldensagen des 13. Jahrhunderts – gehören.

habe. Die taonga, die ich für die anderen, von ihnen stammenden taonga erhalten habe, muss ich ihnen zurückgeben. Es wäre nicht recht (tika) von mir, diese taonga für mich zu behalten, ob sie nun begehrenswert (rawe) oder unangenehm (kino) sind. Ich muss sie Ihnen geben, denn sie sind ein hau des taonga, das sie mir gegeben haben. Wenn ich dieses zweite taonga für mich behalten würde, könnte mir ernstlich Böses oder sogar der Tod daraus entstehen. So ist das mit dem hau, dem hau des persönlichen Eigentums, dem hau der taonga, dem hau des Waldes. Kati ena (Genug davon).“ (Mauss 1925/1978, 25 zitiert nach Wicker 2005, 13f)

Ein wichtiger Aspekt von Schenkökonomien ist die Zirkulation von Gütern: Gleichzeitiges und dauerhaftes Schenken lässt Güter innerhalb einer Gesellschaft zirkulieren. Im Gegensatz zu einer Marktwirtschaft sind es hier allerdings soziale Regeln und Bräuche, die den Austausch von Gütern organisieren und nicht der explizite Tausch gegen Geld oder gegen andere Güter. Für Mauss bringt die Schenkökonomie die Mentalität zum Ausdruck, dass alles zirkulieren muss und Gegenstand der Übergabe und der Rückgabe ist: Frauen, Kinder, Männer, Nahrung, Gegenstände, Güter, Talismane, Dienstleistungen, selbst Ränge und Ämter. Dieser immerwährende Austausch zwischen Individuen, Gruppen, Geschlechtern und Generationen signalisiert die Verbindung untereinander. Diese Verbundenheit wird durch drei – für die Gabenökonomie typische – Verpflichtungen gewährleistet: Geben, Nehmen und Erwidern. Wer gibt, gewinnt an Status, wer nimmt, verliert an Status und dies „zwingt“ ihn, die Gabe zu erwidern. Wer nicht annimmt oder nicht erwidert, signalisiert damit den Abbruch einer sozialen Beziehung.

Die pazifischen Inseln waren bis zum 19. Jahrhundert Schenkökonomien. Einige Praktiken haben sich bis heute erhalten. Auch in der Diaspora werden Schenktraditionen aufrechterhalten (z.B. in Form von regelmäßigen Geldübersendungen an die Heimatgemeinde).

1.2.1 Schenkfeste der Inuit und nordwestamerikanischen Ureinwohner: der Potlatsch

Der Anthropologe, Ethnologe und Geograph Franz Boas (1858 – 1942) führte ausgiebige Forschungen insbesondere unter Inuit und amerikanischen Nordwestküstenindianern (Tlingit, Haida, Tsimshian, Bella Coola, Kwakiutl, Nootka, Salish und Chinook) durch. Diese Gruppen lebten von der Meer- und Flussfischerei sowie der Jagd auf Seesäugetiere und Landtiere und einer ausgiebigen Sammeltätigkeit (Beeren, Wurzeln, Vogeleier usw.). Die einzelnen Clans werden von einem Häuptling geleitet. Er ist der Verwalter der Ressourcen des Clans. Von den Jagd-, Fisch- und Sammelerträgen erhält er seinen Teil. Diese verwendet er zur Vergütung von Arbeitsleistungen, z. B. für den Bau von Kanus, Totempfählen und Häusern, oder auch zur Durchführung von „Potlatschs“⁴. Die

⁴ Das Wort Potlatsch stammt aus dem Chinook, der Lingua Franca der nordamerikanischen Nordwestküste, und bedeutet soviel wie „ernähren“ oder „verbrauchen“.

Stellung des Häuptlings wird umschrieben als die Aufgabe, Potlatchs zwischen den einzelnen Stämmen zu veranstalten. Der Potlatch ist ein Ritual, das der Verteilung und Zerstörung von Eigentum dient und kann nur von einem Häuptling durchgeführt werden. Je mehr Potlatch er organisiert, desto mehr Prestige kommt ihm und seinem Clan zu. In diesem Ritual werden Güter verteilt, zerstört und aufgegessen. Der Potlatch ist ein Wettbewerb um Großzügigkeit, bei dem es um einen Kreislauf von Anhäufung und Vernichtung und um eine Psychologie des „Stolzes“ geht.

Damit unterscheidet er sich grundsätzlich vom auf den individuellen Nutzen ausgerichteten kapitalistischen Prinzip. Curtis dazu:

„The Potlatch and the lending of property at interest are two entirely distinct proceedings. Property distributed in a potlatch is freely given, bears no interest, cannot be collected on demand, and need not be repaid at all if the one who received it, does not for any reason wish to requite the gift. When the recipient holds a potlatch he may return an equal amount or a slightly larger amount, or a smaller amount with perhaps the promise to give more at a future time. The feeling at the bottom of the potlatch is one of pride rather than greed.“ (Curtis 1915/1970, 134)

Der Potlatch ist ein besonderes „Schenkfest“. Zwar wurden auch bei gewöhnlichen Festen die Gäste beschenkt und diese erwiderten die Einladung und Gastgeschenke, aber ein Potlatch fand selten statt und besaß eine weitergehende rituelle Bedeutung. Viele Häuptlinge hielten in ihrem ganzen Leben nur einen oder zwei. Anlass für einen Potlatch waren z. B. die Weitergabe und Inanspruchnahme von Häuptlingsnamen, Titeln und Privilegien. Diese mussten vor hochrangigen Gästen bezeugt und durch die Gabe reichhaltiger Geschenke beglaubigt werden. Mit dem Wert der Gaben stieg die Bedeutung desjenigen, der die Geschenke gab. Da in der indianischen Gesellschaft das Individuum sich als Glied einer Ahnenkette verstand, ehrte der Potlatch damit auch die Vorfahren.

Mitunter verschenkten die Erben eines ranghohen Familienmitglieds das gesamte Vermögen im Rahmen eines Festes. Der gesellschaftliche Effekt war, dass so das soziale Gleichgewicht innerhalb der Gesellschaft aufrechterhalten wurde, da es so kaum zu einer dauerhaften Anhäufung von Reichtum und Macht in einer Hand kommen konnte.

Im Verlauf des 19. Jahrhunderts geriet dieses System durch den Kontakt mit europäischen Händlern und Werten aus den Fugen und wurde unwiederbringlich zerstört. 1884 wurde der Potlatch von der kanadischen Regierung verboten.

Zwischen den Inland- und den Küsten-Inuit der Bering-Straße kommt es zu *Asking-* oder *Inviting-Festivals*, welche ähnlich einem Potlatch funktionieren. Durch den ritualisierten Gabentausch werden gleichzeitig Partnerschaften gepflegt und aufrecht erhalten und Gebrauchsgüter getauscht.

1.2.2 Der Schenkkreislauf der Trobriander: der Kula-Ring

Der Sozialanthropologe Bronislaw Malinowski (1884 – 1942) versuchte mittels teilnehmender Beobachtung die Gesellschaft der von der Gartenwirtschaft lebenden Trobriander ganzheitlich (Ökonomie, Sozialstruktur, politische Struktur, Religion, Magie, Rechtsformen) zu verstehen. Zwischen 1914 und 1921 hielt er sich mehrmals auf Trobriand auf, einem vor dem Ostkap Neu-Guineas gelegenen Atoll. Die Analyse der Gesellschaft der Trobriander widerlegte das zu Malinowskis Zeit noch vorherrschende Bild, dass primitives Wirtschaften mit Mangel gleichzusetzen ist. Die These, dass „Wilde“ faul sind und allein vom Mangel getrieben werden, war zu jener Zeit weit verbreitet. Es zeigte sich aber, dass die Trobriander über ein ausgeklügeltes Produktions- und Verteilungssystem verfügten, das ihnen ermöglichte, Überschüsse zu erzeugen. Die Trobriander produzierten z. B. doppelt so viel Yams als sie benötigten. Das wirtschaftliche Handeln der Trobriander war der Sozialstruktur und dem sozialen Leben untergeordnet.

Besondere Bedeutung hatte die Güterzirkulation, der sogenannte „Kula-Ring“: Die Güterzirkulation wurde als ein gegenseitiges Geben und Nehmen organisiert.

Malinowski:

„Obwohl der Kula-Eingeborene wie jedes menschliche Wesen gerne besitzt, deshalb erwerben möchte und Verlust fürchtet, setzt das soziale System von Regeln für das Geben und Nehmen diese natürliche Erwerbssucht weitgehend ausser Kraft“ (Malinowski 1922/1979, 129).

Das Kula-System beschränkte sich jedoch nicht nur auf den ökonomischen Bereich einer einzelnen Gemeinde, sondern war ein intertribales Tauschzeremoniell, das sich über den gesamten Archipel erstreckte und mittels Auslegerbooten aufrecht erhalten wurde. Ein Trobriander war mit mehreren überseeischen Kula-Partnern verknüpft. Als Gaben wurden *Soulava* (Muschelhalsbänder für Frauen) und *Mwali* (Muschelarmreifen für Männer) verwendet. Erstere wurden im Kula-Ring im Uhrzeigersinn, letztere im Gegenuhrzeigersinn im Umlauf gehalten.

„Nehmen wir nun an, ich, ein Mann aus Sinaketa, besässe ein Paar grosser Armreifen. Eine Übersee-Expedition aus Dobu im D’Entrecasteaux-Archipel landet in meinem Dorf: Ich blase auf einem grossen Muschelhorn, nehme mein Armreifenpaar und biete es meinem Übersee-Partner an, indem ich sage: ‚Dies ist eine vaga (Eröffnungsgabe), nach einer angemessenen Zeit sollst Du mir eine grosse soulava (Kette) dafür geben.‘ Im nächsten Jahr, wenn ich das Dorf meines Partners besuche, ist er entweder im Besitz einer gleichwertigen Halskette, die er mir dann als yotile (Ausgleichsgabe) gibt, oder aber er hat keine Halskette, die gut genug wäre, meine letzte Gabe zu entgelten. In diesem Fall wird er mir eine kleinere Halskette geben, die zugestandenermassen meiner Gabe nicht gleichwertig ist; diese wird er mir als basi (Zwischengabe) geben“ (Malinowski 1979, 135).

Partnerschaften blieben ein Leben lang bestehen: „Einmal im Kula, immer im Kula“ (115).

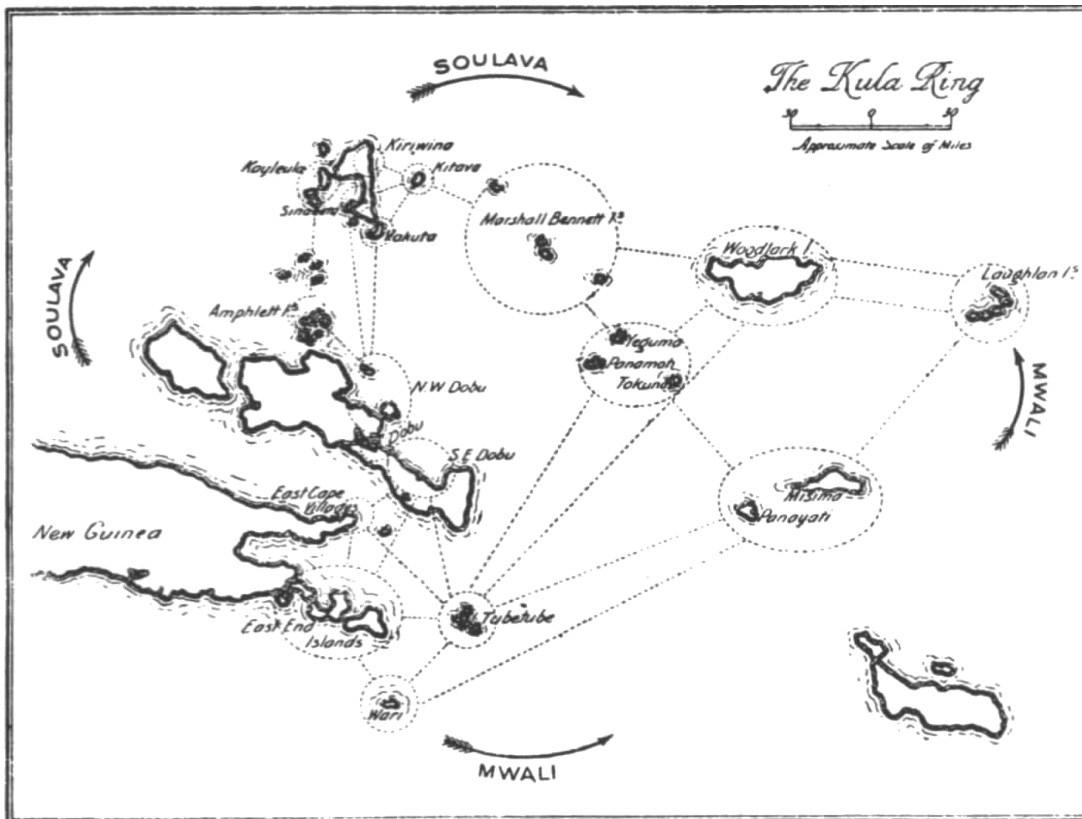


Abbildung 1.1: „Kula-Ring“ der Trobriander (aus Malinowski 1979 : 114)

Der zentrale Aspekt von Kula war das Herstellen sozialer Beziehungen auf der Ebene von Gabe und Gegengabe. Der Kula-Ring stellte angesichts der geographischen Reichweite und der Vielfalt der einzelnen Aktivitäten eine komplexe ökonomische Institution dar, die eine beträchtliche Zahl von Gruppen und Stämmen miteinander verband.

