



DISSERTATION / DOCTORAL THESIS

Titel der Dissertation / Title of the Doctoral Thesis

Der blinde Tausch. Das Phänomen der Börse aus der
Perspektive der Tauschtheorie von Marcel Mauss

verfasst von / submitted by

Mag. rer. soc. oec. Haris Aliefendić

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Doktor der Philosophie (Dr. phil.)

Wien, 2017 / Vienna, 2017

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on the student
record sheet:

A 092 308

Dissertationsgebiet lt. Studienblatt /
field of study as it appears on the student record sheet:

Volkskunde / Europäische Ethnologie

Betreut von / Supervisor:

Univ. Prof. Mag. Dr. Dr. Bernd Rieken

Meinen Eltern

in Dankbarkeit gewidmet

Hinweis: In der gesamten Arbeit wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit bei geschlechtsspezifischen Begriffen die maskuline Form verwendet. Diese Form versteht sich explizit als geschlechtsneutral. Gemeint sind selbstverständlich immer beide Geschlechter.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | EINFÜHRUNG | 3 |
| 2 | MALINOWSKI UND MAUSS | 7 |
| 2.1 | Bronislaw Malinowski und <i>Argonauten des westlichen Pazifik</i> | 7 |
| 2.2 | Marcel Mauss und <i>Die Gabe</i> | 12 |
| 2.2.1 | Die archaische zeremonielle Gabe | 14 |
| 2.2.2 | Geist der Gabe | 22 |
| 2.2.3 | Vom ambivalenten Charakter der Gabe | 24 |
| 2.2.4 | Gabe und antike Rechtsordnungen | 27 |
| 2.2.5 | Was leistet die Gabe? | 30 |
| 3 | DIE WAHRNEHMUNG UND DEUTUNG DER GABE | 33 |
| 3.1 | Claude Lévi-Strauss und die Struktur der Gesellschaft | 33 |
| 3.2 | Pierre Bourdieu und die Strategie der Gabe | 41 |
| 4 | DIE RAHMENBEDINGUNGEN DER ZEREMONIELLEN GABE | 51 |
| 4.1 | Motiv und Symbol | 54 |
| 4.2 | Öffentliches Spiel | 60 |
| 4.3 | Beziehung zum anderen | 66 |
| 4.4 | Niveaus der Gaben | 73 |
| 4.5 | Überschuss | 76 |
| 4.6 | Ungewissheit | 81 |
| 4.7 | Gesellschaft | 84 |
| 5 | DIE ÖKONOMISCHE VORSTELLUNG VOM MENSCHEN UND VON DER GESELLSCHAFT | 89 |
| 5.1 | Universalismus der Ökonomie | 98 |
| 5.2 | Der Marktmechanismus | 102 |

| | |
|--|------------|
| 5.3 Die Börse | 107 |
| 5.3.1 Die Börse als perfekter Markt | 112 |
| 5.3.2 Die Akteure an der Börse | 113 |
| 5.3.3 Börsenprodukte | 116 |
| 6 BÖRSENMECHANISMEN IN DEN ZWISCHENMENSCHLICHEN BEZIEHUNGEN | 120 |
| 6.1 Soziale Netzwerke | 122 |
| 6.2 Partnerbörsen | 129 |
| 6.3 Exkurs – Das Konzept des Dividuums und der Derivat Handel | 137 |
| 6.4 Dividuen und die sozialen Netzwerke | 139 |
| 7 HOMO OECOMICUS AUF FACEBOOK | 144 |
| 7.1 Formatierung des Homo oeconomicus | 144 |
| 7.2 Vom Homo oeconomicus zum Homo narcissus | 147 |
| 7.3 Das Verschwinden des anderen | 150 |
| 7.4 Der Weg zur öffentlichen Privatheit | 152 |
| 7.5 Risikolose Gesellschaft | 154 |
| 8 ZUKUNFT DER ZWISCHENMENSCHLICHEN BEZIEHUNGEN | 157 |
| 9 CONCLUSIO | 164 |
| 10 LITERATURVERZEICHNIS | 167 |
| 11 INTERNETQUELLEN (STATUS 15.06. 2017) | 181 |
| 12 ABSTRACT | 182 |
| 12.1 Deutsche Version | 182 |
| 12.2 English Version | 184 |

1 Einführung

Im Jahr 2005 habe ich meine Magisterarbeit mit dem Thema „Die Theorie der Kulturindustrie von Theodor W. Adorno und ihre Aktualität im 21. Jahrhundert“ geschrieben. Die Arbeit beschäftigte sich mit dem Phänomen der Kulturindustrie, der Vereinnahmung des Menschen durch das kapitalistische System, wie von Theodor W. Adorno und Max Horkheimer in der *Dialektik der Aufklärung* thematisiert. Laut Adorno und Horkheimer waren die Menschen einer gewaltigen Medien-Maschinerie ausgeliefert, die aus ihnen stumme Konsumenten des Immergleichen machte. Als Kulturpessimist sah Adorno keine Möglichkeiten für das Entkommen aus der Totalität der Kulturindustrie und des Kapitalismus. Aus seiner Sicht war der Einfluss des Kapitalismus so stark, dass die Menschen in allen ihren Lebenssphären betroffen wurden, was auch die zwischenmenschlichen Beziehungen nachhaltig geändert hat. Die vorliegende Arbeit setzt an dieser Stelle fort. Sie beschäftigt sich mit der Wandlung der zwischenmenschlichen Beziehungen im Kapitalismus des 21. Jahrhunderts. Diese Wandlung ist nichts anderes als die Veränderung der Gabenpraktiken, was auch von Adorno in seinem berühmten Werk *Minima Moralia – Reflexionen aus dem beschädigten Leben* diagnostiziert hat: „Die Menschen verlernen das Schenken. Der Verletzung des Tauschprinzips haftet etwas Widersinniges und Unglaubliches an; da und dort mustern selbst Kinder mißtrauisch den Geber, als wäre das Geschenk nur ein Trick, um ihnen Bürsten und Seife zu verkaufen. Dafür übt man charity, verwaltete Wohltätigkeit, die sichtbare Wundstellen der Gesellschaft planmäßig zuklebt. In ihrem organisierten Betrieb hat die menschliche Regung schon keinen Raum mehr, ja die Spende ist mit Demütigung durch Einteilen, gerechtes Abwägen, kurz, durch die Behandlung des Beschenkten als Objekt notwendig verbunden. Noch das private Schenken ist auf eine soziale Funktion heruntergekommen, die man mit widerwilliger Vernunft, unter sorgfältigem Innehalten des abgesetzten Budgets, skeptischer Abschätzung des anderen und mit möglichst geringer Anstrengung ausführt. Wirkliches Schenken hatte sein Glück in der Imagination des Glücks des Beschenkten. Es heißt wählen, Zeit aufwenden, aus seinem Weg gehen, den anderen als Subjekt denken: das Gegenteil von Vergesslichkeit. Eben dazu ist kaum einer mehr fähig. (...) Der Verfall des Schenkens

spiegelt sich in der peinlichen Erfindung der Geschenkartikel, die bereits darauf angelegt sind, daß man nicht weiß, was man schenken soll, weil man es eigentlich gar nicht will. Diese Waren sind beziehungslos wie ihre Käufer.“¹

Der Startpunkt der vorliegenden Arbeit ist das Phänomen der zeremoniellen Gabe in den archaischen Gesellschaften, wie beschrieben von Marcel Mauss und Bronislaw Malinowski. In ihren Werken, die Anfang des 20. Jahrhunderts veröffentlicht wurden, beschäftigten sie sich mit der zeremoniellen Gabe in den archaischen Gesellschaften. Insbesondere das Werk von Marcel Mauss *Die Gabe* hatte einen entscheidenden Einfluss auf die Wahrnehmung dieses Phänomens in den Sozialwissenschaften. Für Mauss stellte die zeremonielle Gabe ein „totales soziales Phänomen“ dar, da sie alle Aspekte des menschlichen Zusammenseins umfasste. Der holistische Zugang zur zeremoniellen Gabe, den Mauss praktizierte, zeigt uns, dass die Begegnung zwischen Menschen ein sehr komplexes Phänomen ist. Die zeremonielle Gabe ist symbolischer Natur, findet im öffentlichen Raum statt und ihr Ausgang ist immer ungewiss. Die zeremonielle Gabe weist viele Elemente des Spiels auf, bei dem man oft auf eine Wette eingehen muss mit dem Ziel, den anderen an sich zu binden. Für Mauss war die zeremonielle Gabe die Grundlage sozialer Integration und eine Art Sozialvertrag, bei dem mittels wechselseitiger Schuldverhältnisse soziale Kohäsion erreicht wurde. Der erste Teil der vorliegenden Arbeit (Kapitel 2–4) beschäftigt sich mit der zeremoniellen Gabe aus der Sicht von Malinowski und Mauss, aber auch mit der Wahrnehmung ihrer Werke in den Sozialwissenschaften (Claude Lévi-Strauss und Pierre Bourdieu). Darüber hinaus sollen die wichtigsten Aspekte der zeremoniellen Gabe herauskristallisiert werden, um die Komplexität und die Ambivalenz dieses Phänomens aufzuzeigen.

Die zeremonielle Gabe ist aber nicht nur den archaischen Gesellschaften eigen, sondern ist auch in den zeitgenössischen Gesellschaften zu finden, wenngleich weniger dominant. Die Elemente der zeremoniellen Gabe sind in vielen Sphären des gesellschaftlichen Lebens zu finden von der einfachen Alltagskommunikation bis hin zu romantischen Beziehungen.

¹ Adorno (2001), S. 64 f.

Allerdings sind die Veränderungen in den alltäglichen zwischenmenschlichen Beziehungen, verursacht durch das Aufkommen der neuen Technologien und der Geräte, kaum zu übersehen. Das Internet, die Smartphones und die sozialen Netzwerke sind Alltagsbestandteile der meisten Menschen in den westlichen Gesellschaften. Diese Geräte und die dahinterliegende Software sind aber nicht frei von ideologischen Einflüssen. Sie basieren im Großen und Ganzen auf den Prinzipien der Marktlogik. Genauer gesagt zeigen die sozialen Netzwerke viele Ähnlichkeiten mit den Börsen, die heute das Zentrum der kapitalistischen Wirtschaftssysteme darstellen. Deshalb handelt der zweite Teil der Arbeit (Kapitel 5) von den Vorstellungen vom Menschen in der ökonomischen Theorie (das Konzept des Homo oeconomicus), die entscheidenden Einfluss auf das Design dieser Geräte hat. Darüber hinaus beschäftigt sich dieser Teil mit der Börse, ihren Hauptakteuren, den wichtigsten Produkten und deren Eigenschaften. Die Tauschgeschäfte an den Börsen sind anonym und die Akteure müssen einander nicht kennen, um in Geschäfte einzutreten. Die Aktivitäten der Akteure werden durch die Börse selbst koordiniert – im sogenannten „Matching“-Verfahren (Zuordnungsverfahren).

Die sozialen Netzwerke sind in vielerlei Hinsicht wie Börsen strukturiert, was dazu führt, dass auch der Austausch zwischen Menschen die Struktur des Börsentauschs aufweist. Das führt zur Hauptthese der vorliegenden Arbeit: **Eine derartige Formatierung der menschlichen Interaktion, wie sie auch ideologisch durch die ökonomische Theorie unterstützt wird, führt dazu, dass die zeremonielle Gabe durch die börsenartige Interaktion aus dem Alltag der Menschen verdrängt wird.** Die Begegnung von Angesicht zu Angesicht, die in der zeremoniellen Gabe unabdingbar ist, weicht der Anonymisierung, die den Börsenmechanismen eigen ist. Der menschliche Tausch wird anonymisiert und die zwischenmenschliche Beziehung wird blind. In diesem Zusammenhang versucht der dritte Teil der Arbeit (Kapitel 6–7) näher auf die konkreten Beispiele aus den sozialen Netzwerken einzugehen. Es werden auch die Konsequenzen für die Gesellschaft thematisiert, etwa die Formatierung des Menschen zum Homo oeconomicus durch die Netzwerke wie Facebook. Das letzte Kapitel (Kapitel 8) beschäftigt sich mit der potenziellen Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen, die nicht unbedingt düster

sein muss. Dabei werden die Erkenntnisse der Akteur-Netzwerk-Theorie genützt, aber auch die Visionen des japanischen Philosophen Kojin Karatani, der für die Wiederbelebung der zeremoniellen Gabe steht.

2 Malinowski und Mauss

In diesem Kapitel geht es vor allem um die zwei Autoren, die das Phänomen der Gabe und des Gabentausches zuerst angesprochen sowie die Grundlagenwerke über dieses Phänomen geschrieben haben: Bronisław Malinowski und Marcel Mauss. Anfang des 20. Jahrhunderts veröffentlichten sie zwei wichtige Schriften, die die weitere Entwicklung dieses Themas in den Sozialwissenschaften entscheidend beeinflussten: *Argonauten des westlichen Pazifik* von Malinowski und *Die Gabe* von Mauss. Diese zwei Schriften gaben den Anstoß zu weiteren Forschungen zu diesem Thema, die in vielen Ecken aufkeimten – in der Ethnologie, Soziologie, Philosophie etc. Die Reihe der Werke, die sich auf diese zwei Standardschriften berufen, ist beinahe endlos. Denn erst diese zwei Werke haben sich systematisch mit dem Thema beschäftigt, das die Grundlage des Soziallebens der Menschen darstellt. Sie waren ethnologische Studien mit Fokus auf den archaischen Gesellschaften, was für die modernen Europäer gewissermaßen die Aufdeckung der vergessenen Substanz des Gesellschaftlichen bedeutete.