Neben diesem zeremoniellen Tausch - und diesem untergeordnet - waren Tauschhandlungen mit Alltagsgütern. Die Trobriander handelten zur Zeit Malinowskis auf diese Weise Stein (für Steinbeile), Lehm (für Töpferwaren) und Bambus, da diese Produkte auf ihrer Insel fehlten. Sie selbst exportierten Schnitzereien und Flechtarbeiten (Körbe, Matten usw.). Der Zeremonialtausch mit *soulava* und *mwali* diente deshalb nicht zuletzt auch dazu, ein Beziehungsgeflecht zu schaffen, das den normalen Tauschhandel ermöglichte.

Andere Produkte wurden ebenfalls auf Basis der Gabe und Gegengabe getauscht – insbesondere zwischen den inländischen Gartenbauern und den Küstenfischern. Der Gartenbauer legt vor dem Haus seines Küstenpartners Gartenprodukte als Gabe nieder. Der Fischer wird ihm gelegentlich ein Gegengeschenk machen. Für Malinowski erfüllt der Kulatausch drei wichtige gesellschaftliche Funktionen:

- die Aufrechterhaltung der freundschaftlichen Beziehungen und der Kommunikation zwischen den Bewohnern der einzelnen Inseln

- die Verknüpfung des rituellen Kula-Tauschs mit dem Tausch von Gebrauchsgegenständen
- die Festigung und Begründung des sozialen Status, der durch den Besitz der wertvollsten Muscheln gekennzeichnet ist

Malinowskis großer Beitrag war es, zu zeigen, dass auch geldlose Gesellschaften eine komplexe Ökonomie auf Basis von sozialen Netzen hervorbringen können.

1.3 Stone Age Economics – eine Ökonomie des Überflusses?

Der Anthropologe Marshall Sahlins (geb. 1930) veränderte mit seinem Buch „Stone Age Economics“ (1974) die traditionelle Sichtweise auf Jäger- und Sammlerökonomien. Diese Sichtweise war durch die Überzeugung geprägt, dass Jäger und Sammlerinnen prekären Lebensbedingungen ausgesetzt sind. Dass sie härter zu arbeiten haben als Ackerbauern und Viehzüchter und dass sie so beschäftigt sind mit der Nahrungsmittelsuche, dass sie über keine Muße verfügen, um „Kultur“ zu schaffen

Die neolithische Revolution (Übergang von Jäger- und Sammlerkulturen zu sesshaften Bauern, Tierdomestikation und Ackerbau) wurde in der traditionellen Geschichtswissenschaft bis dahin als Fortschritt in der Lebensqualität und kulturellen Menschheitsentwicklung dargestellt, da durch Ackerbau und Viehzucht mehr an kalorischer Energie bereitgestellt werden konnte. Die neolithische Revolution hätte zu mehr Freizeit geführt als sie die Jäger- und Sammlerökonomie kannte und die Industriegesellschaft würde wiederum einen noch deutlicheren Überschuss (und damit Freizeit) als die Ackerbau- und Viehzuchtgesellschaft hervorbringen. Umso größer dieser Überschuss ist, umso stärker können sich Menschen auch nichtökonomischen/kulturellen Aktivitäten widmen.

Sahlins stellt auf Basis der Auseinandersetzung mit realen Jäger- und Sammlergesellschaften dieses Bild nicht nur in Frage. Er stellt sogar die These auf, dass Jäger und Sammlerinnen die erste „Überflusgesellschaft“ überhaupt geschaffen haben und damit eine gesellschaftliche Entwicklung erst möglich machten. Die Kunstwerke prähistorischer Kulturen oder die ausgeprägte Spielkultur z. B. bei den südafrikanischen Dobe |Kung (Lee 1968, 1984) waren mit den traditionellen Ansichten nicht vereinbar.

Sahlins argumentierte, dass entgegen der Sicht der westlichen Ökonomen menschliche Bedürfnisse *nicht* unendlich groß sind. Überfluss stellt sich also dadurch ein, dass entweder mehr produziert wird (bei gleich bleibenden Bedürfnissen), oder dass weniger gewünscht wird. Aus seiner Sichtweise stellt sich Überfluss am leichtesten dann ein, wenn die Bedürfnisse relativ gering sind.

Für Sahlins ist es deshalb umgekehrt: die Marktwirtschaft produziert den Mangel, bzw. das Mangelgefühl. Der „Mangel“ ist also nicht ein Zustand, der vom objektiven technischen Entwicklungsstand einer Gesellschaft abhängt, sondern von der Organisation der Ökonomie und den damit verknüpften Werten.

So streben Jäger- und Sammlerinnen nicht nach Besitz von Dingen, da sie mobil sein müssen und deshalb Besitz als Last betrachtet wird. Derartige Kulturen entwickelten häufig auch kein Verständnis für Privatbesitz. Missionare berichteten immer wieder davon, dass die „Eingeborenen“ wie selbstverständlich von ihresgleichen Dinge entwendeten und diese wiederum ihren Besitz nicht zurückforderten. In der Sierra Tarahumara im Nord-Westen von Mexiko gilt das Prinzip des Kórima – eine Verpflichtung jedes Einzelnen, seinen Wohlstand mit den anderen zu teilen. Aus der Notwendigkeit wird eine „besitzlose“ Tugend gemacht: mächtig (im Sinne innerer Stärke) reich und angesehen war, wer nicht an weltlichen Dingen hing, sondern sie weitergeben konnte.

Besondere Beachtung erlangte Sahlins Beobachtung, dass Jäger und Sammlerinnen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse einen beträchtlich geringeren Arbeitsaufwand zu erbringen haben als dies in jeder anderen Gesellschaftsform der Fall ist. So gab er den täglichen Arbeitsaufwand von Aborigines der Fish Creek-Group folgendermaßen an: Mann 3h 44' Frau 3h 50' um 2.130 Kalorien zu „erwirtschaften“ (Sahlins 1974, 15).

Bezug nehmend auf die Untersuchung von Richard Lee (1968, siehe dazu auch das Kapitel über Wettbewerb und Kooperation) der Dobe ¡Kung in Botswana berechnet Sahlins (1974, 20), dass die Arbeit einer Person durch Jagd und Sammeltätigkeit 4 bis 5 Personen ernährt – nach Sahlins mehr als das, was das ökonomische System Frankreichs bis zum 2. Weltkrieg zu leisten vermochte. Da 61,3% der Dobe ¡Kung Nahrungsmittelproduzenten sind (die übrigen sind zu jung oder zu alt), ergibt sich ein beträchtlicher potenzieller Überschuss. Die ProduzentInnen arbeiten im Durchschnitt 36% der ihnen zur Verfügung stehenden Zeit. Daraus ergibt sich, dass Jäger und Sammlerinnen nur gerade 2,2 Tage pro Woche tätig sind, gesamthaft 15 Stunden pro Woche. Die Dobe ¡Kung erwirtschaften damit pro Person und Tag 2.140 Kalorien, zieht man die Durchschnittsgröße und das Durchschnittsgewicht der Dobe ¡Kung in Betracht, würden 1.975 Kalorien genügen. Sie verfügen damit nach Sahlins über viel mehr „Freizeit“ als Menschen in den Industrieländern.

Diese Kulturen wären nach Sahlins problemlos in der Lage, die „Produktion“ zu erhöhen. Warum tun sie das nicht?

George Foster (1967/1979) zeigte anhand seiner Studie in Tzintzuntzan (Mexiko) die Bedeutung des Konzepts des *Limited Good*, das in vielen traditionellen Gesellschaften vorhanden ist. Die untersuchten Tzintzuntzeños gehen davon aus, dass sämtliche Güter der Welt (materielle ebenso wie ideelle) von der Menge her begrenzt sind, und es sich deshalb nicht lohnt und es ethisch auch nicht zu vertreten ist, diese Begrenztheit mittels eines egoistischen, auf schnellen Gewinn ausgerichteten wirtschaftlichen Handelns durchbrechen zu wollen.

Sahlins argumentiert ähnlich: er weist darauf hin, dass die Erhöhung der Produktion nicht nur zu weniger „freier Zeit“ führen würde, sondern auch das demographische und ökologische Gleichgewicht gefährden würde.

Die Erkenntnis, dass sowohl Jäger und Sammlerinnen als auch Brandrodungsfeldbauern (Sahlins 1974) unterhalb der jeweiligen technischen und ökonomischen Möglich-

keiten produzieren, führt Sahlins auf die spezifische ökonomische Rationalität dieser Gesellschaften (soziale Steuerung als zentrales Prinzip bzw. *Moral Economy*) und die beschränkten Konsumbedürfnisse von Hauswirtschaften zurück.

1.4 Marktplatz oder Marktprinzip?

Die gängige Vorstellung ökonomischer und gesellschaftlicher Entwicklung geht davon aus, dass Märkte und Marktbeziehungen die Basis für die Herausbildung einer Geld- und Marktwirtschaft sind. Die Wirtschaftsanthropologie hat gezeigt, dass diese Sichtweise eurozentrisch ist und zu kurz greift. Es ist insbesondere zu unterscheiden zwischen den Kategorien „Marktplatz“ als geregelter Raum, wo Käufer und Verkäufer sich treffen, und „Marktprinzip“, das idealtypisch Preise durch Angebot und Nachfrage bestimmt, unabhängig vom Ort der Gütertransaktionen. Das Marktprinzip operiert auch außerhalb des Marktplatzes. Bohannan und Dalton (1962) unterscheiden drei Typen von Gesellschaften:

Marktlose Gesellschaften Diese verfügen über eine multizentrische Ökonomie, welche durch Subsistenzproduktion (d.h. Produktion für das eigene Überleben), Reziprozität (zwischen den sozialen Segmenten einer Gesellschaft wie z. B. Familien, Nachbarschaften, Clans usw. kommt es zu gegenseitigen Geschenken) und Redistribution (Gaben, Tribute, Steuern fließen in ein Zentrum und werden teilweise wieder rückverteilt) charakterisiert ist. Die Gütertransaktionen sind vor allem durch moralische Normen und Werte gesteuert.

Gesellschaften mit peripheren Märkten Verfügen ebenfalls über eine multizentrische Ökonomie und Markttransaktionen spielen im Alltag eine untergeordnete Rolle. Die Mengen der auf Marktplätzen gehandelten Produkte sind gering. Das Marktprinzip (Angebot und Nachfrage) existiert, beschränkt sich jedoch auf den Marktplatz.

Das bedeutet, dass es kaum Einfluss auf den Alltag hat. Warenproduktion findet nur in sehr eingeschränktem Maß statt und der Warentausch nicht innerhalb des eigenen Dorfes. Insbesondere Land und Arbeit bleibt vom Marktprinzip unberührt.

Periphere Märkte waren strengen Regeln unterworfen: Ankei (1984) untersuchte die Regeln eines Fischmarktes in Zaire: Songola- Bäuerinnen (eine Bantu-Gruppe) treffen sich wöchentlich mit Enya-Fischern auf einem am Ufer eingerichteten „Marktplatz“, um Gemüse gegen Fische zu tauschen. Dabei gelten strenge Regeln:

Fischer dürfen den Marktplatz nur mit Fisch und mit Handelsabsicht betreten. Fisch darf zudem nicht mit Geld gekauft, sondern nur gegen Gartenprodukte getauscht werden. Annäherungsversuche der Männer sind verboten und ein Fischer darf seine Tauschbeziehungen nicht exklusiv auf eine Frau beschränken, um die anderen Frauen nicht zu benachteiligen.

Für die Bäuerinnen gilt: Sie dürfen nicht vor dem Markttag mit einem Fischer verhandeln. Sie dürfen sich nicht über die Qualität der Fische beklagen, Fische dürfen nicht halbiert werden. Bleibt nach einem Markttag Fisch übrig, darf dieser als „Gabe“ an Frauen übergeben werden. An einem der folgenden Markttagen kann die „Gegengabe“ erfolgen, jedoch nicht sofort, da es sonst wie ein geplanter Tausch aussieht.

Marktgemeinschaften Sie beruhen auf einer entwickelten Marktwirtschaft und nimmt die Form der „Geldwirtschaft“ an. Geld fungiert hier – mit ganz wenigen Ausnahmen, die man sprichwörtlich „für Geld nicht kaufen kann“ – als universelles Tauschmedium, als sogenanntes „Allzweck-Geld“: Es gilt *allein, überall* und *für jede Form von Waren*, einschließlich aller Produktionsfaktoren. Der Markttausch wird zugleich zum universellen Prinzip ökonomischer Integration. Im Gegensatz zum multi-zentrischen System räumlich und zeitlich begrenzter, konkreter „Marktplätze“ handelt es sich in diesem Fall also um ein abstraktes, umfassendes „Marktsystem“.

Das Marktprinzip nimmt hier also eine dominante Stellung ein und verdrängt andere Kriterien der Zirkulation von Gütern. Angebot und Nachfrage bestimmen das gesamte wirtschaftliche Tun, den Güter-, den Arbeits-, den Immobilien- und den Finanzmarkt. Das Marktprinzip beeinflusst darüber hinaus weite Bereiche des sozialen Lebens. Das Marktprinzip verselbständigt sich und definiert sich durch die Abwesenheit von sozialen Regeln und Werten – es gilt (in der Theorie und zur Legitimation) das Verhältnis von Angebot und Nachfrage.

1.5 Von der Schenkökonomie zur Warenökonomie

Anthropologen und Entwicklungstheoretiker (insbesondere Anhängerinnen der Subsistenzperspektive innerhalb der Entwicklungsforschung) argumentieren, dass mit der Verwandlung einer Schenkökonomie hin zu einer Warenökonomie das soziale Geflecht einer Gruppe unwiderruflich zerstört wird.

Dies zeigte sich z. B. im Zuge des Einbruchs von Missionaren und Händlern in eine geschlossene indigene Gesellschaft, oder an den Konsequenzen einer auf „moderne Entwicklung“ gerichteten Entwicklungspolitik, welche die zu „Entwickelnden“ mit Geldeinkommen ausstatten möchte. Tatsächlich hatten die Schenkökonomien strenge Regeln, um zu verhindern, dass Geschenke/Gaben als Kapital verwendet werden oder dass die Gabenzirkulation zum Tauschhandel wird.

Der Austausch von Waren (im Gegensatz zum Austausch von Gaben) löst die Basis der Schenkökonomie - Großzügigkeit und gegenseitige Verpflichtung - auf. Warentausch reduziert den Austausch auf eine rechtliche Beziehung (Vertragsrecht). Aus der Perspektive des durch das Vertragsrecht geprägten Warentauschs ist eine Schenkökonomie möglicherweise nahe der Korruption und Bestechung. Aus der Perspektive der Schenkökonomie ist das ökonomisch rationale Streben nach Profit ein unmoralisches, asoziales Verhalten.

Im Abschnitt 8 dieses Kapitels wird ersichtlich, dass in vielen Gesellschaften der Übergang von einer *Moral Economy* hin zum kapitalistischen Marktsystem von heftigem Widerstand breiter Bevölkerungsgruppen charakterisiert war. Wie im abschließenden Abschnitt dieses Kapitels noch genauer ausgeführt wird, gibt es auch in den kapitalistischen Ökonomien Aspekte der Schenkökonomie. Selbst in den am stärksten an der Warenökonomie ausgerichteten Gesellschaften existieren Regeln, die verhindern sollen, dass bestimmte Dinge zu Waren werden. So können Kinder adoptiert aber nicht gekauft werden. Organspende wird unterstützt, der Kauf/Verkauf von Organen wird als Verbrechen behandelt.

1.6 Privateigentum oder Gemeinschaftsbesitz?

Die Wirtschaftsanthropologie war neben der Entdeckung der gabenorientierten Ökonomie und ihrer Andersartigkeit im Vergleich zur Warenökonomie von einer zweiten Frage geprägt: ob Privateigentum oder Gemeinschaftsbesitz dem natürlichen Zustand menschlicher Gesellschaft entspräche.

Im Übergang vom Feudalismus zur bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaftsordnung bildete sich die allgemeine Überzeugung heraus, dass die Institution des Privateigentums der Natur des Menschen entspräche. Diese Sichtweise spiegelte die Machtverhältnisse und auch den Legitimationsbedarf einer Gesellschaft wider, die durch gewaltige Enteignungsprozesse breiter Bevölkerungsschichten einerseits und Aneignungsprozesse durch eine kleine Minderheit andererseits geprägt war. Mit dem Hinweis auf die „Natürlichkeit“ des Privateigentums wurde auch die Gottgewolltheit der auf Privatbesitz beruhenden Gesellschaftsordnung verbunden. Die frühe anthropologische Forschung stellte diese Sichtweise radikal in Frage.

1.6.1 Frühe Anthropologische Forschung: Gemeinschaftsbesitz als Normalzustand

Mitte des 19. Jahrhunderts wiesen ethnologische, rechtshistorische und agrarhistorische Studien nach, dass Gemeinschaftsbesitz und genossenschaftsähnliche Zusammenschlüsse in vielen Teilen der Welt und die meiste Zeit der menschlichen Entwicklung hindurch der Normalzustand waren. Laveleye (1878) zeigte in seinem Buch „Das Ureigentum“ (orig. *De la propriété et ses formes primitives*), dass das Gemeineigentum in vielen Ländern Europas und Asiens vorherrschend war.

Wicker (2005) nennt weitere Beispiele: So widerlegte Georg Ludwig von Maurer (1856/1962) die bis dahin übliche Sichtweise auf das Zusammenleben der Germanen bzw. die soziale Struktur des Mittelalters. Grundlage dieser Gesellschaften waren nicht – wie bislang angenommen – Einzelhofsiedlungen mit privaten Feldern, sondern das gemeinschaftliche Stammesland und Allmenden (Wiesen, Wälder etc., die allen zur freien Verfügung standen).

August von Haxthausen beschrieb das bäuerliche Leben Russlands in den Jahren 1843-44 als eine auf Gemeineigentum beruhende soziale Ordnung. Der einzelne Bauer besaß nur das Haus und den Vorplatz, nicht jedoch das Agrarland, das der „Mir“ (Gemeindeversammlung, gleichzeitig auch das russische Wort für Frieden) gehörte. Der landwirtschaftlich nutzbare Boden wird in gleichwertige Parzellen geschnitten, die an die Haushalte verlost wurden, welche wiederum gemeinsam eine Dreifelderwirtschaft (Flurzwang) einhielten (Roggen/Weizen, Hafer, Brache). Die Gemeinde schützte die Individuen, weshalb sich auch kein Proletariat herausbilden konnte. Haxthausen (1847, Bd. 1: 129) schreibt:

„Es kann jemand arm werden, er kann persönlich alles verschwenden, das schadet seinen Kindern nichts, die behalten oder erhalten ihren Gemeindeantheil, denn sie leiten ihr Recht nicht von ihm her, sondern fordern ihn aus eigenem Recht vermöge ihrer Geburt als Gemeindegossen, sie erben also seine Armuth nicht“.

Dort wo die leibeigenen Bauern von Gutsbesitzern eigene Parzellen zugewiesen bekommen, schließen sie sich nach Aufhebung der Leibeigenschaft im Jahr 1861 interessanterweise wieder in Dorfgemeinschaften zusammen und beginnen wieder mit der Umverteilung des Agrarlandes.

1.6.2 Privateigentum und die darauf aufbauende Gesellschaft als soziale Konstruktion

Diese neue Perspektive und die Überzeugung, dass Gemeinschaftsbesitz die ursprüngliche Form der Organisation des Zusammenlebens darstellte, stellte die herrschenden Auffassungen der bürgerlichen Ökonomen (z. B. von John Stuart Mill, Adam Smith) in Frage. Privateigentum und kapitalistisches Denken waren damit nicht mehr quasi als Natureigenschaften des Menschen festzementiert, sondern wurden als das Ergebnis gesellschaftlicher (Macht-)Verhältnisse erkannt.

Rousseau brachte diesen Aspekt in seiner Schrift „Traité sur l'inégalité parmi les hommes“ sarkastisch auf den Punkt:

„Der erste, der ein Stück Land eingezäunt hatte und es sich einfallen liess zu sagen: dies ist mein und der Leute fand, die einfältig genug waren, ihm zu glauben, war der wahre Gründer der bürgerlichen Gesellschaft.“ (Rousseau 1757/1990, 173, zitiert nach Wicker, 2005, 6)

Der sozial konstruktive Charakter zeigte sich auch im Bild und Ethos des protestantischen Unternehmers, wie er von Max Weber beschrieben wurde (1904/2006). Wirtschaftlicher Erfolg galt als Zeichen göttlichen Wohlwollens. Der Ethos des Unternehmers bestand in der „innerweltlichen Askese“, auf den Konsum des Gewinns zu verzichten und ihn zur Vermehrung zu re-investieren. Der rechte Gebrauch des Privateigentums wurde zu einer Frage der Tugend, wie auch ein Zitat des amerikanischen Präsidenten Benjamin Franklin deutlich zeigt:

„Bedenke, dass Zeit Geld ist; wer täglich zehn Schilling durch seine Arbeit erwerben könnte und den halben Tag spazieren geht oder auf seinem Zimmer faulenzet, der darf, auch wenn er nur sechs Pence für sein Vergnügen ausgibt, nicht dies allein berechnen, er hat neben dem noch fünf Schilling ausgegeben oder vielmehr weggeworfen. ...

Bedenke, dass Geld von einer zeugungsfähigen und fruchtbaren Natur ist. Geld kann Geld erzeugen und die Sprösslinge können noch mehr erzeugen und so fort. Fünf Schillinge umgeschlagen sind sechs, wieder umgetrieben sieben Schilling drei Pence und sofort bis es hundert Pfund Sterling sind. Je mehr davon vorhanden ist, desto mehr erzeugt das Geld beim Umschlag, so dass der Nutzen schneller und immer schneller steigt. Wer ein Mutterschwein tötet, vernichtet dessen ganze Nachkommenschaft bis ins tausendste Glied. Wer ein Fünfschillingstück umbringt, mordet (!) alles, was damit hätte produziert werden können: ganze Kolonnen von Pfunden Sterling.“ (Benjamin Franklin 1748, “Advice to a young tradesman”, zit. nach Weber 1904/2006, 75)

Michel Foucault (1975/1991) wies darauf hin, wie das Rechtssystem dieser neu geschaffenen Ordnung angepasst wurde. So bemerkte er, dass es im 18. Jahrhundert – in welchem es zu gewaltigen Umverteilungs- und Enteignungsprozessen kam und in welchem das bürgerlich-kapitalistische Denken geformt wurde – zu einer deutlich zunehmenden Bedeutung von Eigentumsdelikten innerhalb des Rechtssystems kam. Privates Eigentum musste geschützt werden und so wurden Diebstahl und andere Eigentumsdelikte von der Strafjustiz seit dieser Periode strenger bestraft.

1.6.3 Die bürgerliche Antwort: Gemeinschaftsbesitz als Vorstufe zur Zivilisation

Diese neue Sicht einer nicht „von Natur aus“ auf Privatbesitz beruhenden Gesellschaftsordnung kam der aufkommenden sozialistischen Bewegung sehr entgegen. Wenn es so etwas wie einen „Urkommunismus“ gegeben habe und – nach Marxscher Analyse – in der bürgerlichen Gesellschaft das Prinzip des Privateigentums von Produktionsmitteln bürgerlichen Klasseninteressen diene, dann kann auch mittels Klassenkampf die bürgerlich-kapitalistische Gesellschaft überwunden werden und Gemeineigentum auf einer zivilisatorisch höheren Stufe wieder hergestellt werden.

Bürgerliche Ökonomen und Anthropologen hielten dem das Argument entgegen, dass das Gemeineigentum ein Zeichen von Rückständigkeit wäre. „Wilde“ hätten die Fähigkeit zum Denken in Kategorien des Privateigentums noch nicht entwickelt, Fortschritt und Zivilisation wären allerdings nur auf Basis des Privateigentums möglich. Die Verdrängung des primitiven Gemeineigentums durch das Privateigentum mache Fortschritt erst möglich.