Der thematische Schwerpunkt der beiden Schriften liegt auf der Funktion der Gabe im Zusammenhang mit den zwischenmenschlichen Beziehungen und dem Zusammenhalt innerhalb der (archaischen) Gesellschaft. Das Anliegen der Autoren war es, die Erkenntnisse und Schlussfolgerungen für die modernen Gesellschaften zu formulieren. Dieses Kapitel beinhaltet die nähere Auseinandersetzung mit den zwei Autoren und ihren genannten Hauptwerken.

2.1 Bronisław Malinowski und *Argonauten des westlichen Pazifik*

Malinowski, ein aus Polen stammender Ethnologe mit österreichischer Staatsbürgerschaft, wirkte und arbeitete vorwiegend in Großbritannien und war auch an der „London School of Economics“ tätig. Kurz vor Beginn des Ersten Weltkriegs reiste er im Rahmen eines ethnografischen Forschungsprojekts nach Papua-Neuguinea. Als dann der Krieg ausgebrochen war, konnte er nicht mehr nach Großbritannien zurückkehren, da er eine

„feindliche“ (eben die österreichische) Staatsbürgerschaft besaß. Dennoch erlaubte ihm die australische Regierung ethnografische Forschungsarbeit auf ihrem Territorium inklusive Papua-Neuguinea. Er wählte die Trobriand-Inseln, eine Inselgruppe, die heute zu Papua-Neuguinea gehört. Dort verbrachte er einige Jahre. Anschließend, im Jahr 1922, publizierte er *Argonauten des westlichen Pazifik*, das heutige Standardwerk der Ethnologie.²

Bronisław Malinowski beschäftigte sich hauptsächlich mit dem damals kaum bekannten Phänomen namens „Kula“, dem gängigen komplexen Tauschsystem auf den Trobriand-Inseln. Es war der ritualisierte Austausch von Ketten und Armbändern zwischen den Menschen unterschiedlicher Stämme und erforderte zum Teil extreme Anstrengungen: Um die Kula-Partner zu treffen, musste man mitunter eine lange und gefährliche Reise zu einer anderen Insel unternehmen. Das erklärt auch den Titel des Buches mit dem Hinweis auf die altgriechischen Argonauten. Malinowski war erstaunt über die Dimensionen dieses Tauschrituals, insbesondere im Vergleich zur Tauschpraxis, die er aus Europa kannte. „Its novelty lies partly in the size of its sociological and geographical extent. A big, inter-tribal relationship, uniting with definite social bonds a vast area and great number of people, binding them with definite ties of reciprocal obligations, making them follow minute rules and observations in concerted manner – the Kula is a sociological mechanism of surpassing size and complexity, considering the level of culture on which we find it.“³ Es gab in der modernen westlichen Welt keine vergleichbaren Phänomene, vor allem was die Ausmaße des Kula-Rituals betraf. Aus diesem Grund weckte es großes Interesse beim westlichen Publikum – mit allen dazugehörigen Träumereien um die vergessenen Rituale in der westlichen Kultur.

Die Akteure des Kula-Tauschrings hatten keine ganzheitliche Vorstellung vom Kula-Ritual, sie konzentrierten sich vielmehr auf den individuellen Akt des Tauschs. Sie kannten die geltenden Normen des Tauschens – die Generosität und die Pflicht, großzügig zu sein.⁴ Das

² Vgl. Firth (1960), S. 12 ff.

³ Vgl. Malinowski (1984), S. 510.

⁴ Vgl. Malinowski (1984), S. 97.

heißt, die Teilnehmer sind zur Gänze Teil des Prozesses, sie beziehen (zumindest nach Malinowski) der zeremoniellen Gabe gegenüber keine ironisch-kritische Position.

Der zeremonielle Tausch war für die Bewohner der Trobriand-Inseln von enormer Wichtigkeit. Er war etwas, worauf man sich lange Zeit materiell und geistig vorbereitete. Die Rituale des zeremoniellen Tauschs waren in der Tradition begründet und hatten eine beinahe magische Wirkung auf die Beteiligten. Man kann in diesem Zusammenhang von einer religiösen Dimension sprechen. Dabei war der Nutzen des zeremoniellen Tauschs im rein ökonomischen Sinn sehr gering, die Gabe hatte vor allem eine symbolische Bedeutung. Mehr noch: Sie hat das gesamte symbolische System, also den Rahmen dieser Gesellschaften, begründet.

Die Gaben mussten auf bestimmte Art und Weise überreicht werden, der Prozess des Tausches war genau geregelt. Das Kula-Ritual war also stark kodiert, bestimmt durch die Tradition und die Regeln, die allen Teilnehmern bekannt waren. Die Rituale waren öffentliche Veranstaltungen, die Güter wurden vor versammelter Menge ausgetauscht. Es waren Feste, die Höhepunkte des gesellschaftlichen Lebens darstellten.⁵ Diese Feste wurden von vielen anderen Aktivitäten begleitet, so auch vom Markttausch. Die zeremonielle Gabe war also als etwas Offizielles, Feierliches und vor allem Öffentliches zu sehen und durfte nicht im Privaten stattfinden. Insgesamt war die Gesellschaft der Trobriand-Inseln eine Gesellschaft des Festes mit einem ausgeprägten öffentlichen Leben.⁶

Die Langfristigkeit war eines der Kennzeichen der zeremoniellen Gabe auf den Trobriand-Inseln. Die Partner für den Tausch haben sich selten geändert, es gab eine lange (meist lebenslange) Beziehung zwischen zwei Partnern, die selten unterbrochen wurde. Die zeremoniellen Gaben (also die Ketten oder Armbänder) mussten immer weiterreisen, sie zu behalten war ein Tabu. Wenn eine Person ein Armband oder eine Kette bekommen hatte,

⁵ Vgl. Malinowski (1984), S. 101.

⁶ Vgl. Malinowski (1984), S. 156.

musste sie das Stück innerhalb einiger Jahre weitergeben, niemand hatte das Recht, einen Kula-Gegenstand zu behalten. Auch die Art und Weise der Weitergabe war reguliert – der Kula-Gegenstand wanderte von einer Insel zur anderen und kam nach einer bestimmten Zeit zu seinem Ursprungsort zurück. Bestimmte Güter durften nur in eine Himmelsrichtung reisen und bewegten sich im Kreis, von einer Insel zur anderen. Sobald der Kula-Gegenstand seinen Ursprungsort wieder erreichte, war ein Zyklus abgeschlossen. Ein neuer Zyklus konnte beginnen. Malinowski berichtet von einzelnen Zyklen, die bis zu zehn Jahre dauerten.

Auf ihrem Weg bekamen die Gaben (also die ausgetauschten Gegenstände auf den Trobriand-Inseln – Ketten und Armbänder) eine gewisse Patina. Man merkte sich alle Besitzer eines bestimmten Gegenstandes, es entstanden Geschichten rund um den Gegenstand.⁷ Die Kula-Güter trugen von jedem Besitzer etwas an sich, weshalb jene Güter besonders begehrt waren, die viele Vorbesitzer hatten, umso mehr, wenn dies berühmte Persönlichkeiten waren. Man war überzeugt, dass die Kula-Güter die Eigenschaften ihrer Vorbesitzer trugen, was sie „lebendig“ machte.

Die Kula-Güter waren nur für den zeremoniellen Tausch vorgesehen und durften weder gekauft noch verkauft werden. Wenngleich der Markttausch bekannt war, war er für Kula-Gegenstände verboten. Es existierte also eine strikte Trennung der Tauschvorgänge in zwei Sphären: die des zeremoniellen Tausches und die des Markttausches. In diesem Zusammenhang ist die Rangordnung beachtenswert. Malinowski sieht den klaren Vorrang des zeremoniellen Tausches, da der Markttausch ohne die zeremonielle Gabe nicht vollzogen werden konnte.⁸

Malinowski betont in seinem Werk, dass die zeremonielle Gabe zwischen zwei Menschen stattfand, die in einer langjährigen Beziehung zueinander standen. Kula steht also für die Kontinuität einer Beziehung, im Fall der archaischen Gabe über viele Jahre. Doch muss jede Beziehung irgendwann beginnen; Malinowski beschrieb auch diesen Prozess. Man gab

⁷ Vgl. Malinowski (1984), S. 81–97.

⁸ Vgl. Malinowski (1984), S. 81–97.

einander zuerst kleine Geschenke, um zu sehen, ob die Beziehung überhaupt zustande kommen kann. Erst dann, wenn der Nehmer auf die Initialgabe geantwortet hatte, konnte man größere Gaben überreichen. Durch die Initialgabe wurden Friedensabsichten, aber auch Neugier bekundet. Dafür war man bereit, Ablehnung zu riskieren, denn bei dieser Initialgabe öffnete sich der Geber (auch vor anderen) und stand sozusagen nackt da, wartend auf die Reaktion des potenziellen Nehmers.⁹

Auch zum Zeitablauf der Gabe gab es eine Regel: Die Kula-Gegenstände durften nicht gleichzeitig übergeben werden, es musste eine bestimmte Zeit zwischen den Akten vergehen. Manchmal waren dies ein paar Minuten, manchmal war es das Intervall zwischen zwei Expeditionen (wenn die Gaben mit Bewohnern einer Nachbarinsel getauscht wurden), was bedeutete, dass dazwischen mindestens ein Jahr verging. Dieses Intervall zwischen den Gaben ist eines der wichtigsten Merkmale der zeremoniellen Gabe, was in dieser Arbeit noch diskutiert wird.

Interessant war auch die Form der zeremoniellen Gabe, denn sie wurde im Akt der Gabe gleichzeitig verneint. Der Kula-Gegenstand wurde oft so übergeben, als ob er unbedeutend und unwichtig sei. Der Kula-Gegenstand wurde manchmal auf den Boden, vor die Füße des Empfängers, geworfen, um seine Irrelevanz zu betonen, wengleich die zeremonielle Gabe eine sehr wichtige Angelegenheit für beide Parteien war. Darüber hinaus war es den Tauschparteien (insbesondere dem Geber) wichtig zu zeigen, dass kein Interesse hinter dem Akt der Gabe steckte.¹⁰ Die gebende Partei durfte mit der zeremoniellen Gabe also keinen Zweck verfolgen, andernfalls wurde die zeremonielle Gabe denunziert und kam dem Markttausch gleich. Damit verlor sie jeglichen Wert in den Augen aller.¹¹

Die am Tausch Beteiligten kümmerten sich nicht so sehr um die große Bedeutung des Kula-Rituals, sie konzentrierten sich auf ihre individuelle Aktion. Der zeremonielle Gabentausch gehörte zu ihrer symbolischen Ordnung, die nicht hinterfragt wurde und die

⁹ Vgl. Malinowski (1984), S. 81–97.

¹⁰ Vgl. Malinowski (1984), S. 190.

¹¹ Vgl. Malinowski (1984), S. 187 f.

selbstverständlich erschien.¹² Vergleichbar vielleicht mit der Verwendung der Sprache – einmal erlernt, sind die Regeln nicht im Vordergrund, sie werden nicht hinterfragt.¹³ Die Regeln der zeremoniellen Gabe wurden auch nicht hinterfragt.

Trotz allem sei gesagt: Wenn auch noch so gut verborgen, lag dem Tausch letztlich natürlich beidseitig ein Interesse zugrunde. Der jeweils anderen Partei war das durchaus bewusst, doch tat sie, *als ob* dies nicht der Fall wäre. Überhaupt spielte das „Als ob“ eine große Rolle, wovon in vorliegender Arbeit noch die Rede sein wird.¹⁴

2.2 Marcel Mauss und *Die Gabe*

In diesem Abschnitt geht es um die Person Marcel Mauss und sein Hauptwerk *Die Gabe*. Ziel ist es, die wichtigsten Thesen dieses Werks darzustellen. Marcel Mauss war französischer Ethnologe, Soziologe und Philologe. Politisch stand er links, glaubte daran, dass die Gesellschaft auf Solidarität und Reziprozität gründete. Er war besorgt wegen der Gewalt, die sich in der bolschewistischen Revolution gezeigt hatte, und verglich diese mit dem Aufkommen des Faschismus in Europa.¹⁵ Er war Neffe des bekannten französischen Soziologen Emile Durkheim, mit dem er intensiv zusammenarbeitete. Er hinterließ kein systematisches Werk, sondern eher kleine Schriften und viele Artikel, von denen einige zu seinen Lebzeiten unveröffentlicht blieben.¹⁶

Das 1925 erschienene Buch *Die Gabe* wurde nur einige Jahr nach Malinowskis *Argonauten des westlichen Pazifik* veröffentlicht. Mauss berücksichtigte Malinowskis Erkenntnisse über den Kula-Tausch auf den Trobriand-Inseln in seinem Werk, er fasste sie zusammen und gab seine Ansichten über den zeremoniellen Tausch an der nordamerikanischen Westküste

¹² Vgl. Malinowski (1984), S. 81–97.

¹³ Vgl. Žižek (2005), S. 32.

¹⁴ Dieses Phänomen kennen wir alle. Wenn wir ein Geschenk überreichen, dürfen wir keinesfalls den Eindruck erwecken, dass wir damit etwas beabsichtigen. Dass einem Geschenk sehr oft ein Interesse zugrunde liegt, wissen sowohl Geber als auch Nehmer, doch spielen beide jedenfalls das Als-ob-Spiel.

¹⁵ Vgl. Fournier (2006b), S. 199.