Die zwangsweise und gewalttätige Zerstörung dieser gemeinschaftlichen Wirtschaftsformen wird – beginnend mit England – überall damit legitimiert, dass die gemeinwirtschaftliche Organisation, welche das Leben der Individuen absichert, die Selbst-

genügsamkeit der Bauern und die damit verbundene geringe Markttätigkeit hinderlich für die Modernisierung sind. Tatsächlich ging es in den großen „Modernisierungen“ um die Enteignung der Kleinbauern und um die Aneignung des Landes durch Großgrundbesitzer. Die freigesetzten Bauern wurden zum „Lumpenproletariat“, das billig auf den Besitztümern der Grundeigner oder in den Fabriken genutzt werden konnte.

Auch die Kolonien sollten „modernisiert“ werden. So schlug Henry Maine (1822-1888, Mitglied des indischen Kolonialrates) vor, die solidarische Dorfkooperation in Indien durch die Einführung des privaten Landeigentums und die Kopfsteuer (statt der Besteuerung der Gemeinschaft) aufzulösen. (Maine, 1861/1959)

Zur Ideologie des Privateigentums als „natürlicher“ Grundlage der bürgerlichen Gesellschaft gesellte sich auch noch eine passende Vorstellung von der „menschlichen Natur“, welche zugleich ungehemmtes Erwerbsstreben und die Abschaffung traditioneller Schutzrechte rechtfertigte. „Ökonomische“ Motive, das egoistische Streben nach Nutzen, bzw. nach materiellem Gewinn, galten den ökonomischen Klassikern und den Utilitaristen – wie wir in Kapitel II.1. gesehen haben – ja nicht nur als die „natürliche“ Triebfeder wirtschaftlichen Handelns und als Garant des Gemeinwohls. Das blanke materielle Interesse, der Kampf ums rohe Dasein, die Angst vor dem Hunger sollten nun auch die Enteigneten und Besitzlosen dazu bringen, ihre Arbeitskraft – das einzige, das ihnen noch gehörte – billig zu verkaufen. So jedenfalls argumentierte ein gewisser William Townsend, der mit seinen Ideen und Experimenten auch Charles Darwins Evolutionstheorie des „survival of the fittest“ beeinflusst haben soll, 1785 für die Abschaffung der englischen „Poor Laws“, der Armengesetze, welche das Grundrecht auf eine materielle Grundsicherung vorsahen:

„Hunger will tame the fiercest animals, it will teach decency and civility, obedience and subjection, to the most perverse. In general, it is only hunger which can spur and goad them on to labour; yet our laws have said they shall never hunger. . . . [H]unger is not only peaceable, silent, unremitting pressure, but as the most natural motive to industry and labour, it calls forth the most powerful exertions.“ (*zit. nach Dalton 1968 : 98f.*)

Interessanterweise ähnelt die damalige Argumentation den Argumenten der Gegner eines Grundeinkommens bzw. den Befürwortern von Kürzungen der Arbeitslosenunterstützung. Die Arbeits- und Besitzlosen würden dadurch zur Faulheit erzogen werden. Nur der materielle Notstand könne sie dazu motivieren, eine Arbeit anzunehmen. Ironischerweise verteidigen dieselben Personen Spitzeneinkommen damit, dass die „Leistungsträger“ durch hohe Einkommen motiviert werden. Während die sozial Schwachen offensichtlich durch die Drohung von weniger Geld motiviert werden, würden die Wohlhabenden durch die Aussicht auf noch mehr Geld motiviert. Eine nicht ganz widerspruchsfreie Argumentation, der sich so mancher Ökonom auf Basis seiner Interessen und seines Menschenbildes anzuschließen scheint.

1.7 Das Ende der Moral Economy und die Durchsetzung des Marktprinzips im England des 18. Jahrhunderts

Der britische Historiker E. P. Thompson (1924 – 1993), der als erster den Begriff der Moral Economy in seinem bahnbrechenden Artikel "Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century" (1971, deutsche Ausgabe 1980) prägte, verstand darunter Ökonomien, die mehr durch soziale Beziehungen – folglich durch moralische Werte – gesteuert werden als durch rein ökonomische Prinzipien. Konkret bezeichnet der Begriff der „moralischen Ökonomie“ bei Thompson

„Legitimationsvorstellungen . . . im Rahmen eines volkstümlichen Konsens darüber, was auf dem Markt, in der Mühle, in der Backstube usw. legitim und was illegitim sei. Dieser Konsens wiederum beruhte auf einer in sich geschlossenen, traditionsbestimmten Auffassung von sozialen Normen und Verpflichtungen und von den angemessenen wirtschaftlichen Funktionen mehrerer Glieder innerhalb des Gemeinwesens.“ (Thompson 1980 : 69f.)

Zumeist sind solche *moral economies* innerhalb von relativ kleinen, stabilen, eng miteinander verbundenen Gemeinschaften zu finden. Insbesondere vermeiden derartige Systeme das *free rider problem*, da wirtschaftliche Transaktionen zwischen Fremden schwerer durch ein soziales Netzwerk sanktioniert werden können. Individuelles Verhalten wie z. B. Gier konnte so sanktioniert werden. Die Grundlogik lautete: Der gemeinsame Nutzen hatte Vorrang vor individuellem Profit.

Thompson wies in seinen historischen Studien darauf hin, dass es im England des 18. Jahrhundert zu einem Umbruch kam, in dessen Mittelpunkt die Zurückdrängung der *Moral Economy* im Sinne „eine[r] „Entmoralisierung“ der Theorie des Handelns und des Konsums“ (Thompson 1980 : 124) stand. Durch das Studium historischer Primärquellen (Tagebücher, Briefe, Pamphlete, Tageszeitungen etc.) rekonstruierte Thompson die moralischen Grundüberzeugungen dieser Widerstandsbewegungen und bezeichnete sie als „Moral Economy“. Diese Moral Economy stand den marktwirtschaftlichen Überzeugungen der Oberschicht diametral gegenüber.

Thompson interpretierte die vielfältigen Proteste und Hungerrevolten im 18. Jahrhundert als Widerstand gegen die Auflösung der bis dahin gültigen Vorstellungen sittlichen Verhaltens im wirtschaftlichen Zusammenleben. Diese moralischen Grundannahmen – und nicht allein die Erfahrung des Hungers – waren für Thompson die zentralen Hintergründe der Nahrungsrebellionen der englischen Unterschicht im 18. Jahrhundert. Diese Rebellionen hatten die Verteidigung traditioneller ökonomischer Rechte, Gebräuche und moralischer Vorstellungen legitimen wirtschaftlichen Handelns gegen die aufstrebende liberale Marktökonomie zum Ziel. Der neuen, liberalen Marktökonomie wurde vorgeworfen, dass sie zulasse, dass aus der Not anderer Profit gezogen werde. Diese Rebellionen waren also nicht – wie die Sozialhistoriker bis dorthin annahmen – bloße „Revolten des Bauches“ oder irrationale anti-modernistische Reflexe, sondern der Kampf um die Bewahrung eines Sozialsystems der Lebensgrundlagen.

Der Widerstand basierte auf tief verwurzelten Vorstellungen von Gerechtigkeit. Z. B. die Vorstellung eines „fairen Preises“ (im Gegensatz zu einem von Angebot und Nachfrage bestimmten Preis) führte dazu, dass in Notzeiten z. B. Händler gezwungen wurden, Lebensmittel zum früheren/üblichen Preis zu verkaufen. Es handelte sich bei den Nahrungsmittelprotesten häufig auch nicht um Plünderungen. So wurden z. B. von den Widerstandsgruppen lokale Beamte eingesetzt, um die Einhaltung des fairen Preises zu überwachen. Teilweise zerstörten die Protestierenden als Zeichen des Unmuts gegen Wucher sogar in Zeiten der Nahrungsmittelknappheit die Nahrungsmittelvorräte von Händlern, die mit der Zurückhaltung der Waren den Preis in die Höhe zu treiben versucht hatten. Aber dieses Verhalten war nicht nur ein Zeichen des Unmutes, sondern auch eine Botschaft an andere Händler, in Zeiten der Not Nahrung nicht zu horten, sondern zu verkaufen. Die Protestbewegung verurteilte moralisch die Praxis, aus der Not Anderer einen ökonomischen Gewinn zu schlagen und forderte deshalb Regierungsintervention und Marktregulation.

Ein wichtiger Aspekt der Durchsetzung des Marktprinzips war die zwangsweise Auflösung der Allmenderechte. Die Allmende war gemeinschaftlich genutztes Land. Die sogenannte *Enclosure Movement* betrieb die Einzäunung des gemeinschaftlich genutztes Landes durch Großgrundbesitzer. Diese Praxis führte zur Verarmung der Kleinbauern, die damit auf die bisher allen zur Verfügung stehenden Nutzflächen verzichten mussten. Die dadurch entstehenden sozialen Probleme wurde durch restriktive Armengesetzgebung und teilweise durch die Zwangs-Deportation von ganzen Dorfgemeinschaften in die Kolonien „gelöst“.

Diese Kommerzialisierung der Landwirtschaft durch Massenenteignung fand zu späteren Zeiten auch in anderen Regionen Europas (und dann in den Kolonien) statt. In Deutschland und Österreich bezeichnete man diese Enteignung als „Bauernlegen“. Hintergrund war hier wie dort das Ziel der Grundherren, die Fläche ihres Gutes zu vergrößern. Diese „Modernisierung“ setzte das Marktprinzip gegen die sozialen Normen der „Moral Economy“ durch.

James Scott (1976) hat den Begriff Moral Economy in seinem Buch *The Moral Economy of the Peasant: Subsistence and Rebellion in Southeast Asia* (1976) aufgegriffen und Aspekte der Moral Economy anhand der Untersuchung gegenwärtiger bäuerlicher Gesellschaften in Asien beschreiben.

1.8 Die moderne Diffusion von Verantwortung und die Schaffung „verantwortungsloser“ ökonomischer Institutionen

Neben der zunehmenden Entbettung ökonomischen Handelns aus einem Geflecht sozialer Normen gab es einen zweiten historischen Meilenstein: die Schaffung ökonomischer Institutionen, denen nur eine beschränkte Verantwortung zugesprochen wird: die Ka-

pitalgesellschaften.

Die ersten Kapitalgesellschaften sind ein direktes Produkt des Imperialismus und des kolonialen Handels. Die Fähigkeit – auf Basis des Versprechens astronomischer Renditen – Kapital zu bündeln war der Grund für den Aufstieg dieser Unternehmensform. Der Außenhandel im 17. Jahrhundert bot spektakuläre Möglichkeiten für ein rasantes Wachstum des eingesetzten Kapitals (Mukherjee 1958). In ganz Europa konnte man im 17. Jahrhundert Anteile an Kolonialschiffen und Kolonialunternehmen erwerben. Kapitalgesellschaften wie die *East India Company* erfüllten die Rolle einer Kolonialverwaltung – mitunter verfügten sie über eine unternehmenseigene Armee, um die britische Kontrolle über die indische Kolonie und die eigenen ökonomischen Interessen langfristig zu schützen und auszubauen. Aufgrund der Macht und der Privilegien, welche die Politik den ersten kolonialen Kapitalgesellschaften zusprach, häufte sich die öffentliche Kritik an derartigen Institutionen.

Ein zweiter Kritikpunkt betraf die „beschränkte Haftung“ – eine der prägendsten institutionellen Innovationen der Wirtschaftsgeschichte. Das englische Parlament erließ im Jahre 1662 ein Gesetz, in welchem „noblemen, gentlemen and persons of quality“ (Harris 2000, S. 128 zitiert in Nace 2003, S. 65) von der bislang gültigen *unbeschränkten* Haftung für wirtschaftliche Aktivitäten befreit wurden. Während dieses Privileg noch auf die Anteilseigner der Kolonialgesellschaften beschränkt war, wurde das Prinzip der beschränkten Haftung durch eine Reihe von Gesetzesänderungen Mitte des 19. Jahrhunderts auf Kapitalgesellschaften generell ausgedehnt. Das einzige Ziel dieser neuen Investoren war die Vermehrung ihres Kapitals. Die damit einhergehende Anonymität und Entpersönlichung wirtschaftlicher Entscheidungen führte zu Missständen, welche wieder kritisch in der Öffentlichkeit diskutiert wurden. Beschränkt wurden Kapitalgesellschaften jedoch zunächst aus ökonomischen Gründen: Die 1710 mit dem Ziel des Handels mit den spanischen Kolonien in Südamerika gegründete *South Sea Company* kollabierte im Jahr 1720. Nachdem zuvor der Aktienkurs jährlich um das Sechsfache nach oben schnellte, zeigte sich bald, dass die Angaben der Direktoren haltlos und das Unternehmen nichts wert war. Das Parlament erließ im gleichen Jahr den „Bubble Act“, der die Gründung von Kapitalgesellschaften an eine staatliche Genehmigung band. Für nahezu ein Jahrhundert waren Kapitalgesellschaften gesellschaftlich diskreditiert. Der damalige Justizminister Edward Thurlow brachte die Kritik auf den Punkt: „Corporations have neither bodies to be punished, nor souls to be condemned, they therefore do as they like.“ (Sampson 1995, S. 17, zitiert nach Micklethwait/Wooldrige 2003, S. 41)

Der *Bubble Act* wurde vom britischen Parlament im Jahr 1825 widerrufen, eine Reihe von weiteren Gesetzesänderungen brachte eine Ausweitung der Freiheiten von Kapitalgesellschaften und die Verallgemeinerung des Prinzips der beschränkten Haftung. Die Nachfrage nach einer Unternehmensform, welche die beschränkte Haftung der Eigner ermöglichte, war gewaltig. In einer frühen Form des Standortwettbewerbs erließen alle europäischen Länder bis 1870 Gesetze, welche die beschränkte Haftung ermöglichten.

Damalige Kritiker hielten diesem Argument entgegen, dass das Prinzip der unbeschränkten Haftung zu einem Abbau der moralischen Verantwortung der Investoren führen würde. Durch die Organisationsform der Kapitalgesellschaft war das wirtschaftende Individuum vor massiven Verlusten abgesichert, gleichzeitig unterlagen die Gewinne aber keinen Beschränkungen.

Ebenso wie das Prinzip der beschränkten Haftung und die Behandlung des Unternehmens als eigenständige „juristische“ Person, hat sich im Laufe des 19. Jahrhunderts die Position durchgesetzt, dass Kapitalgesellschaften rein private, auf Gewinn ausgerichtete Institutionen sind, und keine Institutionen, die im öffentlichen Interesse handeln sollen. Diese Merkmale werden heute als quasi-natürliche Charakteristika von Unternehmen gesehen. Im späten 19. Jahrhundert erhielten Unternehmen verfassungsmäßige Rechte, die sie vor dem Einfluss des Staates schützten. Insbesondere wurden damit die vormals bestehenden Größenbeschränkungen für Unternehmen ausgehebelt, was in den USA dazu führte, dass zwischen 1898 und 1904 die Zahl der Kapitalgesellschaften von 1800 auf 157 (Bakan 2005, 14) schrumpfte. Die Kleinen wurden von den Großen gefressen – die Ära des *Corporate Capitalism* begann.⁵

Anonymität, beschränkte Haftung und eigene Rechtspersönlichkeit sind seitdem die zentralen Merkmale von Kapitalgesellschaften.

Ein zu damaligen Zeiten weiteres Argument für diese gesetzlichen Änderungen war, dass damit ein Anreiz für breite Bevölkerungsschichten geschaffen werden konnte, sich am Aktienmarkt zu beteiligen und dass damit eine höhere Akzeptanz der Eigentumsrechte und damit eine breitere Legitimation des Kapitalismus einherginge.

Bakan (2005, S. 12) zitiert dazu das Edinburgh Journal aus dem Jahr 1853:

„The workman does not understand the position of the capitalist. The remedy is, to put him in the way by practical experience . . . Working men, once enabled to act together as the owner of a joint capital, will soon find their whole view of the relations between capital and labour undergo a radical alteration.“

Dies ist eine bemerkenswerte historische Parallele zu den Versuchen in den letzten Jahren, den Anteil der in den Kapitalmarkt investierenden Bevölkerung zu erhöhen. Die Wirkungen waren damals wie heute die gleichen: Entsolidarisierung durch ein rein quantitatives, rein ökonomisches und individuelles Nutzenkalkül, Anonymisierung und Verschleierung von Verantwortung durch die Schaffung immer größerer geographischer Distanzen zwischen Investoren und denjenigen, die die gesellschaftlichen Konsequenzen der ökonomischen Aktivitäten zu tragen haben und die Schaffung komplexer Kapitalmarktinstrumente, die eine Vielzahl von Institutionen, Vermittlern, Agenten und

⁵ Vor dieser Ära hatte Abraham Lincoln bereits gewarnt: „I see in the near future a crisis approaching that unnerves me and causes me to tremble for the safety of my country. As a result of the war, corporations have been enthroned and an era of corruption in high places will follow, and the money power of the country will endeavour to prolong its reign by working upon the prejudices of the people until all wealth is aggregated in a few hands and the Republic is destroyed. I feel at this moment more anxiety for the safety of my country than ever before, even in the midst of war. God grant that my suspicions may prove groundless.“ (Nace 2003, S. 24f)

Beratern erforderlich machen. Mit diesen neuen ökonomischen Institutionen und der gleichzeitigen breiteren Streuung des Aktienbesitzes in der Bevölkerung wurde sowohl die Entstehung eines Verantwortungsvakuums (die Frage, wer wofür verantwortlich ist, wird immer schwieriger zu beantworten) wie auch die gesellschaftliche Entbettung der Wirtschaft vorangetrieben.

1.9 Die Ökonomisierung des Gesellschaftlichen – das neoliberale Paradigma als Höhepunkt des gesellschaftlichen Entbettungsprozesses

Was wir bisher gesehen haben, war ein historischer Prozess der gesellschaftlichen Entbettung des Ökonomischen aus seinem traditionellen gesellschaftlich-kulturellen Rahmen.

Es galt dabei aber immer die Grundüberzeugung, dass das Politische / Gesellschaftliche einer anderen Logik folgt als die Wirtschaft. Selbst liberale Ökonomen sahen die Aufgabe des Staates darin, geeignete Rahmenbedingungen zu entwickeln. Der deutsche Ordoliberalismus sah den Staat als Garant der Rahmenbedingungen, um eine freiheitliche Wirtschaftsordnung zu ermöglichen und (nach der Erfahrung des Faschismus) die Dysfunktionalitäten des Kapitalismus zu beseitigen. Der Markt sollte vom Staat permanent gestützt und von sozialen Interventionen (Währungspolitik, Arbeitslosen- und Krankenversicherung) eingerahmt sein. D. h. der Staat hatte eine eigenständige, primär gesellschaftliche Funktion und war dem Ökonomischen übergeordnet.

Diese Sichtweise änderte sich mit dem Aufkommen des Neoliberalismus der sogenannten *Chicagoer Schule*.

Wirtschaftstheoretisch ist der Neoliberalismus von der Neoklassik geprägt, die auf den Theorien der klassischen Nationalökonomie beruht (Smith, Ricard, Mill, Malthus, Say). Neben der Betonung des Wettbewerbs sind zwei theoretische Grundannahmen wichtig:

- die Annahme eines natürlichen Gleichgewichts (von Angebot und Nachfrage)
- die Annahme einer grundsätzlichen Funktionsfähigkeit und Stabilität von Märkten

Der Neoliberalismus geht grundsätzlich von der Funktionsfähigkeit und Stabilität marktwirtschaftlicher Systeme aus. Der Normalzustand auf allen Märkten ist ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage, wodurch auch die Preise bestimmt sind. Störungen und Krisen werden auf Unvollkommenheiten des Marktes zurückgeführt, der Markt finde nach Beseitigung dieser Unvollkommenheit wieder in ein Gleichgewicht zurück.

Unfreiwillige Arbeitslosigkeit und Überproduktion kann es nicht geben, solange kompetitive Märkte nicht durch staatliche Intervention oder andere Verzerrungen (zum

Beispiel von Gewerkschaften erzwungene überhöhte Löhne) in ihrer Funktion behindert werden. Allgemeine (gesamtwirtschaftliche) und längerfristige Ungleichgewichte werden theoretisch für unmöglich erklärt, da sich jedes (gesamtwirtschaftliche) Angebot auch seine Nachfrage schaffe.

Der Neoliberalismus geht von der Überlegenheit des Marktprinzips gegenüber allen staatlichen Eingriffen aus und erklärt alle Wirtschaftskrisen als schlichtes Resultat staatlicher Eingriffe: Die gute, „natürliche“ Ordnung des Marktes werde durch politische Intervention gestört. Deshalb lehnen die Vertreter des Neoliberalismus konstruktive Eingriffe in die Wirtschaft durch menschliche Planungen ab. Hayek betrachtet derartige Eingriffe als „Anmaßung von Wissen“ und als sozialistisches Gesellschaftsmodell.

Der Neoliberalismus gewann – neben Hayeks Schriften – vor allem durch die Arbeiten der *Chicagoer Schule* in der Ökonomie an Gewicht. Von noch größerer Bedeutung als die wirtschaftstheoretischen Überlegungen waren ihre gesellschaftspolitischen Auswirkungen. In den 80er Jahren vertraten sowohl der amerikanische Präsident Ronald Reagan als auch die britische Premierministerin Margaret Thatcher neoliberale Positionen und beide beriefen sich ausdrücklich auf Hayek und die Chicago-Ökonomen.

Zentrale Aspekte neoliberaler Wirtschaftspolitik sind

- *Deregulierung*, um den Marktprozess von hemmenden Einflüssen des Staates zu befreien
- *Liberalisierung der Wirtschaft* durch Abschaffung von Preiskontrollen, Deregulierung des Kapitalmarktes und die Abschaffung von Handelsbarrieren *Privatisierung* von öffentlichen Dienstleistungen und Unternehmen
- *Fiskalpolitische Sparmaßnahmen* durch ausgeglichene Staatshaushalte, insbesondere durch eine Reduktion wohlfahrtsstaatlicher Ausgaben

Der Neoliberalismus als gesellschaftspolitisches Projekt stellt das Soziale als eine Form des Ökonomischen dar: Alles menschliche Handeln wird zum ökonomischen Handeln erklärt, das Wettbewerbsprinzip wird verallgemeinert, der Staat und die Staatsführung wird zum „Unternehmen“ bzw. zum unternehmerischen Handeln.

Michel Foucault sieht im Neoliberalismus eine neue Regierungstechnik. Der neoliberale Diskurs produziere „Wahrheiten“, mit denen Menschen sich selbst und andere beherrschen. Neoliberalismus ist aus dieser Perspektive v. a. ein politisches Projekt, das darauf abzielt, eine soziale „Realität“ herzustellen. Grundmerkmal des Neoliberalismus ist es, dass ökonomische Analyse Kriterien auf Bereiche übertragen werden, die vormals als von der Ökonomie getrennt betrachtet wurden (auf zwischenmenschliche Beziehungen, das Gemeinwesen, die Politik, die Bildung, die medizinische Versorgung, aber z. B. auch auf die Ethik)

Diese Generalisierung der ökonomischen Form erfüllt nach Foucault zwei Aufgaben:

1. fungiert sie als Analyseprinzip, mit dessen Hilfe nicht-ökonomische Bereiche und Handlungsformen mittels ökonomischer Kategorien untersucht werden.

2. fungiert die ökonomische Form als ein Bewertungsprinzip, eine „Art permanentes ökonomisches Tribunal“ (Foucault, Vorlesung vom 21.3.1979 am Collège de France, zitiert nach Lemke 1997, 249)

Z. B. wird Bildung zur „Investition in Humankapital“, zwischenmenschliche Beziehungen werden unter dem Aspekt des Nutzens betrachtet, Krankenhäuser werden unter dem Aspekt der Kostenreduktion betrachtet etc. Die Konsequenz daraus ist nach Foucault nicht nur eine neoliberale Gesellschaft, sondern ein neoliberales Subjekt, das sich selbst und alles andere mit Marktkriterien und Kosten-Nutzen-Kalkülen bewertet.

Diese Anwendung von betriebswirtschaftlichen Reflexionskriterien (z. B. Effizienz, Optimierung, Flexibilisierung, Beschleunigung, Deregulierung, Wettbewerb, Kostenkontrolle etc.) verändert Organisationsprinzipien und Institutionen aber auch Mentalitäten und berufliches Ethos. Z. B. wenn Bildungsinstitutionen primär am „Output für den Arbeitsmarkt“ gemessen werden, oder in Krankenhäusern jeder Krankheit ein Kostenfaktor beigegeben wird und der Patient Objekt einer betriebswirtschaftlichen Effizienz kalkulation ist.

Der Neoliberalismus kann somit als Höhepunkt einer Entwicklung der gesellschaftlichen Entbettung von Ökonomie betrachtet werden. Da „Alles“ Wirtschaft sei, bzw. den Gesetzen der Wirtschaft gehorche, resultiere die „gute“ Gesellschaft aus der „richtigen“ Wirtschaft und nicht umgekehrt.

1.10 Moral Economy heute – ein Revival angesichts vielfältiger Krisenerscheinungen?

Ist so etwas wie eine *Moral Economy* nur eine Erinnerung an vergangene Zeiten? Ist es möglich und sinnvoll, aus der Vergangenheit zu lernen? Und warum sollten wir das?

Ein Blick auf unsere gegenwärtige Gesellschaft zeigt, dass nicht-marktökonomische Interaktionen nach wie vor von großer Bedeutung sind, und angesichts von Krisentendenzen (ökonomischen, sozialen, ökologischen) durchaus wichtige Impulse für eine wirtschafts- und gesellschaftspolitische Reorientierung geben können.