¹⁶ Vgl. Fournier (2006b), S. 2 f.

sowie in Polynesien wieder. Er beschränkte sich nicht auf die archaischen Gesellschaften, sondern versuchte die einschlägigen Erkenntnisse auch in der modernen europäischen Gesellschaft auszumachen. Dazu bezog er sich auch auf die alten Rechts- und Wirtschaftsordnungen (altes römisches Recht, klassisches Hindu-Recht und germanisches Recht), die in bestimmten Formen heute noch existieren. Am Ende untersuchte er die moderne europäische Gesellschaft und warf einen kritischen Blick auf die Marktideologie (die damals im Entstehen war).

Das Werk *Die Gabe* ist im Grunde der erste ernsthafte Versuch, sich dem Phänomen der Gabe zu nähern. Dadurch dass die Gabe so omnipräsent war, war der Raum für die Deutungen des Werkes groß. Mauss weigerte sich, definitive Meinungen zu äußern, vielmehr wollte er Fragen aufwerfen, besonders in Bezug auf den aufkommenden Markttausch in den westlichen Gesellschaften. Bei aller Begrenztheit seines Werks verweist Mauss zum Schluss auf die Tatsache, dass die Gabe mehrere Sphären des menschlichen Lebens vereint: Wirtschaft, Religion, Recht, Moral, Kunst und Ästhetik, Bereiche, die heute streng voneinander getrennt sind und höchstens indirekten Einfluss aufeinander haben. Mauss spricht von einer Ganzheit, die in der modernen westlichen Gesellschaft zu verschwinden begann. Deshalb ist laut ihm nur der holistische Zugang zu gesellschaftlichen Phänomenen sinnvoll.¹⁷ Denn nur die Untersuchung des Ganzen bringe uns das Verständnis für die Faktoren, „deren bewußte Lenkung die höchste Kunst darstellt, *Politik* im sokratischen Sinn des Wortes“¹⁸. Dies ist eine indirekte Kritik an der Isolierung der Wirtschaft als eigenständige Wissenschaft, die unabhängig von den Sozialwissenschaften agiert.

Trotz vieler Kritiken wegen des vielleicht unsystematischen Zugangs wurde *Die Gabe* ein Standardwerk der Ethnologie und der Geisteswissenschaften, und das Thema wurde von zahlreichen anderen Autoren aus verschiedenen Disziplinen aufgegriffen. „In economic anthropology, all roads to the gift lead back to Marcel Mauss. All the major anthropological

¹⁷ Vgl. Mauss (1990), S. 176 f.; vgl. Berking (1996), S. 64.

¹⁸ Mauss (1990), S. 183.

theorist of exchange from Sahlins to Gregory, from Douglas to Parry, from Startern to Gudeman, feel impelled to make their peace with Mauss. More strikingly, many major exponents of French structuralism, and poststructuralism take their departure from Mauss: Lévi-Strauss, Bataille, Baudrillard, Lyotard and Derrida in his *Given Time*. The urge to share this shamans's rattle, this 1925 essay, one more time before venturing forth to do battle with the spreading ectoplasm of bourgeois capitalism is a phenomenon which cannot be explained in any simple manner.¹⁹

2.2.1 Die archaische zeremonielle Gabe

Für Mauss kristallisiert sich bei allen empirischen Beobachtungen ein Phänomen der Gabe heraus: die anscheinend freiwillige Zirkulation der Güter, die Gabe musste erwidert werden. Hier stellt sich Mauss die relativ naive Frage: Warum das ganze Spiel des Gebens und Erwiderns, auch wenn (wirtschaftliche) Interessen eindeutig vorlagen? Mit anderen Worten: Wieso musste die Absicht gelegentlich in die Form der Gabe verpackt sein, anstatt direkt gezeigt zu werden? Welcher Mechanismus steckte hinter der Zirkulation der Gaben zwischen den Menschen in den archaischen Gesellschaften? „Welches ist der Grundsatz des Rechts und Interesses, der bewirkt, daß in den rückständigen oder archaischen Gesellschaften das empfangene Geschenk zwangsläufig erwidert wird? Was liegt in der gegebenen Sache für eine Kraft, die bewirkt, daß der Empfänger sie erwidert?“²⁰

Für Mauss ist der Prozess der Gabe von grundlegender Bedeutung, ein Phänomen, auf dem die gesamte Gesellschaft gründet, durch das sie zusammengehalten wird. Es sind drei Schritte, die er bei der Gabe unterscheidet: Geben, Annehmen und Erwidern. Jede Gabe ist eine Botschaft, eine Einladung. Auch eine Ablehnung ist möglich, sie ist eine (negative) Antwort auf die Einladung. Somit trägt auch das Ablehnen der Gabe eine starke Symbolik: „Sich weigern, etwas zu geben, es versäumen, jemanden einzuladen, sowie es ablehnen, etwas anzunehmen, kommt einer Kriegserklärung gleich; es bedeutet, die Freundschaft und

¹⁹ Mirowski (2004), S. 383.

²⁰ Mauss (1990), S. 18.

die Gemeinschaft zu verweigern.“²¹ Mit anderen Worten: Der Geber wird immer eine Antwort bekommen – entweder wird die angenommene Gabe erwidert oder nicht. Auch ein Ignorieren ist denkbar. Aus der Sicht des Gebers kann jedes Verhalten des potenziellen Nehmers als Antwort gedeutet werden, was von der Wichtigkeit der Gabe zeugt.

Was Mauss fasziniert hat, war die Verwobenheit des zeremoniellen Tausches mit anderen Sphären menschlichen Daseins in den archaischen Gesellschaften, etwa mit Religion, Politik, Moral, Verwandtschaft, Mythologie, dem öffentlichen Leben, aber auch mit dem einfachen Handel. All das mündete im Austausch der „Höflichkeiten, Festessen, Rituale, Militärdienste, Frauen, Kinder, Tänze, Feste, Märkte, bei denen Handel nur ein Moment und der Umlauf der Reichtümer nur eine Seite eines weit allgemeineren und weit beständigeren Vertrags“²² war. Der zeremoniellen Gabe kam hier anscheinend eine zentrale Rolle zu.

Die Gesamtheit des gesellschaftlichen Lebens, die so umfangreich, ja allumfassend ist, führt Mauss dazu, „all dies das System der **totalen Leistungen**“²³ zu nennen. Die „totale Leistung“ ist für Mauss eine Art von Vertrag, wobei der Vertrag für ihn nicht die moderne Bedeutung hat. Es geht bei ihm nicht um die formalen Verträge, die seitens der Exekutive oder des Staats garantiert werden, sondern eher um Verträge, die auf dem Prinzip der Ehre basieren. Für ihn wäre der Vergleich der Gabe mit dem Vertrag im heutigen Sinn eine starke Reduktion der Bedeutung der Gabe.²⁴

Mauss unterscheidet in der Folge mehrere Arten des Tausches, die als System der totalen Leistungen bezeichnet werden können. Er wendet sich zuerst dem Potlatch, aber auch der besprochenen Kula zu. Potlatch ist eine Art des rituellen Tausches, wie sie im Nordwesten Amerikas, aber auch in Melanesien und Papua zu finden war. Potlatch ist der Austausch zwischen den Adligen (oft Häuptlingen) der Stämme, der stark von der gegenseitigen Rivalität geprägt ist. Diese Rivalität konnte sich gewaltsam äußern, etwa durch die „verschwenderische Zerstörung der angehäuften Reichtümer“, und konnte gar zur Tötung

²¹ Mauss (1990), S. 37.

²² Mauss (1990), S. 22.

²³ Mauss (1990), S. 22, eigene Hervorhebung.

²⁴ Vgl. Papilloud (2006), S. 261.

des Rivalen führen²⁵ Diese „verschwenderische Zerstörung“ war die gnadenlose Vernichtung wertvoller Gegenstände des Rivalen. Die Vernichtung konnte ins Extreme gehen, so wurden Sklaven rituell umgebracht oder eigene Häuser angezündet, nur um dem Gegner zu zeigen, dass man in der Lage war, sich so etwas zu leisten. Bei dem Stamm Kwakiutl etwa war es keine Seltenheit, dass der Hauptmann des Clans seine gesamten Besitztümer (inklusive seines Clans) im Potlatch vernichtete.²⁶

Mauss sieht Potlatch und Kula, nämlich die zeremonielle Gabe, als ein Stadium in der Evolution der menschlichen Verhältnisse. Diese Rituale stehen für die genannte „totale Leistung“, die für Mauss einen Startpunkt im für ihn interessanten Evolutionsabschnitt des Menschen darstellt. Doch haben sich zwischenmenschliche Beziehungen mit der Zeit geändert und man ist zum Stadium „des reinen Individualvertrags, des Geldmarkts, des eigentlichen Verkaufs (...)“²⁷ gelangt. Es sei betont, dass Mauss die zeremonielle Gabe nicht zum Normalzustand erklärt, zu dem man zurückkommen muss. Doch will er die Unterschiede zwischen Gabentausch und Markttausch herausarbeiten, um aufzuzeigen, was genau verloren gehen kann, sollte der Markttausch die Dominanz gewinnen.

Mauss typisiert diese Art des rituellen Tauschs als „totale Leistung vom agonistischen Typ“²⁸. Laut Mauss hatte die agonistische Gabe des Typs Potlatch die Entschuldung des Gebers zum Ziel. „Das *Ideal* des Potlatch, daran lässt Mauss keinen Zweifel, besteht gleichwohl in einer Unterbrechung der realen und symbolischen Ökonomien, in einer Gabe, die nicht erwidert werden kann, die den Gebenden somit entschuldigt.“²⁹ Es geht hier also nicht einfach um die Gabe der Güter an den anderen, sondern um die Suche nach Überlegenheit des eigenen Clans gegenüber dem anderen. Solche Rituale gab es auch in den antiken griechischen und römischen Gesellschaften sowie bei den alten Indern. Auch andere

²⁵ Vgl. Mauss (1990), S. 24.

²⁶ Vgl. Huizinga (2006), S. 70.

²⁷ Mauss (1990), S. 119.

²⁸ Mauss (1990), S. 25 (Definition des agonistischen Verhaltens ist das Verhalten der Rivalität, des Wettbewerbs und der Konkurrenz. Agon kommt vom Griechischen und bezeichnete einen musischen oder sportlichen Wettkampf. Olympische Spiele waren unter den berühmtesten Agonen im antiken Griechenland; vgl. <http://www.duden.de/rechtschreibung/Agon>; vgl. auch Huizinga (2006), S. 84 ff.

²⁹ Heltzel (2006), S. 272.

Gesellschaften, die Mauss nicht nennt, haben solche Rituale gekannt, etwa die vorislamische arabische Gesellschaft.³⁰

Das System der totalen Leistung sieht Mauss auch in anderen Gesellschaften, wo das Wettstreiten gewissermaßen gemäßigter und friedlicher vor sich ging, zum Beispiel beim Kula-Tausch. Hier ging es nur um den Geschenkaustausch ohne die Zerstörung der Gegenstände³¹ Mauss beschreibt den Gabentausch in Polynesien, der zur zweiten (gemäßigten) Gruppe gehörte und zu bestimmten Anlässen stattfand. Eine Hochzeit wäre ein typischer Anlass, aber auch andere, zum Beispiel Geburt, Beschneidung, Krankheit, Bestattung oder Handel.³² Die ausgetauschten Güter wurden „tonga“ genannt – Güter, die reich machten und zu Ansehen verhelfen. Dies konnten Talismane, Embleme, heilige Matten und Götterbilder sein.³³

Für Mauss ist der Kula-Tausch (und insbesondere der intertribale Tausch) der Höhepunkt der zeremoniellen Gabe. Mauss sieht im Kula-Tausch (er übernimmt diese Ansicht von Malinowski) eine Voraussetzung für alle weiteren Tauschgeschäfte zwischen zwei Stämmen (Handel, Lohnzahlung, Austausch von Höflichkeiten).³⁴ Für Mauss ist Kula die Überspitzung eines allgemeinen Systems, das vom „Geben und Nehmen“ gekennzeichnet ist. Viele verschiedene Motive spielen hier mit: Verpflichtungen (z. B. Verwandtschaft zwischen Individuen oder Gruppen), Eigennutz, Streben nach Ruhm, Bezahlung (z. B. Lohn), Pfand oder Herausforderung.³⁵

Allen Arten der zeremoniellen Gabe ist etwas gemein – die Begegnung mit dem anderen und dessen Einbindung in das eigene Leben. Dies war der Hauptgrund für die zeremonielle Gabe und nicht (wie die ökonomischen Theorien behaupten) die Knappheit der Güter, die zum Austausch geführt habe. Die Gabe und die Begegnung mit dem anderen waren laut Mauss die Hauptmotivation für den Tausch zwischen den Stämmen in Südostasien. Dabei

³⁰ Vgl. Huizinga (2006), S. 71.

³¹ Vgl. Mauss (1990), S. 25.

³² Vgl. Mauss (1990), S. 27.

³³ Vgl. Mauss (1990), S. 29 f.

³⁴ Vgl. Mauss (1990), S. 65 f.