Der Hinweis auf das destruktive Moment kapitalistischer Marktwirtschaft ist auch ein wichtiger Aspekt in Karl Polanyis bahnbrechendem Buch *The Great Transformation* (1944). Darin gibt er einen Überblick über die nichtmarktwirtschaftlichen Gesellschafts- und Wirtschaftsstrukturen der Vergangenheit und seiner Zeit. Seiner Meinung nach ist die auf Adam Smith zurückgehende Idee eines Systems der sich selbst steuernden Märkte ein einmaliges historisches Wagnis, das letztlich zur Vernichtung des Menschen und seiner Umwelt führen muss.

Diese Perspektive nehmen insbesondere feministische theoretische Ansätze zum Ausgangspunkt und entwickeln Konzepte für eine gesellschaftliche Rückbettung der Wirtschaft. Zwei davon sollen hier vorgestellt werden: die *Subsistenzperspektive* und die *moderne Schenkökonomie*.

1.10.1 Elemente der Schenkökonomie in unserer Gesellschaft

Auch in der heutigen Zeit gibt es Austausch von Gütern und Dienstleistungen, die nicht auf einer direkten Gegenseitigkeit beruhen. Das klassische Beispiel sind Blutspenden. Hier ist sogar beobachtbar, dass der Versuch, Menschen mit finanzieller Gegenleistung zum Blutspenden zu bewegen, kontraproduktiv ist. Die Mehrheit der Menschen will Blut spenden und nicht verkaufen. Finanzielle Entschädigungen führten dazu, dass in Summe weniger Menschen bereit waren, in Blutspendezentren zu gehen. Ebenso sind wohltätige Spenden nicht auf Gegenseitigkeit ausgelegt. Ein anderes Beispiel wäre das Engagement in Umweltorganisationen: Menschen investieren Zeit und Geld in den Schutz der Lebensbedingungen zukünftiger Generationen.

Gabentausch findet aber auch in Form der Gegenseitigkeit statt, z. B.:

- In sogenannten Kost-Nix-Läden können Menschen Dinge abgeben, die sie nicht mehr benötigen bzw. Dinge, die sie brauchen kostenlos mitnehmen.
- Internetbasierte Schenkplattformen wie „Freecycle“ benötigen dazu nicht einmal ein Verkaufslokal. Wer etwas nicht mehr benötigt schenkt es über die Internetplattform.
- Die Open-Source-Bewegung teilt Wissen und die Produkte des individuellen und kollektiven Wissens.
- Gastfreundschaft: die gegenseitige Einladung zum Essen unter Bekannten oder das Ausrichten von Parties und Festen erinnert an die archaischen Schenkfeste bzw. an die von Anthropologen beschriebene absolute und bedingungslose Gastfreundschaft bei arabischen, persischen, indischen etc. Völkern, die selbst Feinden gegenüber galt. (vgl. u. a. Gingrich, 1986, Pitt-Rivers 1968).
- Couch Surfing ist eine Möglichkeit billig zu reisen, weil Menschen einen Schlafplatz für völlig Fremde kostenlos zur Verfügung stellen.
- Die ehemalige Pädagogin Heidemarie Schwermer lebt seit 13 Jahren ohne Geld und hat ihre Erlebnisse und ihre “Gib und Nimm – Philosophie“ beschrieben (www.heidemarieschwermer.com).
- Gib und Nimm-Kisten nehmen Dinge auf, die die einen nicht mehr brauchen oder weitergeben möchten und jeder kann sich bedienen. So steht in Wien an der Ecke Zieglergasse/Westbahnstrasse ein Glasschrank, in den jeder Bücher reingeben kann bzw. sich kostenlos daraus bedienen kann.
- Nachbarschaftshilfe z. B. bei der Errichtung eines Hauses.
- Im wissenschaftlichen Bereich werden Artikel ohne finanzielle Gegenleistung geschrieben und ohne finanzielle Entschädigung von Gutachtern gelesen und kommentiert.

- Wikipedia beruht auf den unentgeltlichen Beiträgen von Millionen von Menschen.
- Weihnachten und Geburtstage – auch wenn die moderne Gabenökonomie in einem engen Bezug zu Individualisierung und Massenkonsum steht

1.10.2 Die Subsistenzperspektive

Die Subsistenzperspektive ist eine feministisch inspirierte wirtschaftliche Theorie (Bennholdt-Thomsen e. a. 1983/1992, Bennholdt-Thomsen, Mies 1977, Hines 2000). Ihr Ausgangspunkt ist die Betrachtung der kapitalistischen Wirtschaftsweise als eine vampirähnliche Ökonomie, die auf vielfältigen Zerstörungsprozessen aufbaut: Raubbau an der Natur, Ausbeutung sozialer Beziehungen und Ausbeutung peripherer Regionen der Weltwirtschaft. Aus ihrer Sicht beruhte die Ökonomie des ehemaligen Ostblocks ebenso auf dieser Ausbeutungslogik (Mies 1988).

Der Subsistenztheorie geht es nicht nur darum, das System zu kritisieren, sondern dem herrschenden System des globalen Kapitalismus seine Legitimation abzusprechen („Dissidenz“). Die Nicht-Legitimierbarkeit beruhe dabei zum Einen darauf, dass dieses System auf einer Ökonomie der Plünderung beruhe und damit nicht verallgemeinerbar ist, ohne den Planeten zu zerstören. Zum Anderen beruhe die Nicht-Legitimierbarkeit darauf, dass die Mehrheit der Menschen auf der Erde immer noch ihre Nahrung auf unabhängigen Bauernhöfen selbst produzieren (Subsistenzwirtschaft). Das System kann also nicht für sich beanspruchen, allgemein gültig zu sein, bzw. es hält sich nur dadurch am Leben, da es ihm gelingt, Subsistenzarbeit (z. B. die unentlohnte Tätigkeit von Müttern, freiwillige Tätigkeiten im sozialen Bereich wie z. B. die Pflege von Alten, billige Arbeitskraft von Bauern etc.) auszubeuten.

Im Zentrum der Subsistenzperspektive steht aber neben der Kritik und Delegitimation auch die Entwicklung einer lebensbejahenden Alternative: der Subsistenzökonomie bzw. einer auf Subsistenzproduktion beruhenden Gesellschaft.

Subsistenzproduktion umfasst alle Arbeit, die bei der Herstellung und Erhaltung des unmittelbaren Lebens verausgabt wird und auch diesen Zweck hat. Während also das Ziel der Subsistenzproduktion „Leben“ ist, ist das Ziel der kapitalistischen Warenproduktion „Geld“, das immer mehr Geld hervorbringen soll (Kapitalakkumulation). Die Subsistenzperspektive plädiert dafür, dass die Warenproduktion der Lebensproduktion untergeordnet bleibt, dass also die Wachstumslogik und die Logik der Kapitalakkumulation unterbrochen wird. Statt der Unterordnung der Produktion unter den Handel (z.B. für den Export) würde die Unterordnung des Handels unter die Produktion für lokale Bedürfnisse treten.

Neben dem zentralen Aspekt der Fürsorglichkeit als Leitprinzip werden die folgenden Prinzipien einer neuen, *Subsistenzbasierten Moral Economy* genannt:

- Anerkennung der natürlichen Grenzen des Wachstums: Die Ideologie des unendlichen Wachstums ist zerstörerisch – eine neue Moral Economy muss innerhalb dieser Grenzen entwickelt werden.

- Menschliche Bedürfnisse sind nicht unbegrenzt. Die Moral Economy zielt auf die Befriedigung dieser begrenzten menschlichen Bedürfnisse und nicht auf die künstliche Schaffung immer neuer Bedürfnisse.
- Damit verbunden ist eine andere Vorstellung vom „guten Leben“: Das „Gute Leben“ wird nicht mehr mit der Produktion und dem Konsum von immer mehr Waren gleichgesetzt, sondern mit befriedigenden Beziehungen zu uns selbst, zur Mit-Natur und den Mit-Menschen. Das „Gute Leben“, wird nicht als Geld- oder Warenreichtum im Supermarkt definiert.
- Ein neuer Arbeitsbegriff: eine Moral Economy soll die Spaltung zwischen Arbeit und Leben, Arbeit und Freizeit, Arbeit und Glück aufheben. „Arbeit als Last“ soll mit „Arbeit aus Lust“ verbunden werden. Es geht um das sinnvolle Erleben von Arbeit.
- Die neue Moral Economy führt Produktion und Konsum wieder näher zusammen, indem das Prinzip der Regionalität beachtet wird. Damit verbunden ist die Forderung:
- Lokalisierung statt Globalisierung: überschaubare, lokale Wirtschaftsräume erleichtern die Überprüfung, ob Produktion, Handel, Transport gerecht sind, und welche Konsequenzen auf das soziale und natürliche Leben sie haben.
- Demokratische Grund-Prinzipien wie: Selbstorganisation, Selbstverwaltung, Selbstbestimmung. Auch sie sind leichter in lokalen Ökonomien durchzusetzen und aufrechtzuerhalten. Das Marktprinzip von Angebot und Nachfrage soll durch ethische Überlegungen und Prinzipien ersetzt werden. Derartige Prinzipien sind u. a.:
- gegenseitige Hilfe (Solidarität, Reziprozität und Kooperation statt Konkurrenz). Kooperation wird als ressourcenschonender betrachtet als Konkurrenz. Sie spare Arbeitszeit und schaffe befriedigende Beziehungen zwischen den Menschen. Sie ist damit eher auf die Befriedigung wirklicher Bedürfnisse ausgerichtet.
- Achtsamkeit und Pflege statt bedenkenlosem Verbrauch
- Gemeinschaftlichkeit statt Isolation
- Gemeineigentum statt Privateigentum
- Nutzungsrechte statt Eigentumsrechte

Die Subsistenzperspektive versucht damit die Aufhebung der Trennung von Ökonomie und Moral: Die Moral dürfe nicht erst *nach* dem ökonomischen Prozess zu ihrem Recht kommen, sondern bei jedem Schritt dieses Prozesses selbst: bei der Produktion wie beim Konsum und der Verteilung. Die Subsistenzperspektive fordert die Wiedereinbettung der Ökonomie in die Gesellschaft.

1.10.3 Die moderne Schenkökonomie

Die Moderne Schenk-Ökonomie (*Gift Economy*) ist ebenfalls ein feministischer Ansatz. Eine der Hauptvertreterinnen ist Genevieve Vaughan. Insbesondere mit ihren beiden Büchern „For-Giving. A Feminist Criticism of Exchange“ (1997) und „Homo Donans“ (2006) (die Bücher sind gratis im Internet herunter zu laden) entwirft sie das Konzept einer Gesellschaft, in deren Mittelpunkt eine Wirtschaft des Schenkens als eine Alternative zum Markt steht. Die Theorie baut darauf auf, dass alle Menschen alles was sie brauchen geschenkt bekommen. Vorbild ist dabei die Haltung einer Mutter, die ihre Kinder nicht danach fragt, „Was gebt ihr mir dafür zurück, wenn ich euch etwas gebe?“, sondern die gibt was sie geben kann. Diese Haltung soll verallgemeinert werden.

Die Theorie der Schenkökonomie geht davon aus, dass die Marktwirtschaft (Was bekomme ich um welchen Preis?) nur deshalb funktionieren kann, weil ein Großteil der Menschen soviel freiwillig verschenkt (wie z.B. die Arbeit für Familie und Kinder, Freundschaftsdienste, Ehrenämter etc.) oder Menschen zum „Schenken“ gezwungen werden (z.B. Billigarbeitskräfte). Die Moderne Schenk-Ökonomie versucht die traditionelle Schenkökonomie von patriarchalen Merkmalen (z. B. dem Prestigewettbewerb männlicher Clan-Chefs) zu befreien und neue Formen des Teilens und Versorgens zu entwickeln und zu pflegen. So sind Gemeinschaften, die Geld nicht als privates Eigentum, sondern als gemeinschaftliches Werkzeug verwenden – wie Kommunen, alternative oder religiöse Lebensgemeinschaften – Beispiele für moderne Schenkwirtschaften.

1.11 Die Infragestellung klassischer Vorstellungen durch die Wirtschaftsanthropologie

Wir haben bislang gesehen, dass es eine historische Tendenz der gesellschaftlichen Entbettung und der „A-Moralisierung“ der Ökonomie gibt. Darin sind sich ÖkonomInnen, SoziologInnen und AnthropologInnen relativ einig. Worauf diese Entbettung beruht und wie sie zu beurteilen ist, darüber scheiden sich allerdings die Geister. Sind allgemeine Entwicklungsgesetze, die „Natur“ des Menschen und ökonomische Gesetzmäßigkeiten die Ursache der Entwicklung und Grundlage DER Wirtschaft? Oder ist es vielleicht so, dass menschliche Gesellschaften, auf Basis unterschiedlicher Wertvorstellungen, einfach völlig unterschiedliche WIRTSCHAFTEN hervorbringen? Und was bedeutet das für die von der modernen ökonomischen Theorie behaupteten ökonomischen Gesetze?