³⁵ Vgl. Mauss (1990), S. 70.

betont Mauss, dass die meisten der Stämme dort im Überfluss lebten und ökonomisch autark waren. Das heißt, die Knappheit war nicht der Hauptantrieb für den Tausch. Die Menschen tauschten die Güter aus anderen Gründen.³⁶

Dem anderen gegenüberzutreten war stark mit der eigenen Ehre verbunden, man begegnete seinem Spiegelbild; der Ehre kam bei der zeremoniellen Gabe in den archaischen Gesellschaften laut Mauss eine zentrale Rolle zu. Insbesondere dadurch, dass die zeremonielle Gabe im öffentlichen Raum stattfand, war die eigene Ehre enorm wichtig, denn der Akt hatte Konsequenzen für die Position in der Gesellschaft.³⁷ Mit der Ehre verbunden war auch die Wertung des Ichs oder der eigenen Gruppe. Durch die Gabe wurden die eigene Ehre sowie der eigene Wert erhöht. Im Potlatch-Ritual hat man die Gabe zurückgegeben, um seine Ehre zu retten und den eigenen Wert zu erhöhen.³⁸ Das ging nur durch die Bereitschaft zum Risiko. Das Risiko bestand darin, dass der andere die Möglichkeit hatte, das Geschenk abzulehnen (z. B. bei der Kula) oder die Initialgabe mit einem Vielfachen zu erwidern, was erniedrigend sein konnte. Dieses Risiko lag im zwischenmenschlichen Bereich, es betraf die Interaktion zwischen zwei Menschen.

Mauss geht noch einen Schritt weiter. Er behauptet, dass die Gaben im Rahmen des Potlatch-Rituals mehr als eine Herausforderung waren, mehr als die Anhäufung des sozialen Kapitals (in Bourdieu'schen Worten). „Der Umlauf von Gütern folgt dem von Menschen, Frauen und Kindern, von Festen, Riten, Zeremonien, Tänzern, ja sogar von Scherzen und Schmähungen. Im Grunde ist er ein und derselbe. Wenn man die Dinge gibt und zurückgibt, so eben deshalb, weil man sich ‚Ehrfurchtsbeziehungen‘ und ‚Höflichkeiten‘ erweist und sie erwidert. Aber außerdem gibt man beim Geben sich selbst, und zwar darum, weil man sich selbst – sich und seine Besitztümer – den anderen ‚schuldet‘.“³⁹ Die Verausgabung und Verschwendung, um den anderen zu beeindrucken, ist nichts Unbekanntes in den modernen westlichen Gesellschaften, wenngleich wohl in eher geringem Ausmaß. Eine abgeschwächte

³⁶ Vgl. Mauss (1990), S. 76 f.

³⁷ Vgl. Waltz (2006), S. 86.

³⁸ Vgl. Godbout (1998), S. 107 f.

³⁹ Mauss (1990), S. 118.

Form von Potlatch wären die Gastfreundschaft und die Einladung, durch die man versucht den Gast (also den anderen) zu beeindrucken.⁴⁰

Hier wird offensichtlich, dass das Konzept des Eigentums durchaus bekannt war, doch wurde es in einem ganz anderen Kontext gelebt. Das Eigentum existierte, musste aber weitergegeben, also verschenkt oder vernichtet werden, denn nur dann wurde der Status in der Gesellschaft bestätigt. Erst dann konnten Eigentum und Reichtum wieder angehäuft werden. In der heutigen westlichen Gesellschaft wird das Eigentum meist nicht verschenkt und nicht zerstört, sondern gesammelt und in vielen Fällen zur Schau gestellt. Die Konzepte von Mäzenatentum oder wohltätige Feste scheinen immer weniger präsent zu sein.⁴¹

Allerdings sind die Potlatch-Rituale im Nordwesten Amerikas eine Übertreibung an gegenseitigem Überbieten, bei dem die Ehre auf dem Spiel steht. Man kann dem Potlatch nicht ausweichen, man muss ihm entgegentreten. Einmal herausgefordert, muss jeder antworten, ansonsten ist die Ehre gefährdet. „Nicht minder groß ist die Rolle, welche der Begriff der Ehre bei den Transaktionen der Indianer spielt. Nirgendwo sonst hängt das Individuelle eines Häuptlings und das Prestige seines Clans enger mit der Ausgabe und der Pünktlichkeit zusammen, mit der die angenommenen Gaben mit hohen Zinsen zurückgezahlt werden, so daß der Gläubiger zum Schuldner wird. Der Verbrauch und die Zerstörung sind so gut wie unbegrenzt. Bei einigen Potlatch Zeremonien ist man gezwungen, alles auszugeben, was man besitzt; man darf nichts zurückbehalten.“⁴² Der kurzzeitige Gewinn wird verachtet, das Ritual ist wie ein Spiel, bei dem die Regeln streng eingehalten werden müssen. Sobald eine Regel verletzt wird, wird man disqualifiziert. Beim „Spiel“ des Potlatches zu verlieren heißt nichts anderes, als Ruhm und Ehre zu verlieren.⁴³ Dies betrifft nicht nur das Geben, sondern ebenso das Erwidern der Gaben, die in der Regel samt Zinsen zu vergelten sind. Hier kommen wieder die Schulden ins Spiel, und derjenige,

⁴⁰ Vgl. Berking (1996), S. 151.

⁴¹ Gaben an die Gemeinschaft durch Stiftungen sind sehr wohl auch heute bekannt. Insbesondere in den USA gibt es die Tendenz, dass Reiche einen Teil des Vermögens für bestimmte Zwecke abgeben (z. B. Bill Gates, der Besitzer von Microsoft).

⁴² Mauss (1990), S. 84.

⁴³ Vgl. Mauss (1990), S. 93.

der auf eine Gabe nicht antworten und beim Potlatch dem Gegenüber nicht auf Augenhöhe begegnen kann, kann den Status des freien Mannes verlieren.⁴⁴

Die Kula-Gegenstände werden überreicht und wandern hin und her. Genauso wie Malinowski betont Mauss die zeitliche Dimension des zeremoniellen Tauschs: Eine Zeit muss vergehen, bevor die Gabe erwidert wird, bevor die Schulden getilgt werden. Der Tausch ist keine private Angelegenheit, er findet vor den Augen der Menge statt, auf Festen, wo man sich während des Tausches Respekt erweist.⁴⁵

Das ständige Geben, Nehmen und Erwidern führte zu einem einzigartigen Ergebnis. Wie bereits dargestellt, waren die Kula-Partner langfristig miteinander verbunden. Die Geschenke und Gegengeschenke erzeugten Verpflichtungen auch insofern, als diese Tauschobjekte „von den Tauschenden nie vollständig losgelöst und die Gemeinschaft und Verbindung, die sie herstellen, fast unzerstörbar sind. In Wirklichkeit bringt dieses Symbol des sozialen Lebens – der permanente Einfluß der ausgetauschten Dinge – nichts anderes zum Ausdruck als die Art und Weise, wie die Untergruppen dieser segmentierten Gesellschaft archaischen Typs ständig ineinandergreifen und fühlen, daß sie einander alles schulden.“⁴⁶ Also ist die Idee der Reziprozität nur bedingt zu sehen. Reziprozität im heutigen Sinne meint vor allem ein Gleichgewicht zwischen den Partnern. Was die zeremonielle Gabe hervorrief, war aber keinesfalls Reziprozität in diesem Sinn. Sie produzierte gegenseitige Schulden, die in bestimmter Hinsicht nie zurückbezahlt werden konnten. Ein berühmtes Beispiel ist der Frauentausch, ausreichend beschrieben in den Studien von Claude Lévi-Strauss. Der Frauentausch zwischen zwei Gruppen schuf keine Reziprozität, sondern eher eine Doppelbindung.

Mauss ist sich im Klaren, dass es nicht nur um den zeremoniellen Tausch zwischen den Menschen auf individueller oder kollektiver Basis geht, sondern auch um den Tausch zwischen menschlichen Kollektiven und übernatürlichen Wesen, nämlich Göttern. Dieser

⁴⁴ Vgl. Mauss (1990), S. 101.

⁴⁵ Vgl. Mauss (1990), S. 82 f.

⁴⁶ Mauss (1990), S. 77.

Tausch geht in die Sphäre der Opferung, der Zerstörung der Opfergaben für ein höheres Wesen über. „Eine der ersten Gruppen von Wesen, mit denen die Menschen Verträge schließen mußten und die der Definition nach dazu da waren, mit ihnen Verträge zu schließen, waren die Geister der Toten und die Götter. Diese sind in der Tat die wahren Eigentümer der Dinge und Güter der Welt. Mit ihnen war der Austausch am notwendigsten und der Nichtaustausch am gefährlichsten. Andererseits war er mit ihnen auch am leichtesten und sichersten. Die Zerstörung der Opfergaben zielt gerade darauf ab, eine Schenkung zu sein, die notwendig vergolten wird.“⁴⁷ Es ist das, wo Roger Caillois den Versuch sieht, die Schuldbeziehung mit den Göttern zu begründen, um irgendetwas zu erreichen. Mit dieser Schenkung wird versucht, „Frieden zu erkaufen“⁴⁸, glaubt Mauss. Der Geber an die Götter beruhigt die Götter und hofft etwas zurückzubekommen. Es ist eine Art Investment, so Roger Caillois, auf Mauss aufbauend.⁴⁹

Von der zeremoniellen Gabe über das Opfer an die höheren Wesen und Götter gelangt Mauss zu den Almosen, die seiner Meinung nach „das Produkt eines moralischen Begriffs der Gabe und des Reichtums einerseits und des Begriffs des Opfers andererseits [sind]. (...) es ist die alte Moral der zum Gerechtigkeitsprinzip gewordenen Gabe; Götter wie Geister billigen es, daß die Anteile, die man ihnen gab und die bei nutzlosen Opferungen zerstört wurden, den Armen und Kindern zugute kommen.“⁵⁰ Es ist eine Art moralische Verpflichtung gegenüber den Mitmenschen. Solche Phänomene sind bis heute erhalten. Mauss führt das Beispiel des arabischen Wortes *sadaqa* (hebräisch *zedaqā*) an, das heute „Almosen“ bedeutet, aber ursprünglich für „Gerechtigkeit“ stand. Almosen stellen zu einem Teil die Begegnung mit dem anderen dar. Dennoch zeigt sich bei den Almosen die Ambivalenz der Gabe, die nicht nur horizontal (also zwischen zwei Menschen gleichen Ranges), sondern auch vertikal verlaufen kann (z. B. die Gabe von Reichen an Arme, wo die Gabe nicht erwidert werden kann).

⁴⁷ Mauss (1990), S. 43.

⁴⁸ Mauss (1990), S. 45.

⁴⁹ Vgl. Caillois (2001), S. 28 f.

⁵⁰ Mauss (1990), S. 47.

2.2.2 Geist der Gabe

Unabhängig von der Art der zeremoniellen Gabe kann man die Frage nach dem Grund für den Tausch und die Zirkulation der zeremoniellen Gegenstände in den archaischen Gesellschaften stellen. Für Mauss war es „der Geist“ der Gabe. Die Idee kam von einem Informanten (namens Ranapiri) aus der Maori-Gemeinschaft in Polynesien, von dem Mauss Folgendes übernahm: „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 als Zahlung dafür zu geben (utu), er schenkt mir irgend etwas (taonga). Und dieses taonga, das er mir gibt, ist der Geist (hau) des taonga, das ich von Ihnen bekommen habe und das ich ihm gegeben habe. Die taonga, die ich für die anderen taonga (die von Ihnen kommen) 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 Böses daraus entstehen, ganz bestimmt, sogar der Tod. So ist das mit dem hau, dem hau des persönlichen Eigentums, dem hau der taonga, dem hau des Waldes. Kati ena (genug davon).“⁵¹

„Hau“ ist eine Art Geist der ausgetauschten Gegenstände. Die Maori gingen demnach nicht einfach von der Leblosigkeit der Dinge aus, sondern glaubten an einen Geist, eine Kraft in den Dingen. Gegenstände waren also „lebendige“ Teilnehmer des Tausches, das heißt, sie wurden gewissermaßen selbstständig. „Der archaische Tausch kennt keine frei verfügbaren Güter. Im Unterschied zum römischen wie zum modernen Recht bleiben die Sachen noch mit eigener Kraft begabt, sie lösen sich nicht von ihrem Besitzer. Die als Gabe empfangene Sache bindet magisch, religiös, moralisch, juridisch Schenkenden wie Beschenkten. Selbst eine Macht, verschafft sie Macht über den, der sie nimmt. Hinter dem rituellen, auf

⁵¹ Mauss (1990), S. 32 f.

Versöhnung und Bündnis zielenden Tausch lauert Gewalt, und die Verpflichtung zur Rückgabe ist gleichsam gedeckt durch die Angst vor magischer Vergeltung.“⁵²

Für Mauss ist die Gabe gleich dem Symbol, die zwei gelten als identische Phänomene, die Gabe ist ein Symbol, das Symbol ist eine Gabe. Die Dinge, die gegeben und empfangen werden, werden von beiden Parteien ausschließlich als Symbole wahrgenommen. Die Gaben werden sehr oft dem Empfänger oder der Situation angepasst, sehr oft mit dem Ziel, eine bestimmte symbolische Bedeutung zu vermitteln.⁵³ Deshalb muss die Gabe nicht immer materieller Natur sein, sondern kann auch auf einer höheren Ebene, etwa der sprachlichen Symbolik (z. B. Grußformeln), funktionieren. Das war für Mauss der Beweis dafür, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen auf dem Austausch der Dinge (und Symbole) gründen. Dabei sind die Dinge nicht in unserem heutigen, modernen Sinn zu sehen, sondern stehen, wie bereits besprochen, für die Menschen, sie sind vom Geist ihrer Besitzer belebt. Das zeigt sich auch an den Kula-Gütern, die eine Geschichte haben, die Geschichte ihrer Besitzer in sich tragen.