Karl Polanyi unterscheidet in seinem berühmten Aufsatz *The Economy as an Instituted Process* (1957/1968) zwei unterschiedliche Möglichkeiten, Ökonomie zu verstehen: Ökonomie im *substanziellen* Sinn und Ökonomie im *formalen* Sinn.

Der *Formalismus* versteht Wirtschaft als die Logik rationaler Handlungen und Entscheidungen angesichts von Knappheit. Er gründet auf formalen, dem Anspruch nach universellen Prinzipien ökonomischen Handelns (v. a. rationale Nutzenabwägung und -maximierung) und leugnet zugleich die theoretische Relevanz „substanzieller“ (d. h.

kultureller, institutioneller) Gegebenheiten oder Rahmenbedingungen. Der Formalismus stellt insofern eine „Übertragung der neoklassischen Theorie auf die Analyse außereuropäischer Wirtschaftssysteme“ dar (Rösler 2005 : 109).

Damit sind eine Reihe von theoretischen Grundüberzeugungen schon festgelegt: Individuen sind **rationale Nutzenmaximierer**, d. h. sie wählen stets diejenige Alternative, mit der sie ihren Nutzen maximieren, wobei die Ressourcen knapp und die Bedürfnisse unbegrenzt sind. Impliziert ist damit, dass – aufgrund der behaupteten **Knappheit der Güter und der Unendlichkeit der Bedürfnisse** – Wettbewerb „natürlich“ ist und die private Akkumulation des einen Akteurs zu Lasten der Anderen geht. Das Resultat individuellen Nutzenstrebens ist die **Erhöhung des allgemeinen Wohlstands**.

Die von der neo-klassischen Wirtschaftstheorie beeinflussten Formalisten behaupten damit die Existenz einer *einzigsten universellen ökonomischen Logik*:

„[T]he proposition that there should be more than one body of economic theory is absurd. If modern economic analysis, with its instrumental concepts, cannot cope equally with the Aborigine and with the Londoner, not only economic anthropology but the whole of the social sciences may be considerably discredited.“ (*Goodfellow 1939/1968, 56*)

Diese ökonomischen „Grundgesetze“ gelten aus der Perspektive der Formalisten für alle Gesellschaften, die archaischen wie die modernen. Unterschiede ergeben sich aus der formalistischen Perspektive der Wirtschaftsanthropologie nur dadurch, dass Individuen in archaischen Gesellschaften den „natürlichen“ Egoismus weniger gut ausleben könnten als in der modernen Gesellschaft.

Die *Substantivisten* in der Wirtschaftsanthropologie setzen weder rationale Entscheidungsfindung noch Ressourcenknappheit voraus. Sie beziehen sich ausschließlich auf die empirische Untersuchung, wie Menschen in ihrem sozialen und natürlichen Umfeld überleben. Die entscheidende Frage ist hier nicht die „Bestätigung“ oder Widerlegung von abstrakten Gesetzen der Ökonomie, sondern die Frage, auf welche vielfältigen Arten sich Menschen an ihre Umwelt anpassen bzw. mit ihr interagieren und ihre biologischen und sozialen Bedürfnisse befriedigen. Dies *kann* auf Basis der individuellen Nutzenmaximierung geschehen, es *muss* aber nicht so sein.

Für die Substantivisten gibt es deshalb keine universellen ökonomischen *Gesetzmäßigkeiten*, sondern unterschiedliche *Formen* der gesellschaftlichen Organisation von ökonomischen Prozessen. Sie zeichnen ein völlig anderes Bild als die Formalisten. Malinowski und andere Ethnologen haben z. B. deutlich gemacht, dass bei archaischen Gesellschaften aufgrund der Regeln des Gebens und Nehmens die angeblich natürliche „Erwerbssucht“ nicht beobachtbar ist.

Polanyis These ist, dass die formale Ökonomie, wie sie insbesondere in den modernen Wirtschaftstheorien zum Ausdruck kommt, nur auf die moderne Marktwirtschaft anwendbar ist, während sie für alle übrigen Wirtschaftsformen nicht gilt. Die

formalistische Wirtschaftsanalyse ist nach Polanyi dort nicht möglich, wo es kein System preisorientierter Märkte gibt. Die individuellen Entscheidungen basieren in solchen Systemen nicht auf der Maximierung wirtschaftlichen Profits, sondern vielmehr auf der Qualität von sozialen Beziehungen und kulturellen, moralischen oder religiösen Werten. Während in Marktgesellschaften mit dem Ziel der Profitmaximierung produziert wird, produzieren archaische, bäuerliche oder tribale Gesellschaften für die Subsistenz.

In modernen kapitalistischen Gesellschaften kommt es zu einer Vermischung des formalistischen mit dem substanziellen Konzept: Menschen handeln individualistisch zweckrational, aber nicht immer und nicht in allen Lebensbereichen. In nicht-kapitalistischen Gesellschaften hingegen ist dies nach Polanyi nicht der Fall, da diese nicht auf den Markt, sondern auf Redistribution und Reziprozität ausgerichtet sind.

Polanyi zeigt damit die Existenz von drei unterschiedlichen Formen der Gütertransaktion auf, die als Austauschtypen in unterschiedliche Gesellschaftssegmente eingebettet sind und unterschiedlichen ökonomischen Logiken entsprechen:

1. *Reziprozität*: Dies ist der gegenseitige Austausch von Gütern oder Leistungen als Teil langfristiger Beziehungen zwischen und innerhalb von Familien, Nachbarschaften, Clans usw.. Dies entspricht dem Gabentausch von Marcel Mauss. Reziprozität kann auch als moralische Norm betrachtet werden, die besagt, dass man gute Taten erwidern soll. Diese moralische Norm ist von den Akteuren in Schenkwirtschaften internalisiert und schafft soziale Verpflichtung und Vertrauen.

2. *Redistribution*: Setzt ein Zentrum voraus, das Güter (zumeist Subsistenzgüter) erhält und dann umverteilt. Redistributive Systeme sind sowohl Potlatch-ähnliche Institutionen in Stammesgesellschaften als auch Abgaben- und Besteuerungssysteme, wie sie in polynesischen, afrikanischen und amerikanischen Häuptlingsgesellschaften existierten. Auch die moderne wohlfahrtsstaatliche Umverteilung könnte als Redistribution verstanden werden.

3. *Markttausch*: Er ist das dominante Modell in kapitalistischen Gesellschaften und impliziert den Marktmechanismus. Aber auch ländliche und städtische Agrarmärkte in traditionellen Gesellschaften entsprechen dem Modus des Markttauschs.

Laut Polanyi lassen sich in den meisten Gesellschaften alle drei Systeme des Tausches finden. Die relative Bedeutung ist jedoch jeweils abhängig von vorherrschenden Wertsystemen. Während aber substantiell ausgerichtete Wirtschaftsanthropologinnen diese drei Formen berücksichtigen, bleiben die Formalisten blind für die ersten beiden. In den nicht marktwirtschaftlich orientierten Gesellschaften ist nach Polanyi die Ökonomie in die jeweiligen kulturellen und moralischen Vorstellungen einer Gesellschaft „eingebettet“ gewesen. Soziale Beziehungen haben die wirtschaftliche Tätigkeit in einer Weise dominiert, dass Angebot und Nachfrage, individuelle Nutzenmaximierung und Wettbewerb keine prägende Rolle spielen konnten.

Damit stellt anthropologische Forschung so genannte gesetzmäßige „Gewissheiten“ und theoretische Annahmen der Wirtschaftswissenschaften in Frage. Insbesondere die Annahmen der klassischen Schule der Nationalökonomie (Smith, Ricardo) erscheinen

aus dieser Perspektive als ahistorisch und Interessengebunden.

Marcel Mauss (1925/1978) kritisierte insbesondere, dass Begriffe wie Individuum und Profit eine immer größere Bedeutung erfahren und dies nicht nur der Gesellschaft, sondern sogar letztendlich auch dem Einzelnen selbst schade. Wichtiger noch: Mauss hinterfragte die Grundprämisse der Befürworter der freien Marktwirtschaft, dass das Streben nach Gewinn die Hauptantriebskraft des menschlichen Wesens wäre und damit alle menschlichen Interaktionen und ihre Motive unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten analysiert werden können. Die Wirtschaftsanthropologie ist per se eine Infragestellung des Konzepts des *homo oeconomicus*, da sie zeigt, dass ökonomische Strategien immer in soziale Beziehungen eingebettet sind.

Besonders deutlich wird hier Malinowski:

„Ein weiterer Begriff, mit dem nun ein für allemal aufgeräumt werden muss, ist der des primitiven *homo oeconomicus*, wie er durch einige gängige ökonomische Lehrbücher geistert. Diese phantastische Schimäre, die sich sehr hartnäckig in der populären und halbpopulären ökonomischen Literatur am Leben erhält und deren Phantom sogar in den Köpfen kompetenter Anthropologen spukt, ihnen mit einem Vorurteil den Blick trübt, ist die Vorstellung vom imaginären, primitiven Menschen oder Wilden, der in allen seinen Handlungen von einer rationalistischen Idee des Eigennutzes getrieben wird und seine Ziele direkt und mit dem geringsten Aufwand erreicht. Schon ein einziges gut gewähltes Beispiel wird beweisen können, wie widersinnig die Unterstellung ist, dass der Mensch ... sich von den rein ökonomischen Motiven eines aufgeklärten Eigennutzes leiten liesse. ... [Der Trobriander] arbeitet, weil ihn Motive mit sehr komplexem sozialen und traditionsmässigen Ursprung antreiben, und zwar auf Ziele hin, die gewiss nicht auf die Befriedigung unmittelbarer Wünsche gerichtet sind oder der Erreichung ausschliesslich utilitaristischer Zwecke dienen. ... Entscheidend hierbei ist jedoch, dass alle oder fast alle Früchte seiner Arbeit und sicherlich der ganze Überschuss, den er durch vermehrte Anstrengungen erzielen kann, nicht dem Manne selbst zufliessen, sondern seinen direkten Verwandten.“ (Malinowski 1922/1979, 88f, zitiert nach Wicker 2005, 17)

Auch innerhalb der Wirtschaftswissenschaften regte sich Kritik: die Vertreter der so genannten *Historischen Schule der Nationalökonomie* (von großer Bedeutung zwischen 1850 und 1950) kritisierten zentrale Grundannahmen der Klassischen Schule der Ökonomie und sie vertraten eine ethische Wirtschaftsauffassung, indem sie die Einheit der Moral und Ökonomie hervorhoben. Die Historische Schule beschäftigte sich mit anderen Fragen, griff auf andere Methoden zurück und kam zu völlig anderen Ergebnissen als die Klassische Schule der Ökonomie.

Die Vertreter der Historischen Schule beschäftigten sich v.a. mit praktischen Problemen, wie der Verarmung breiter Schichten im Zuge der Industrialisierung und versuchten Lösungen zu finden. Dazu betrieben sie – im Vergleich zur Klassischen Schule – eine praxisnahe Wissenschaft. Folglich lehnten sie die Verwendung abstrakter Begriffe als Instrument der ökonomischen Analyse ab und kritisierten die deduktive Methode der Klassischen Schule. Über empirische Untersuchungen und historische Analysen

sollten Zusammenhänge deutlich gemacht werden, die allerdings immer als raum- und zeitabhängig verstanden wurden. Damit nahmen sie eine Gegenposition zu der deterministischen und sich auf universelle Gesetze berufenden Klassischen Schule ein.

Die Schlussfolgerungen der Historischen Schule unterscheiden sich deshalb auch fundamental von jenen der Klassischen Schule: Menschen handeln nicht nur aus Eigennutz, sondern ihr Verhalten wird auch von anderen Faktoren (Kultur, Wertvorstellungen etc.) geprägt. Da sich Kultur ändert, kann die Ökonomie nur eine Sozialwissenschaft sein und keine Naturwissenschaft, wie die Klassiker glauben. Deshalb geht es der Ökonomie nicht um das Auffinden von Naturgesetzen (oder um die Legitimation von Besitzinteressen), sondern um das Verständnis und die gesellschaftstaugliche Gestaltung von Wirtschaft. Deshalb sieht die Historische Schule eine viel stärkere Rolle des Staates. Die Vertreter der Historischen Schule sahen viele Probleme gerade in der Marktwirtschaft begründet. Da sich die Vertreter der Historischen Schule als normative Ökonomen verstanden, sahen sie es als ihre Aufgabe an, ihre Lösungsvorschläge ethisch zu reflektieren. Sie prägten damit auch die Entwicklung der sozialen Marktwirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg. Radikalere Vertreter schlugen als Alternative zur Marktwirtschaft die unentgeltliche Weitergabe von Dienstleistungen und Gütern vor, also die Rückbesinnung auf und die Stärkung von Elementen der Schenkökonomie.