Dies führt Mauss zur Annahme, dass alles (inkl. Personen und sozialer Positionen) austauschbar ist und Gegenstand der „Übergabe und Rückgabe“ sein kann. Diese Aussage nimmt er später zurück, denn ihm ist bewusst, dass einige dieser Gegenstände an ihren Ausgangspunkt gebunden bleiben, auch wenn sie weitergegeben werden. „Bei den Kwakiutl dürfen einige von ihnen, obschon sie beim Potlatch erscheinen, überhaupt nicht veräußert werden. Im Grunde sind diese Besitztümer *sacra*, von denen sich die Familie nur ungern oder niemals trennt.“⁵⁴ Manche Besitztümer sind identitätsstiftende Güter, die nie oder ganz selten das Haus verlassen. Solche Güter befinden sich in der Sphäre des Heiligen und ihr Verfall kann signifikante Konsequenzen für den Zustand der Gesellschaft haben.⁵⁵ Diese These wurde von der Anthropologin Annette Weiner bestätigt, was auch später in dieser Arbeit diskutiert wird.

⁵² Berking (1996), S. 66.

⁵³ Vgl. Caillé (2006), S. 168 f.

⁵⁴ Mauss (1990), S. 105.

⁵⁵ Vgl. Godelier (1999), S. 18 f.

2.2.3 Vom ambivalenten Charakter der Gabe

Es ist selbstverständlich, dass die Gabe (inkl. der Almosen) auch missbraucht werden kann. Der Geber kann den Nehmer durch die Gabe verpflichten und an sich binden. Umso mehr, wenn der Geber eine Notsituation des Nehmers ausnutzt (diese Möglichkeit gibt es immer!) und mittels der Gabe den Nehmer in seine Pflicht nimmt, da der Nehmer möglicherweise nicht in der Lage ist, auf die Gabe zu antworten. Man kann in dem Fall von einer „giftigen Gabe“ sprechen. Ein schönes Beispiel ist der Ausspruch, der dem trojanischen Priester Laokoon zugeschrieben wird: „Quidquid id est, timeo Danaos et dona ferentes.“⁵⁶ Somit kann man sehr wohl von einer Ambivalenz der Gabe sprechen; sie zeugt von den grundlegenden Ambivalenzen in den zwischenmenschlichen Beziehungen.

Diese Ambivalenz zeichnet sich auch in der Etymologie des Wortes „Gabe“ ab. Den Aspekt der Gefahr erklärt Mauss auch mit der Etymologie des Wortes „Gift“, das eine Doppeldeutigkeit aufweist – erstens bezeichnet es toxische Stoffe, die dem Menschen schaden, und zweitens die Gabe. In der deutschen Sprache hat das Wort „Gift“ in der Bedeutung der Gabe nur noch in „Mitgift“ überlebt.⁵⁷ Die Gabe kann sehr wohl eine Herausforderung sein, und die Gabe, die nicht erwidert werden kann, sehr wohl als Gift gedeutet werden.⁵⁸ Man spricht aber nicht nur von der Zweideutigkeit der Gabe, sondern noch mehr von der Mehrdeutigkeit des Begriffes der Gabe. „Besonders das Deutsche enthält eine extrem breite Skala von Wörtern und von zusammengesetzten Wörtern, um allerlei Nuancen von *Gabe* und *Mitgift* bis *Morgengabe*, *Liebesgabe*, *Abgabe* und bis zur merkwürdigen *Trotzgabe* auszudrücken.“⁵⁹ Mauss sieht auch den Begriff der Gabe in verschiedenen Kontexten. Die Termini „Geschenk“ und „Gabe“ sind nicht genaue Übersetzungen dessen, was sie bei den archaischen Völkern bedeuten, sondern höchstens

⁵⁶ Zu Deutsch: „Traut nicht dem Pferde, Trojaner! Was immer es ist, ich fürchte die Danaer, auch wenn sie Geschenke tragen.“ Vgl. dazu: <https://de.wikipedia.org/wiki/Danaergeschenk>.

⁵⁷ Das Wort „Gift“ ist ein altdeutsches Wort, das ursprünglich Gabe bedeutete. „Gift“ hat die Bedeutung unter dem Einfluss des griechisch-spätlateinischen Wortes *dosis* geändert. „Dosis“ trägt zwei Bedeutungen – Gabe und eine bestimmte Menge von Medikamenten, wobei die Medikamente auch giftig sein können. Diese Bedeutung hat sich auch auf das Wort „Gift“ übertragen, und die Bedeutung von „Gabe“, verschwand. Vgl. Mauss (1990), S. 153 ff.

⁵⁸ Vgl. Mauss (1924), S. 15.

⁵⁹ Mauss (1924), S. 15.

eine Annäherung. Dies ist ein zusätzliches Hindernis, wenn die Begrifflichkeiten des Gabenphänomens umfasst werden sollen.

Diese Ambivalenz ist konkret in den verschiedenen Ritualen in Mauss' *Die Gabe* beschrieben. Während der Potlatch extrem gewaltsam zu sein scheint, sind andere Formen eher milder, auch die Kula (wobei die Kula sehr risikoreich war angesichts der mitunter gefährlichen Reisen). Dennoch sind das für Mauss nur Extreme eines weit verbreiteten Phänomens des zeremoniellen Tausches. „Doch ebenso wie der trobriandische Kula nur ein extremer Fall des Gabentausches ist, so ist der Potlatch in den Gesellschaften der amerikanischen Nordwestküste gewissermaßen nur eine monströse Ausgeburt des Geschenkensystems.“⁶⁰ Das bestätigen auch die zeitgenössischen Anthropologen: „Usually, such competition took mild forms, but in rare cases it could, much like the competitive games of capitalism, tend to suck everything Seles into a frantic struggle to outdo one's rivals: even if they are based on opposite premises, since of course, the whole point here is not to accumulate possessions but rather to express one's utter contempt for material possessions by giving as much as possible away.“⁶¹

Ein anderes wichtiges Thema im Essay *Die Gabe* ist der Gegensatz zwischen Interesse und Uneigennützigkeit. Mauss sieht vor allem in der Ideologie des Utilitarismus das Gegenstück zu dem, was in den archaischen Gesellschaften zu finden ist. „Es werden Überschüsse angehäuft, die selbst nach europäischen Maßstäben sehr groß sind, und diese werden oft mit reinem Verlust ausgegeben, mit relativ hohem Aufwand und ohne eine Spur von Gewinnsucht; es werden Zeichen des Reichtums, eine Art Geld, ausgetauscht.“⁶² Und genau in diesem Paragraph gibt es zwei wichtige Punkte für das Phänomen der Gabe: die Verbindung der Gabe mit dem Geld und die offensichtliche Anwesenheit eines Wertbegriffs bei der Gabe. Mauss betont die Verbindung des Geldes und auch des Marktes mit den religiösen Ritualen in den archaischen Gesellschaften, die Normen mit den Mythen verknüpft. So gesehen ist der Markt ein Teil des viel breiteren Spektrums der Gesellschaft

⁶⁰ Mauss (1990), S. 101.

⁶¹ Graeber (2001), S. 160.

⁶² Vgl. Mauss (1990), S. 166.

und nicht alleinstehende Institution. In diesem Zusammenhang kann man auch den Wertbegriff bei den archaischen Gesellschaften sehen, der nicht in der Nützlichkeit verankert ist, sondern sich an anderen Eckpunkten orientiert.⁶³

Mauss macht jedoch klar, dass in den archaischen Gesellschaften der Antrieb für die Gabe nicht immer Uneigennützigkeit war, sondern das Tun durchaus vom Interesse geleitet sein konnte. Er kritisiert Malinowski wegen des Versuchs, die Tauschvarianten der Trobriander zwischen der reinen Gabe und dem Feilschhandel einzuordnen. Denn die Projektion von Kategorien der modernen westlichen Gesellschaft auf die archaischen Gesellschaften ist nach Mauss nicht zulässig.⁶⁴ So hat Mauss ein Problem mit der Idee des Selbstinteresses, die von der ökonomischen Theorie schon damals vertreten wurde. Auch rein sprachlich konnte man die Idee des Selbstinteresses nicht in altertümliche Verhältnisse übertragen (etwa in Sprachen wie Griechisch, Latein oder Sanskrit). Deswegen war auch ein reines Geschenk unmöglich, denn ein gewisses Maß an Selbstinteresse war bei der zeremoniellen Gabe immer dabei.⁶⁵

Deshalb widerspricht Mauss den Ideen, die – auch in Anlehnung an seine eigene Theorie – behaupten, dass die Gabe uneigennützig sei. Dies ist vielleicht in manchen Fällen wahr, jedoch zielt Mauss auf etwas ganz anderes ab. „Sogar die reine Zerstörung von Reichtümern entspricht nicht jener vollständigen Entsagung, die man darin zu finden meint. Auch diese Akte der Großmut sind nicht frei von Eigennutz. (...) Zwischen Häuptlingen und Vasallen und deren Dienern etabliert sich mittels solcher Gaben die Hierarchie. Geben heißt Überlegenheit beweisen, zeigen, daß man mehr ist und höher steht, *magister* ist; annehmen, ohne zu erwidern oder mehr zurückzugeben, heißt sich unterordnen, Gefolge und Knecht werden, tiefer sinken, *minister* werden.“⁶⁶ Die zeremonielle Gabe ist also ein Gemisch aus Uneigennützigkeit und eigenem Interesse. Die Gabe befindet sich irgendwo zwischen den zwei Polen.

⁶³ Vgl. Mauss (1990), S. 166 ff.

⁶⁴ Vgl. Mauss (1990), S. 168.

⁶⁵ Vgl. Graeber (2001), S. 155.

⁶⁶ Mauss (1990), S. 170 f.

Dadurch dass die zeremonielle Gabe immer zumindest zum Teil uneigennützig sein muss, steht sie im Gegensatz zum Homo oeconomicus, der von der kalten und gefühllosen Berechnung des Nutzens geleitet wird. Denn genau der Homo oeconomicus, der seine individuellen Ziele verfolgt, schadet dem Gemeinwohl und damit auch sich selbst. Dies mag der Fall in der heutigen westlichen Gesellschaft sein, traf aber nicht auf die archaischen Völker zu. „Wenn trobriandische, amerikanische und andamanische Clans, wenn großzügige Hindus, adlige Germanen und Kelten in ihrem Geben und Austeilen auch von ähnlichen Motiven durchdrungen sind, so entstammen diese doch nicht der kalten Berechnung eines Kaufmanns, Bankiers oder Kapitalisten.“⁶⁷

Obwohl links auf der politischen Skala positioniert und klar gegen den extremen Individualismus in den kapitalistischen Gesellschaften gerichtet, ist Mauss interessanterweise auch Gegner des anderen Extrems – des Kommunismus des sowjetischen Typus. Mauss betont die Notwendigkeit, für sich selbst zu sorgen und sich selbst den Vorrang gegenüber der Gemeinschaft zu gewähren. „Allzuviel Großzügigkeit und Kommunismus wäre ihm und der Gesellschaft ebenso abträglich wie die Selbstsucht unserer Zeitgenossen und der Individualismus unserer Gesetze. (...) Das Leben eines Mönchs muß ebenso vermieden werden wie das eines Shylock. Diese neue Moral wird eine glückliche Mischung von Wirklichkeit und Ideal sein.“⁶⁸

2.2.4 Gabe und antike Rechtsordnungen

Mauss widmet einen beträchtlichen Teil des Buches über die Gabe den antiken Rechtsordnungen und versucht in diesen Rechtssystemen Elemente der zeremoniellen Gabe zu finden.

Es geht klar um die Hervorhebung des Phänomens des Pfandes im Rahmen des Vertrages und seine Verankerung im Rechtssystem. Das Pfand war und ist noch immer eine gewisse

⁶⁷ Mauss (1990), S. 172.

⁶⁸ Mauss (1990), S. 162.

Garantie für die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen, das heißt eine Art Vorauszahlung. Doch war das Pfand in den alten Rechtsordnungen offenbar noch mehr als eine Vorauszahlung. Die Dinge, die als Pfand dienten, „sind belebte Sachen, und sie müssen als Restspuren der alten obligatorischen, auf Gegenseitigkeit beruhenden Gaben angesehen werden; die Kontrahenten werden durch sie gebunden“⁶⁹.

Beispielsweise sieht Mauss im altgermanischen Recht eine große Bedeutung des Pfandes für die Gesellschaft. Das Pfand war laut Mauss bei den germanischen Verträgen unabdingbar. „Im germanischen Recht erfordert jeder Vertrag, Verkauf oder Kauf, jedes Darlehen und jede Hinterlegung ein Pfand; dem Partner wird ein meist geringwertiger Gegenstand gegeben – ein Handschuh, ein Geldstück (*Treugeld*), ein Messer –, der zurückgegeben wird, wenn die gelieferte Sache bezahlt ist.“⁷⁰ Die gelieferte Sache kann von einem geringeren Wert sein, doch ist sie meistens persönlich oder wird durch die Übergabe persönlich. Das Pfand ist eine Verpflichtung des Gebers, aber auch des Nehmers, sobald er das Pfand annimmt. „Erstens verpflichtet und bindet das Pfand nicht nur, sondern es verpfändet die Ehre, die Autorität, das *mana* dessen, der es gibt. (...) Der andere Aspekt weist auf die Gefahr hin, die die Annahme des Pfandes birgt. Denn nicht nur derjenige, der gibt, bindet sich, sondern auch derjenige, der empfängt. (...) Das heißt, daß das Pfand, als eine gegebene Sache, für beide Parteien Gefahren birgt.“⁷¹ Mit anderen Worten: Die beiden Partner gehen ein gewisses Risiko ein, das Risiko der Nichterfüllung des Vertrages, das Risiko des Verlustes der Ehre etc. Dieser Punkt wird in vorliegender Arbeit noch detaillierter besprochen, ebenso wird auf die Andeutung Mauss zurückgekommen.

Zweitens geht es um die Natur der Sachen und die Beziehung der Menschen zu den Sachen sowie die Rolle der Sachen im gesellschaftlichen Leben, und zwar nicht nur bei den archaischen Gesellschaften, sondern auch in den antiken Rechtsordnungen. Genauso wie bei der zeremoniellen Gabe archaischer Völker waren die Gegenstände in den antiken Rechtsordnungen nicht leblos und hatten nicht nur die Rolle eines Objekts, mit dem die

⁶⁹ Mauss (1990), S. 122 f.

⁷⁰ Mauss (1990), S. 152.

⁷¹ Mauss (1990), S. 152 f.

Subjekte (die Menschen) umgingen. Im Gegenteil, einige spielten eine sehr bedeutende und stark symbolische Rolle im Leben der Menschen. Selbstverständlich hatten nicht alle Sachen den gleichen Stellenwert im menschlichen Leben, sondern gab es durchaus Abstufungen und feine Unterschiede. „Sicher hatten ursprünglich die Sachen selbst Persönlichkeit und Kraft. Die Sachen sind nicht jene leblosen Objekte, als welche sie das Justinianische und unser eigenes Recht verstehen. Zunächst sind sie ein Teil der Familie: die römische *familia* umfaßt sowohl die *res* wie die *personae*. Sie wird in den Digesten definiert, und es ist bemerkenswert, daß, je weiter wir in das Altertum zurückgehen, desto mehr das Wort *familia* die *res* bezeichnet, aus denen sie besteht, sogar bis hin zur Nahrung und dem Lebensunterhalt der Familie.“⁷² Die Sachen wurden nach ihrer Verkaufsform unterschieden, und zwar diejenigen, die besondere (emotionale) Werte darstellten und nur unter Einhaltung besonderer Bedingungen und gegebenenfalls in Form von besonderen Ritualen/Zeremonien veräußert werden konnten. Mauss findet das Wort *mancipatio* für die feierliche Übergabe der Sache. Dies waren zum Beispiel Grundeigentum und Sachen des Hauses (lat. *familia*). Andere Sachen hatten keinen besonderen Wert für das gesellschaftliche Leben und konnten mehr oder weniger frei veräußert werden, zum Beispiel das Vieh (lat. *pecunia*).⁷³

Die edle Verschwendung⁷⁴ ist das Nächste, was Mauss auch bei den antiken Gesellschaften identifiziert. Die Unterstützung der Gemeinschaft wurde auch durch die „edle“ Verschwendung geleistet, also von privaten Personen, die der Gemeinschaft durch ihre Gaben Halt gaben. Hier geht es nicht nur und nicht unbedingt um Almosen oder mildtätige Gaben, sondern auch um Gaben an die Gemeinschaft und um Spenden an die öffentlichen Institutionen, die für die Gemeinschaft bedeutend waren. Ziel war es, die Anerkennung der Gesellschaft zu erlangen, weshalb diese Gaben im öffentlichen Raum getätigt wurden. Und genau dies ist es, was für Mauss von Bedeutung ist – das Geben und der Tausch im öffentlichen Raum. Nur der Tausch im öffentlichen Raum zeigte auch den Austausch der

⁷² Mauss (1990), S. 125.

⁷³ Vgl. Mauss (1990), S. 126 f.

⁷⁴ Noblesse oblige (frz.: Adel verpflichtet).

Höflichkeiten, die die Gemeinschaft unterstützten.⁷⁵ Der Geber erlangte Anerkennung auch vonseiten der Gesellschaft, Nebeneffekt war die „edle Verschwendung“: die „Umverteilung der angehäuften Reichtümer“⁷⁶.

2.2.5 Was leistet die Gabe?

Mauss verweist auf die Tatsache, dass die Gaben in den archaischen Gesellschaften eine besondere Rolle spielten, vor allem auch insofern, als sie friedensstiftend waren.⁷⁷ Dies war den archaischen Gesellschaften, so scheint es, sehr wohl bewusst. „Die Gesellschaften haben in dem Maße Fortschritte gemacht, wie sie selbst, ihre Untergruppen und schließlich ihre Individuen fähig wurden, ihre Beziehungen zu festigen, zu geben, zu nehmen und zu erwidern. Zuerst mußten die Menschen es fertigbringen, die Speere niederzulegen. Dann konnte es ihnen gelingen, Güter und Personen auszutauschen, und zwar nicht nur zwischen Clans, sondern zwischen Stämmen und Nationen und vor allem zwischen Individuen. Und erst dann konnten sich die Leute Interessen schaffen, sie gegenseitig befriedigen und sie verteidigen, ohne zu den Waffen zu greifen. Auf diese Weise haben es die Clans, Stämme und Völker gelernt – so wie es in der Zukunft in unserer sogenannten zivilisierten Welt die Klassen, Nationen und Individuen lernen werden –, einander gegenüberzutreten, ohne sich gegenseitig umzubringen, und zu geben, ohne sich anderen zu opfern. Dies ist eines der Geheimnisse ihrer Weisheit und ihrer Solidarität.“⁷⁸

Wenn man diese Aussage negativ liest, bedeutet sie, dass die Ursprungslage der Menschen durchaus feindlich war. Es herrschte ein Zustand, in dem Krieg gegen alle geführt wurde. Erst durch die zivilisatorische Entwicklung hat man gelernt, einander friedlich zu begegnen. Das sollte die wichtigste Leistung der Gabe sein, denn sie brachte ein System von Regeln mit sich, die zumindest zum Teil garantierten, dass man zum gewünschten Ergebnis kam.

⁷⁵ Vgl. Mauss (1990), S. 163.

⁷⁶ Fournier (2006a), S. 41.

⁷⁷ Vgl. Mauss (1990), S. 172.

⁷⁸ Mauss (1990), S. 181 f.

Mauss zitiert auch Eigeborene der Trobriand-Inseln aus den *Argonauten* von Malinowski: „The Dobu man is not good as we are. He is fierce, he is a man-eater! When we come to Dobu, we fear him, he might kill us. But see! I spit the charmed ginger root, and their mind turns. They lay down their spears, they receive us well.“⁷⁹ Die zeremonielle Gabe war die zivilisatorische Leistung in den archaischen Gesellschaften im Sinne der Integration der Menschen in die Gesellschaft.

Trotz ihrer zivilisatorischen Leistung bleibt die Gabe ambivalent. Das zeigt sich auch am Beispiel der negativen Gabe. Diese ist nichts anderes als Rache dem anderen gegenüber. Viele negative Gaben haben den Status einer Institution – zum Beispiel war und ist noch immer in manchen Teilen der Erde die Tötung eines Familienmitglieds zu erwidern. Weitere Formen der Institutionalisierung gibt es etwa beim Wergeld. Man kann die Rache auch als eine Art Tausch betrachten, so sah es Mauss, er bezieht sich in seinem Essay über die Gabe jedoch nicht explizit darauf. In seinem 1896 erschienenen Aufsatz „Die Religion und die Ursprünge des Strafrechts nach einem kürzlich erschienenen Buch“, also fast 30 Jahre vor der Erscheinung der *Gabe*, schreibt Mauss: „Sie (die Familienvendetta) ist absolut, unvergänglich, grenzenlos. Sie ist grenzenlos wie die primitive Rache, weil sie nicht mit dem Schuldigen verbunden ist, sondern mit einer ganzen Familiengruppe. Sie ist erblich, denn sie ist ewig wie die Gruppen, die sie üben. Sie ist absolut und endlos, ähnlich wie der Krieg, weil Familie und Staat zusammenfallen. Sie endet nur durch den brutalen, vollständigen Sieg. (...) In einigen Fällen führte sie zur regelrechten Auslöschung ganzer Clans: in Amerika, auf den Philippinen, im Kaukasus.“⁸⁰ Waltz formuliert das noch deutlicher: „Die Rache ist ein Imperativ vom selben Typ wie der, einen Potlatch zu erwidern.“⁸¹ Die Rache ist also nicht die Negation der Gabe, sondern ihr Spiegelbild, das auf dem Prinzip der Reziprozität funktioniert.⁸²

⁷⁹ Malinowski (1984), S. 346.

⁸⁰ Mauss (2012), S. 54.

⁸¹ Waltz (2006), S. 99 f.

⁸² Vgl. Paul (2006), S. 296 f.

Mauss war in seiner Abhandlung versucht, auch Schlussfolgerungen für die moderne westliche Gesellschaft abzuleiten. Im Sinne der Verteilung der Reichtümer sah Mauss eine Art Gabe auch bei der Sozialversicherung, die damals in Frankreich erst in ihren Anfängen stand. Diese Absicherung gründete und gründet auch heute nicht auf einer Kalkulation der Individuen, sondern jeder trägt die Last der Gesellschaft nach bestimmten festgelegten Regeln mit. Sie ist Ausdruck der gesellschaftlichen Solidarität, aber nicht auf dem Prinzip von Almosen, sondern auf Basis der Teilnahme am Projekt der Sozialversicherung.⁸³

Der Weg, den Mauss in seinem Essay geht, zeigt die Multidimensionalität und die Ambivalenz der zeremoniellen Gabe. Die Gabe kann zwischen Individuen oder Gruppen ausgetauscht werden, sie kann friedlich oder rivalisierend-gewaltvoll geschehen, sie kann horizontal (zwischen Gleichgestellten) oder vertikal (zwischen Häuptling und Untertan) vor sich gehen. Sie stiftet Anerkennung, sie trägt ein Risiko in sich, sie ist Ausdruck der Moralität der Gesellschaft, sie negiert die ökonomische Logik, sie trägt ein Interesse in sich, das jedoch nicht gezeigt werden darf. Die Gabe reguliert das Verhältnis der Menschen untereinander. Aus der Gabe heraus und auf Basis der Sorge der Gesellschaft um ihre Mitglieder entstand auf der Makroebene die Sozialversicherung. Die Gabe war eine Funktion ihrer Zeit, sie war die Art der Menschen, der Ungewissheit zu begegnen.

⁸³ Vgl. Moebius (2006), S. 73.

3 Die Wahrnehmung und Deutung der Gabe

Die Schriften von Malinowski und Mauss haben bis heute einen starken Einfluss auf die Wahrnehmung des Phänomens der Gabe. Zahlreiche Wissenschaftler haben das Thema von verschiedenen Ecken aus diskutiert und fortgeführt. Die Weiterentwicklung des Themas hat auch Marcel Mauss in seinem Essay *Die Gabe* vorgeschlagen. In diesem Kapitel geht es um zwei wichtigen Autoren, die das Thema weiterentwickelt haben – Claude Lévi-Strauss und Pierre Bourdieu. Beide sehen die Gabe als Teil des Menschenbildes und der Vorstellung über das Funktionieren der Gesellschaft im Rahmen ihrer Gesellschaftstheorien. Wenngleich sie bestimmte Ansichten von Marcel Mauss übernommen haben, unterscheidet sich ihre Vision sehr stark von seiner. In diesem Kapitel sollen die Positionen von Lévi-Strauss und Bourdieu näher beleuchtet werden mit zwei Zielen: Zum einen geht es um ihre Position im Vergleich zur Tauschtheorie von Marcel Mauss, zum anderen geht es darum, zu zeigen, dass diese beiden Theorien in eine Relation zur ökonomischen Theorie gebracht werden können.

3.1 Claude Lévi-Strauss und die Struktur der Gesellschaft

Wir fangen mit dem Vater der strukturalen Anthropologie, Claude Lévi-Strauss, an. Er war ein großer Verehrer, aber auch ein Kritiker von Marcel Mauss und war sehr beeinflusst von der Theorie der Gabe. Für Lévi-Strauss war die Arbeit von Mauss die Grundlage des Strukturalismus. Er war jedoch der Meinung, Mauss bewege sich mit seinen Erkenntnissen an der Oberfläche der Phänomene und versuche nicht die Strukturen hinter diesen Phänomenen zu verstehen. Er sei im Glaubenssystem der archaischen Völker gefangen geblieben. „Sehen wir hier nicht einen der (nicht so seltenen) Fälle, wo der Ethnologe sich vom Eingeborenen narren läßt? (...) Das hau ist nicht der letzte Grund des Austausches: es ist die bewußte Form, in welcher die Menschen einer bestimmten Gesellschaft, in der das Problem eine besondere Bedeutung hatte, eine unbewußte Notwendigkeit erfaßt haben,

deren Grund anderswo liegt.⁸⁴ Eigentlich sah Lévi-Strauss Mauss als einen frühen Vertreter des Strukturalismus, der aber von der „Wahrheit“ Abstand genommen hatte. Dennoch war für Lévi-Strauss das Werk *Die Gabe* das Schlüsselwerk der von ihm gegründeten und entwickelten strukturalen Anthropologie.