1.12 Schlussbemerkungen

Die Diskussion um eine „moral economy“ stellt die grundlegende Frage: Was ist der Zweck von Wirtschaft?

Die Befürworterinnen einer in die Gesellschaft eingebetteten und dieser gegenüber verantwortlichen Wirtschaft betrachten Wirtschaft nicht als Selbstzweck, genauso wenig wie „Wettbewerb“ ein Wert an sich ist. Wirtschaft hat eine instrumentelle Funktion: Die Erhöhung des allgemeinen Wohlstandes unter Berücksichtigung der Bedürfnisse zukünftiger Generationen.

Der Ökonom John M. Keynes, der vielleicht bedeutendste Ökonom des 20. Jahrhunderts, nahm eine Gegenposition zu jenen ein, die ausschließlich auf den Markt setzten, indem er betonte, dass der Zweck der Wirtschaft darin liege, dass sie dem Menschen zu dienen habe. Die angeblichen ökonomischen Gesetze seiner marktorientierten Gegner bezeichnete er als nichts anderes als die „Gesetze der Stärkeren“. Keynes hatte kein Verständnis für die „heilige Lehre“ ausgeglichener Staatsbilanzen und eine Politik, die auf Lohnsenkungen setzte und den schwächsten der Gesellschaft Opfer abforderte. Das Prinzip der Verantwortung war in Keynes' Denken zentral. Die Ökonomie sollte eine nachgeordnete Stellung gegenüber Ethik und Politik einnehmen und ein Werkzeug im Dienst der Gemeinschaft sein: „Es wäre phantastisch, wenn die Ökonomen es schaffen würden, sich als bescheidene Fachleute zu begreifen, etwa auf der selben Stufe mit Zahnärzten.“ (Keynes 1930). Keynes sprach von einer „Kulturgesellschaft der befreiten Zeit“ und einer „Ökonomie der Lebensfülle“. In seinem Essay „Economic Possibili-

ties for Our Grandchildren“ (1930) sagte er voraus, dass die kommenden Generationen das wirtschaftliche Produktionsproblem aufgrund des technologischen Fortschritts lösen werden. Um 2030 werde der Lebensstandard aufgrund zunehmender Produktivität bei dann noch etwa 15 Wochenarbeitsstunden acht Mal höher sein. Dann könnten die Menschen dem „Wirtschaftsleben“ wieder den ihm eigentlich gebührenden, beschränkten Platz geben und sich vorrangig mit bedeutenderen Dingen eines kultivierten Lebens beschäftigen: Lebensfülle statt bloße Güterfülle könnte dann das Dasein bereichern.

Von den archaischen Schenkökonomien bis zu Keynes und den modernen Formen der Schenkökonomie wurde immer wieder die Frage gestellt (und unterschiedlich beantwortet): Was macht das gute Leben aus? Angesichts sozialer und ökologischer Krisenerscheinungen der globalisierten Marktwirtschaft stellt sich diese Frage heute besonders deutlich. Die scheinbar klare Grenze zwischen rückständig und fortschrittlich verschwimmt.

Das von Foster (1967/1979) beschriebene Konzept des *Limited Good* der Tzintzuntzeños in Mexiko geht von der Vorstellung aus, dass sämtliche Güter der Welt von der Menge her begrenzt sind, und es sich deshalb nicht lohne und auch ethisch nicht zu vertreten sei, diese natürliche Begrenztheit durch egoistisches, auf Profit ausgerichtetes Tun durchbrechen zu wollen. Ist angesichts einer ökologisch begrenzten Welt der von George Foster beschriebene Widerstand der Tzintzuntzeños gegen die „marktwirtschaftliche Modernisierung“ rückständig oder fortschrittlich?

Kontrollfragen

- Was versteht Thompson unter einer Moral Economy?
- Wodurch unterscheidet sich eine Schenkökonomie von einer Marktökonomie?
- Worin liegt die besondere „Macht“ der Gabe?
- Beschreiben sie zwei archaische Formen der Schenkökonomie.
- Welche gesellschaftliche Funktionen erfüllte die Schenkökonomie?
- Worin liegt die Hauptaussage von Sahlins „Stone Age Economics“?
- Worin liegt der Unterschied zwischen Marktplatz und Marktprinzip?
- Wodurch unterscheiden sich marktlose Gesellschaften von Gesellschaften mit peripheren Märkten bzw. von Marktgesellschaften?
- Welche unterschiedlichen Positionen zur Frage Gemeinschaftsbesitz oder Privateigentum gibt es in der Anthropologie?
- Welche Prozesse führten im 18. Jahrhundert zum Ende der Moral Economy in England und wie reagierte die Bevölkerung darauf?
- Inwiefern war die Einführung von Kapitalgesellschaften gesellschaftlich umstritten?
- Was charakterisiert den Neoliberalismus der Chicagoer Schule?
- Was ist mit der „Generalisierung der ökonomischen Form“ gemeint?
- Was sind die Kernmerkmale der Subsistenzperspektive?
- Worauf beruht die Kritik der Subsistenzperspektive am kapitalistischen System?
- Was ist die Hauptthese der modernen Schenkökonomie?
- Worin liegt der Unterschied zwischen einer formalen und einer substanziellen Betrachtung der Ökonomie?
- Reziprozität, Redistribution und Markttausch – wodurch unterscheiden sie sich?
- Inwiefern hinterfragt die anthropologische Forschung die Grundlagen der klassischen Ökonomie?

Reflexionsfragen

- Kritiker einer dogmatischen Marktorientierung argumentieren, dass Märkte bei Gütern, die nicht privatisierbar sind (Klima, Boden, Meere, etc.) nicht funktionieren. Nehmen Sie Stellung, wie die Interessen künftiger Generationen berücksichtigt werden können, die ihre Präferenzen nicht über den Preiswettbewerb geltend machen können. Gehen Sie dabei auf die Rolle von Moral, Markt und Staat ein.
- Finden Sie Beispiele für Schenkökonomie in Ihrem privaten Umfeld.
- Welche weiterführenden Gedanken und Fragen ergeben sich für Sie aus diesem Kapitel?

Literaturverzeichnis

- Adloff, F., Mau, S., Beckert, J., Forst, R., Knöbl, W., Nullmeier, F. und Randeria, S. (Hrsg.) (2005): Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität. Frankfurt.
- Ankei, Y (1984): Fish as „Primitive Money“: Barter Markets of the Songola. *Senri Ethnological Studies* 15: 1-68.
- Bakan, J. (2005): *The Corporation. The Pathological Pursuit of Profit and Power*. London.
- Bennholdt-Thomsen, V.; Mies, M.; v.Werlhof, C. (1983/1992): *Frauen, die letzte Kolonie. Zur Hausfrausierung der Arbeit*. Zürich.
- Bennholdt-Thomsen, V.; Mies, M. (1977): *Die Subsistenzperspektive: Eine Kuh für Hillary*, München.
- Boas, F. (1920): *The Social Organization of the Kwakiutl*. *American Anthropologist* 22: 111-126.
- Bohannan, P. und Dalton, G. (eds.) (1962): *Markets in Africa*. Evanstone.
- Curtis, E. S. (1915/1970): *The Kwakiutl. The North American Indian*, Vol. 10. New York: Johnson Reprint.
- Dalton, George (1968): *Economic Theory and Primitive Society*, S. 97-114 in: Peter J. Hammond (Hg.): *Cultural and Social Anthropology, Selected Readings*, New York.
- Durkheim, E. (1977): *Über die Teilung der sozialen Arbeit*, eing. Von Niklas Luhmann, Hrsg.: Franz v. Ludwig, Frankfurt, S. 39-71.
- Foster, G. M. (1967/1979): *Tzintzuntzan. Mexican Peasants in a Changing World*. New York.
- Foucault, M. (1975/1991): *Überwachen und Strafen*. Frankfurt.
- Gingrich, A. (1986): *Is wa milh: Brot und Salz. Vom Gastmahl bei den Hawlan bin Amir im Jemen*, *Mitteilungen der Anthropologischen Gesellschaft in Wien*, 116, pp. 41-69.
- Goodfellow, D. M. (1939/1968): *The Applicability of Economic Theory to so-called Primitive Communities*. In: Edward E. LeClair, Harold K. Schneider (eds.): *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, pp. 55-65. New York.
- Harris, R. (2000): *Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization 1720-1844*. Cambridge.
- Haxthausen, A. von (1847-52): *Studien über die inneren Zustände, das Volksleben und insbesondere die ländlichen Einrichtungen Russlands*. 3 Bände. Hannover.
- Haxthausen, A. von (1866): *Die ländliche Verfassung Russlands*. Leipzig.
- Hines, C. (2000): *Localization – A global manifesto*. London.
- Hyde, L. (1983): *The Gift. Imagination and the Erotic Life of Property*. Vintage.
- Keynes, J. M. (1930): „*Economic Possibilities for Our Grandchildren*“ (1930) *Essays in Persuasion*, New York: W.W.Norton & Co., 1963, pp. 358-373
- Laveye, E. de (1874/1879): *Das Ureigenthum*. Leipzig.
- Lee, R. B. (1968): *What Hunters Do for a Living, or, How To Make Out on Scarce Ressources*. In: Richard B. Lee, Irvn DeVore: *Man the Hunter*, pp. 30-48. Chicago.
- Lee, R. B. (1984): *The Dobe jKung*, New York.
- Lemke, T. (1997): *Eine Kritik der politischen Vernunft. Foucaults Analyse der modernen Gouvernementalität*. Berlin.
- Maine, H.S. (1861/1959): *Ancient Law*. London.
- Malinowski, B. (1921): *The Primitive Economics of the Trobriand Islanders*. *The Economic Journal* 31: 1-16.
- Malinowski, B. (1922/1979): *Argonauten des westlichen Pazifik*. Frankfurt.
- Maurer, von G. L. (1856/ 1962): *Geschichte der Markenverfassung in Deutschland*. Aalen.
- Mauss, Marcel (1925/1978): *Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*. In: Marcel Mauss: *Soziologie und Anthropologie*. Bd. II. Frankfurt.
- Micklethwait, J./Wooldridge, A. (2003): *The Company: A short history of a revolutionary idea*. London.
- Mukherjee, R. (1958): *The rise and fall of the East India Company. A sociological appraisal*. 2. Auflage, Berlin.
- Nace, T. (2003): *Gangs of America: The Rise of Corporate Power and the Disabling of Democracy*. <http://www.gangsofamerica.com/gangsofamerica.pdf> (11.11.2008)

- Pitt-Rivers, J. (1968): The stranger, the guest and the hostile host: introduction to the study of the laws of hospitality, in J. G. Peristiany, ed., Contributions to Mediterranean sociology . Paris, pp. 13-30.
- Polanyi, K. (1944/1978): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Frankfurt.
- Polanyi, K. (1957/1968): The Economy as Instituted Process. In: George Dalton (ed.): Primitive, archaic, and modern Economies. Essays of Karl Polanyi. New York.
- Rousseau, J.-J. (1757/1990) : Diskurs über die Ungleichheit. 2. Auflage. Herausgegeben von Heinrich Meier. Paderborn.
- Rösler, Martin (2005): Wirtschaftsethnologie. Eine Einführung, Berlin.
- Sahlins, M. (1974): Stone Age Economies. London.
- Sampson, A. (1995): Company Man: The Rise and Fall of Corporate Life. New York.
- Scott, J. (1976): The Moral Economy of the Peasant. Subsistence and Rebellion in Southeast Asia, New Haven.
- Thompson E. P. (1971): "Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century".
- Thompson, Edward P. (1980): Die "moralische Ökonomie" der englischen Unterschichten im 18. Jahrhundert, S. 67-130 in: ders.: Plebeische Kultur und moralische Ökonomie. Aufsätze zur englischen Sozialgeschichte des 18. und 19. Jahrhunderts, Frankfurt/Berlin/Wien.
- Vaughan, G. (1997): "ForGiving: a Feminist Criticism of Exchange". online.
- Vaughan, G. (2006): "Homo Donans". Austin. online.
- Weber, M. (2006): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus von Max Weber. Vollst. Ausgabe, herausgegeben von Dirk Kaesler, Frankfurt.
- Wicker H. (2005): Einführung in die Wirtschaftsanthropologie, Skriptum [LINK](#)