Genau diese von Lévi-Strauss vermuteten Strukturen sind es, worauf sich Lévi-Strauss in seiner Arbeit bezog. Die ganze theoretische Richtung erhielt ihren Namen vom Objekt der Untersuchung – Strukturen. Das vermeintliche Ziel war es, die unsichtbaren Strukturen zu identifizieren, die für die Steuerung des menschlichen Verhaltens verantwortlich waren. Diese Strukturen sind im Unbewussten zu finden und die Aufgabe des Wissenschaftlers ist es, sie zu enttarnen. Für Lévi-Strauss gab es im Tausch keine magischen Wirkungen des Geistes, der der Gabe innewohnte, und die Verpflichtung zum Geben, Nehmen und Erwidern spielte keine wesentliche Rolle. Vielmehr ging es um die Struktur, in der sich die Menschen und die Dinge befinden.⁸⁵ Lévi-Strauss sieht im Werk *Die Gabe* und in der darin definierten Regel – Geben, Nehmen, Erwidern – klare Abrisse einer Struktur. Für ihn ist diese Struktur die primäre Instanz, auf der sich die menschlichen Operationen sowie Interaktionen reihen.⁸⁶

Die Hauptthese von Lévi-Strauss war mit dem Bild des Menschen in der strukturalen Anthropologie verbunden. Die Kommunikation und die Interaktion zwischen den Menschen erfolgen laut Lévi-Strauss ausschließlich über unbewusste Strukturen. Diese unbewussten Strukturen sind in der Sprache verankert. Das Unbewusste ist für Lévi-Strauss auf jeden Fall (egal wie strukturiert und gegliedert) ein symbolisches System, und das Symbolische hat seiner Meinung nach Primat vor der Realität. „Wie die Sprache, ist das Soziale eine (und zwar dieselbe) autonome Realität; die Symbole sind realer als das, was sie symbolisieren, der Signifikant geht dem Signifikat voraus und bestimmt es.“⁸⁷ Also er sieht das Primat des Zeichens über das Bezeichnete und des Symbols über das Material. Die Symbole, also

⁸⁴ Lévi-Strauss (1989), S. 31.

⁸⁵ Vgl. Miklautz (2010), S. 53 f.

⁸⁶ Vgl. Lévi-Strauss (1989), S. 30.

⁸⁷ Lévi-Strauss (1989), S. 26.

Signifikante, sind zahlreich, während die zu Symbolisierenden (Signifikate) weniger in der Anzahl sind. Lévi-Strauss spricht von einem Überschuss an Signifikanten.⁸⁸ Diese Signifikanten sind Bestandteile der symbolischen Operationen, durch die die Gesellschaft funktioniert. Während die Signifikanten zahlreich sind, betrachtet Lévi-Strauss symbolische Operationen als relativ einfache Prozesse, auf die sich die Komplexität der Realität zurückführen lässt. Die symbolischen Operationen sind in ihrer Einfachheit relativ unabhängig von den spezifischen kulturellen Eigenschaften und Einflüssen einer Gesellschaft. So gesehen sind viele Gesellschaften miteinander vergleichbar, denn die gesellschaftlichen Realitäten kann man immer durch diese fundamentalen symbolischen Operationen betrachten.⁸⁹

Die Gabe war für Lévi-Strauss ein Reziprozitätszyklus, der sich entlang der vorausbestimmten Struktur bewegt. „Die endlosen Reihen von Festen und von Geschenken, die die Heirat in Polynesien begleiten und Dutzende, wenn nicht Hunderte von Personen einbeziehen und die der empirischen Beschreibung zu trotzen schienen, können in dreißig oder fünfunddreißig Leistungen analysiert werden, die zwischen fünf ‚Linien‘ getätigt werden, die untereinander in einem konstanten Verhältnis stehen und in vier Reziprozitätszyklen zwischen den ‚Linien‘ A und B, A und C, A und D, A und E aufgelöst werden können (...) Die Methode ist mit einer solchen Strenge anwendbar, daß ein Fehler, der bei der Lösung der so gewonnenen Gleichung aufträte, mit größerer Wahrscheinlichkeit auf eine Lücke in der Kenntnis der Institutionen der Eingeborenen zurückzuführen wäre als auf einen Fehler im Kalkül.“⁹⁰ Was hier auffällt, ist die Art und Weise, wie Lévi-Strauss spricht – „Gleichung“ und „Kalkül“, also mathematische und ökonomische Operation, und eine offensichtliche Bevorzugung der „Gleichung“ gegenüber der gesellschaftlichen Realität und Praxis.

Bei Lévi-Strauss geht es bei der zeremoniellen Gaben, um die gesellschaftlichen Phänomene, die durch mathematische Variablen zu beschreiben sind. Hier sieht Lévi-Straus

⁸⁸ Vgl. Lévi-Strauss (1989), S. 39.

⁸⁹ Vgl. Lévi-Strauss (1989), S. 27.

⁹⁰ Lévi-Strauss (1989), S. 27.

das Phänomen der Gabe nur als einen Teil des größeren Ganzen. Zum Beispiel wurde die Funktion der Bräuche nach den Regeln der Algebra beschrieben.⁹¹ Darüber hinaus wird die Sprache als eine Ansammlung von Regeln gesehen, die durchaus durch das Prisma der Mathematik zu sehen sind. Insofern kann die gesamte Gesellschaft mit ihrer Sprache, ihren Bräuchen und Interaktionen als eine große mathematische Konstruktion betrachtet und anhand mathematischer Operationen beschrieben werden. Deshalb war für Lévi-Strauss die Zusammenarbeit der Sozialwissenschaftler inklusive der Ethnologen mit den Mathematikern wichtig.⁹²

Lévi-Strauss hat sich beispielsweise in seinen Werken intensiv mit den Heiratsritualen der archaischen Gesellschaften beschäftigt. In diesen Ritualen sah er klare Regeln des Verhaltens, in denen er wiederum ein klares System erkannte: „Man mußte also für jede Verwandtschaftsnomenklatur und die entsprechenden Heiratsregeln ihren Systemcharakter ermitteln. Und dies war nur um den Preis einer zusätzlichen Anstrengung möglich, nämlich dadurch, dass man das System dieser Systeme erarbeitete und sie untereinander in eine Transformationsbeziehung stellte. Und alsbald organisierte sich, was bisher nur eine riesige Unordnung war, zu einer Art Grammatik: eine Aussage, die auf jede denkbare Weise dazu zwang, ein Reziprozitätssystem einzuführen und aufrechtzuerhalten.“⁹³ In seinen Systematisierungsanstrengungen sah Lévi-Strauss auch die Möglichkeit, Modelle zu bilden, die helfen würden, die Reziprozitätszyklen zu erklären. Diese Modelle würden natürlich die gesamten Automatismen des menschlichen Verhaltens in seinen Interaktionen erklären. Diese Modellbildung ist allerdings nur durch die Annahme möglich, dass die Heiratsregeln bzw. die Reziprozitäten in einer bestimmten Struktur zu verstehen sind.⁹⁴ Versuche der Modellbildung erinnern stark an die ökonometrischen Modelle, die sich auch mit der Erklärung der (ökonomischen) Realitäten beschäftigen. Allen diesen Modellen ist etwas gemein: Sie reduzieren die Komplexität der Realität stark auf eine grundlegende Struktur

⁹¹ Vgl. Lévi-Strauss (1989), S. 29.

⁹² Vgl. Lévi-Strauss (1989), S. 29.

⁹³ Lévi-Strauss (1992), S. 29.

⁹⁴ Vgl. Lévi-Strauss (1992), S. 30 f.

und erklären diese Realität mit gewissen Annahmen über Gesetzmäßigkeiten des menschlichen Verhaltens.

Die Heiratsregeln, in denen sich in den archaischen Gesellschaften das Gebot des Frauentausches findet, sind laut Lévi-Strauss die Grundlage der archaischen Gesellschaft. Mit anderen Worten: Der Frauentausch, also das Gebot, in den Austausch von Frauen zu treten, ist der Punkt, wo die Kultur beginnt. Die Heiratsregeln sind genauso wie die anderen gesellschaftlichen Regeln als eine Art Sprache zu verstehen. Der Rahmen der Sprache und anderer gesellschaftlichen Regeln ist es, was uns einen bestimmten Bewegungsspielraum im Umgang mit anderen gibt, und erst durch die Sprache werden die Subjekte konstituiert.⁹⁵ „Dieser in seinen Hauptzügen dargestellte Beweis konnte unter einer Bedingung gelingen: daß man die Heiratsregeln und die Verwandtschaftssysteme als eine Art Sprache ansah, das heißt als ein Operationsgefüge, das dazu bestimmt ist, zwischen den Individuen und den Gruppen einen bestimmten Kommunikationstyp zu sichern. Daß die ‚Nachricht‘ hier durch *Frauen der Gruppe* weitergegeben wird, die zwischen den Clans, den Sippen oder Familien ausgetauscht werden (...) ändert in nichts die Gleichartigkeit des in beiden Fällen beobachteten Phänomens.“⁹⁶ Dabei ist der Bewegungsspielraum durch die Gesetzmäßigkeiten der Sprache und anderer gesellschaftlicher Regeln der ultimative Horizont der menschlichen Freiheit.

Dementsprechend reichte es für die Deutung aller gesellschaftlichen Phänomene aus, den ihnen zugrunde liegenden Algorithmus zu finden. Ein solcher Zugang impliziert eine rigide Gesellschaftsordnung ohne Möglichkeit der Improvisation und offensichtlich ohne Möglichkeit, außerhalb des Rahmens des Algorithmus zu agieren. Die Gesamtheit von Kultur und Sprache ist vom Algorithmus umfasst.⁹⁷ „Das Verwandtschaftssystem ist eine solche Struktur, der Frauentausch, anders gesagt, das ‚Verwandtschaftsatom‘ (...) ist der gesuchte Algorithmus. Und es ist nicht irgendein Algorithmus, sondern derjenige Algorithmus, der es erlaubt, die Kultur überhaupt, die Kultur im Moment ihrer Emergenz

⁹⁵ Vgl. Waltz (2006), S. 84.

⁹⁶ Lévi-Strauss (1977), S. 74.

⁹⁷ Vgl. Berking (1996), S 69 f.

aus der Natur, zu generieren. Man sieht, warum der Tausch für Lévi-Strauss' symbolische Kulturtheorie so interessant ist: Das Prinzip des Frauentauschs gibt ein Material, an dem die Theorie sich beweisen kann, und umgekehrt gibt diese Anwendung dem Prinzip eine neue und umfassende Bedeutung.⁹⁸

Mit der Annahme, dass die Grundlage der Gesellschaft ein Algorithmus ist, behauptet Lévi-Strauss Folgendes: Der Tausch ist mechanistischer Natur und beruht auf dem mechanistischen Verständnis des menschlichen Geistes. Diese mechanischen Prozesse befolgen die Menschen zwar unbewusst, doch können sie sich daraus nicht befreien. Dies heißt wiederum, dass man das Verhalten des Menschen voraussagen kann, denn in einem mechanistischen Verständnis von Gesellschaft sind alle möglichen Ergebnisse der menschlichen Interaktionen schon im Voraus definiert.⁹⁹ Diese Annahme hat weitgehende Folgen für den Zugang zum Menschen. Sie bedeutet nämlich, dass das Verhalten der Menschen leicht in Modellen abgebildet werden kann, und das ist etwas, was teilweise in den modernen ökonomischen Modellen schon gemacht wird. Mit den entsprechenden statistischen Daten und den Annahmen über die ökonomischen Gesetze kann man ziemlich einfach Aussagen über die zukünftigen Geschehnisse machen. Lévi-Strauss bekam Unterstützung auch von einigen Psychoanalytikern wie Jacques Lacan: „Der Übergang des Menschen von der Ordnung der Natur zur Ordnung der Kultur folgt denselben mathematischen Kombinationen, die zum Klassifizieren und Explizieren dienen werden. Claude Lévi-Strauss nennt sie elementare Verwandtschaftsstrukturen. Und doch wird nicht angenommen, die Urmenschen seien Pascal gewesen. Der Mensch ist durch sein ganzes Sein eingebunden in die Zahlenprozesse, in einen ursprünglichen Symbolismus, der sich von imaginären Repräsentationen unterscheidet. Inmitten dessen muß etwas vom Menschen sich zur Anerkennung bringen. Doch was sich zur Anerkennung bringen muß, lehrt uns Freud, ist nicht ausgedrückt, sondern verdrängt.“¹⁰⁰

⁹⁸ Waltz (2006), S. 82 f.

⁹⁹ Vgl. Miklautz (2010), S. 58.

¹⁰⁰ Lacan (1991), S. 390

Was jedoch ein solches Konzept völlig ignoriert (und das ist der wichtigste Kritikpunkt an der Theorie von Lévi-Strauss), ist die Relation der Menschen zu diesen Regeln oder auch zu den Voraussagen, denn diese Regeln werden eingehalten oder nicht und die Voraussagen beeinflussen das Verhalten der Menschen. Dies ist die berechtigte Anmerkung von Elfie Miklautz, die in Anlehnung an Pierre Bourdieu behauptet: „Erklärt man das Prinzip der Reziprozität zur unbewußten Grundlage des Gabentausches, konstruiert man damit also auch eine mechanistische Vorstellung von Praxis. Objektivierung in dieser Form degradiert die Handelnden zu bloß automatischen Regelbefolgern, die, blind für ihr Tun, realisieren, was unbewußte Strukturen ‚vorschreiben‘. Unvorhersehbares, Variation und Abweichung sind ausgeschlossen oder jedenfalls irrelevant für den von außen/oben die Szene überblickenden und synthetisierenden Konstrukteur des Modells. Damit entgeht diesem aber auch ein guter Teil der ‚Logik des Spiels‘, die Improvisation, Strategien und heterogene Motivlagen inkludiert.“¹⁰¹ Die Ambivalenz der zeremoniellen Gabe, die ständig ein strategisches Spiel ist, ist nach Lévi-Strauss’ Verständnis der Gesellschaft ausgeschlossen.

Der Zugang von Lévi-Strauss wurde auch von anderen Seiten kritisiert. Etwa vom französischen Kulturwissenschaftler Alain Caillé. Ihm zufolge hielt Lévi-Strauss den Tausch als eigentlichen Akt des Tausches für wichtig und nicht den Prozess der Gabe; dies ist der Hauptkritikpunkt. Caillé sieht die Beziehung von Lévi-Strauss zu Mauss kritisch: „Um ihm seine ganze Reichweite zurückzugeben, soll nun M. Mauss mit Zinsen zurückerstattet werden, was ihm C. Lévi-Strauss geklaut hat, und es soll klargestellt werden, dass das *wirkliche soziologische und anthropologische Universal, das dieser entdeckt hat, nicht diese der Verpflichtung ist, etwas auszutauschen, sondern diese der dreifachen Verpflichtung, Frauen, Güter und Wörter zu geben, zu empfangen und zu erwidern, weil in der Gabe, die die Bündnisse besiegelt, Frauen, Wörter und Güter zuerst einen symbolischen Wert erhalten.*“¹⁰² Mit anderen Worten: Für Mauss sind der Prozess der Gabe und ihre Abwicklung bzw. der Prozess der Zirkulation und alles, was in dieser Zirkulation passiert, wichtig. Es geht nicht nur um den Tausch als Prozess per se, es geht vielmehr um die Zeit

¹⁰¹ Miklautz (2010), S. 58.

¹⁰² Caillé (2006), S. 206.

zwischen der initialen Gabe und der Erwidern der Gabe und um alles, was dazwischen abläuft. Es geht um die Zirkulation, um das Hin und Her und die Bindung zwischen den Menschen, die dadurch entsteht.¹⁰³

Weitere Kritikpunkte kommen von Maurice Godelier, der die Theorie Marcel Mauss' von Lévi-Strauss missbraucht sieht. An Mauss richtet Lévi-Strauss den Vorwurf, die Tatsache der unveräußerlichen Gegenstände ignoriert zu haben.¹⁰⁴ Laut Godelier können wir den zeremoniellen Tausch nicht ohne die unveräußerlichen Gegenstände verstehen. Die unveräußerlichen Gegenstände befinden sich in der Sphäre des Heiligen und sind offenbar ein Gegenpol zu den tauschbaren Objekten. Damit, so Godelier, ebnet Mauss den Weg für die Analyse von Lévi-Strauss, der die Gesellschaft einzig aus der Perspektive des Tauschprozesses sah. „Indem er die heiligen Dinge außerhalb des Feldes seiner Analyse ließ, konnte Mauss, ohne es zu wollen, die Illusion erzeugen, der Austausch sei das Ganze des sozialen Lebens. Er bahnte Lévi-Strauss den Weg, der dann in der berühmten Formel, in der er die Gesellschaft auf einen dreifachen Austausch – von Frauen, von Gütern und von Wörtern – reduzierte, die Dinge noch stärker vereinfachte.“¹⁰⁵ Deshalb sollte man den Tausch nicht als das Totale einer Gesellschaft erklären. Godelier behauptet, dass weder Kula noch Potlatch die Gesamtheit der dazugehörigen Gesellschaft erklären können, sondern nur partiell, da die unveräußerlichen Gegenstände nicht berücksichtigt werden.

Die Theorie von Lévi-Strauss ist vor allem dadurch wichtig, dass sie zeigt, wie sich aus der Komplexitätsreduktion der zeremoniellen Gabe ein Menschenbild ergibt, das die moderne ökonomische Theorie ohne Weiteres übernehmen könnte. Das Verhalten des Menschen wird nach der ökonomischen Theorie vor allem von der Maximierung des Eigennutzes geleitet. Dadurch dass der Mensch dieser einfachen Regel folgt, lässt sich sein Verhalten in der Theorie ziemlich leicht bestimmen. Erst durch die Berücksichtigung mehrerer Aspekte der

¹⁰³ Vgl. Papilloud (2006), S. 260.

¹⁰⁴ Diese Kritik ist meiner Meinung nach nur teilweise berechtigt. Es stimmt, dass Mauss auf das Phänomen der unveräußerlichen Güter in seiner Diskussion nicht näher eingeht und dass solche Gegenstände keine große Rolle in seinem Werk spielen. Jedoch erwähnt Mauss sehr wohl auch die Güter, die für den Tausch ungeeignet sind, immer im Besitz der Familie bleiben und identitätsstiftend sind. Vgl. Mauss (1990), S. 105.

¹⁰⁵ Godelier (1999), S. 99.

zeremoniellen Gabe – wie später in dieser Arbeit diskutiert –, zeigt sich, dass die zeremonielle Gabe ein sehr komplexes und vielschichtiges Phänomen ist, das die Komplexität und die Vielschichtigkeit des Menschen widerspiegelt.

3.2 Pierre Bourdieu und die Strategie der Gabe

Der Ansatz von Pierre Bourdieu geht einen anderen Weg mit der Behauptung, dass das Verhalten der Menschen eher einer permanenten Strategie entspricht, die für die Reproduktion maßgeblich ist und keinen klaren Strukturen folgt. Deswegen spricht Bourdieu von einem Scheinautomatismus, der keiner ist. Mit dieser Auffassung der zeremoniellen Gabe wendet sich Bourdieu gegen Claude Lévi-Strauss, den Strukturalismus und den implizierten Automatismus des menschlichen Verhaltens. Bourdieu behauptet, dass die zeremonielle Gabe auf keinen Fall als Struktur aufzufassen sei, denn eine Struktur setze handelnde Automaten und nicht Menschen voraus. „Indem der Wissenschaftler postuliert, daß das objektive Modell, wie man es durch Reduzieren des Polythetischen aufs Monothetische, der enttotalisierten und unumkehrbaren Aufeinanderfolge auf die völlig reversible Totalität erlangt, das immanente Gesetz der Praxis, die unsichtbare Grundlage der beobachteten Bewegungen sei, reduziert er die Handelnden auf den Status von Automaten oder trägen Körpern, die von obskuren Mechanismen auf Ziele hinbewegt werden, von denen sie selbst nichts wissen. Die ‚Zyklen der Wechselseitigkeit‘ als mechanisches Räderwerk von Praktiken der Pflichtschuldigkeit gibt es nur in der Sicht des allwissenden und allgegenwärtigen Betrachters, der sich mit seiner Wissenschaft der *Sozialmechanik* in die verschiedenen Zeitpunkte des ‚Zyklus‘ hineinversetzen kann: in Wirklichkeit kann aber das Geschenk durchaus ohne Gegengeschenk bleiben, wenn man einen Undankbaren beschenkt, es kann als Beleidigung zurückgewiesen werden, sofern es die Möglichkeit der Wechselseitigkeit, also die Dankbarkeit unterstreicht oder gar einfordert.“¹⁰⁶ In der Tat ist die Gabe viel ungewisser, als in der Vorstellung des Strukturalismus mit vielen Finessen und

¹⁰⁶ Bourdieu (1993), S. 180 f.

möglichen Wendungen behaftet trotz des Scheinautomatismus des Prozesses. Mit anderen Worten: Die zeremonielle Gabe wirkt vielleicht wie ein automatischer Prozess, jedoch kann laut Bourdieu von keinem Automatismus die Rede sein.

Pierre Bourdieu sah die strategische Positionierung der Individuen in der Gesellschaft als zentrales Motiv für die zeremonielle Gabe. Bourdieus Sicht der Gesellschaft war die der handelnden Akteure, die in der Welt mit verschiedenen Kapitalarten konfrontiert sind. Bekanntlich war für ihn das ökonomische Kapital nicht die einzige Art von Kapital, für ihn wurde es vielmehr durch andere Kapitalarten ergänzt – vor allem durch das sogenannte symbolische und kulturelle Kapital. Symbolisches Kapital wird durch die Verbindung zu anderen definiert – zum Beispiel Dankbarkeit oder das Gefühl, in der Schuld des anderen zu stehen –, die durch die Gabe hervorgerufen werden kann. Während das ökonomische Kapital durch das Geld quantifizierbar ist, sind die anderen Arten eher qualitativ und können nicht ohne Weiteres in monetäre Quantifizierung übertragen werden. Dennoch sind die Grenzen zwischen den Kapitalarten durchlässig und man kann davon ausgehen, dass eine Person mit höherer Bildung (also mit höherem kulturellen Kapital) einen höheren Lohn erhält als eine Person mit nur Pflichtausbildung (dies ist aber eine Regel mit vielen Ausnahmen). Man kann also davon ausgehen, dass das symbolische Kapital auch mittelbar mehr ökonomisches Kapital mit sich bringt. Mit anderen Worten: Menschen mit viel symbolischem Kapital haben einen leichteren Zugang zum ökonomischen Kapital, aber auch umgekehrt.¹⁰⁷ Bourdieu betont die Konvertibilität des symbolischen und ökonomischen Kapitals.

In diesem Kontext ist die Akkumulierung des symbolischen Kapitals durch die zeremonielle Gabe auch in das ökonomische Kapital übersetzbar.¹⁰⁸ Die Großzügigkeit spielt da eine entscheidende Rolle – derjenige, der großzügig ist, kann erwarten, dass sein Konto des symbolischen Kapitals wächst. Deshalb ist die Uneigennützigkeit, die der zeremoniellen

¹⁰⁷ Vgl. Bourdieu (2009), S. 363.

¹⁰⁸ Vgl. Bourdieu (2009), S. 345 f.

Gabe sehr oft zugrunde liegen soll, nur eine Illusion nach Bourdieu.¹⁰⁹ Er sieht auch am Beispiel der Heirat ein Spiel der Profitmaximierung. Die Frau, die als Tauschobjekt dient, wird als Kapital gesehen, das sozusagen angelegt wird. Es kommen sowohl die Strategie des ökonomischen wie die des symbolischen Marktes zum Tragen. Die Ehre und das symbolische Kapital werden mit der Mitgift kombiniert.¹¹⁰

Das symbolische Kapital wird durch die kollektive Anerkennung gewährt. Die Akkumulierung des symbolischen Kapitals ist nach Bourdieu dem Kredit gleichzusetzen, den das Kollektiv dem Individuum oder einer Gruppe gewährt. Dies aber nur so lange, wie dieses Individuum ungeachtet der Kosten etwas für das Kollektiv tut.¹¹¹ In gewisser Weise ist das symbolische Kapital das Ansehen oder die Ehre, die einem durch seine eigenen Taten zukommen. „Das Gefühl der Ehre wird vor den anderen gelebt. Der *nif* ist vor allem das, was einen dazu treibt, um jeden Preis ein gewisses Bild von sich selbst, das für die anderen bestimmt ist, zu verteidigen. Der ehrebewußte Mann muß unablässig auf der Hut sein; er muß aufpassen, was er sagt, denn das Wort ist wie eine Gewehrkuugel: es kehrt nicht zurück“, und seine Verantwortung ist umso größer, als jede seiner Taten und jedes seiner Worte für seine ganze Gruppe verbindlich sind.“¹¹² Die Ehre ist aber „nichts anderes als die Moral der Interessen der Gesellschaftsformationen, der Gruppen oder Klassen, deren gemeinsames Erbgut dem symbolischen Kapital einen wichtigen Platz einräumt“¹¹³. Das ökonomische Kapital ist auch eine Art von Kapital, die vom Kollektiv abhängt, jedoch mit einem wesentlichen Unterschied – diese Art von Kapital ist anonymisiert, alles wird über eine zentrale Stelle bzw. den Marktplatz koordiniert und die persönlichen Beziehungen zwischen den Menschen spielen hier eine geringe Rolle.

Die Gesellschaften, deren Ökonomie sich in einem vorkapitalistischen Stadium befindet, sind eher von symbolischen Formen beherrscht und weniger von der Quantifizierung des ökonomischen Kapitals. Erst die Ökonomisierung bietet die Chance, die symbolische (und

¹⁰⁹ Vgl. Miklautz (2010), S. 21.

¹¹⁰ Vgl. Bourdieu (2009), S. 123.

¹¹¹ Vgl. Bourdieu (2009), S. 352.

¹¹² Bourdieu (2009), S. 26.

¹¹³ Bourdieu (2009), S. 101.

verdeckte) Gewalt zu objektivieren und damit zu explizieren.¹¹⁴ In den archaischen Gesellschaften gibt es also eine besondere Ökonomie der symbolischen Formen, die zum Einsatz kommt. „Da diese Ökonomie nicht über die unerbittliche und kaschierte Gewalt objektiver Mechanismen verfügt, die es den Herrschenden gestattet, sich oftmals mit rein negativen Reproduktionsstrategien zu begnügen, greift sie *simultan* auf Herrschaftsformen zurück, die in den Augen zeitgenössischer Beobachter, entweder brutaler, primitiver, barbarischer oder aber milder, humaner, mehr die Person respektierend aussehen können.“¹¹⁵ Erst mit der zunehmenden Ökonomisierung und der Ausbreitung des Geldes in alle Sphären des Alltags, werden die Herrschaftsformen objektiviert – derjenige, der mehr auf dem Konto hat, befindet sich automatisch in einer besseren Lebenssituation.

Bourdieu sieht bei jeder zeremoniellen Gabe und Gegengabe eine wandernde Schuld, die eine Partei immer benachteiligt, nämlich die, die in die Schuld des anderen kommt. Dieser Aspekt der zeremoniellen Gabe ermöglicht Ausbeutung, da eine Partei immer in Schuld ist. Deshalb konzentriert sich Bourdieu auf mögliche Herrschaftsverhältnisse zwischen den Menschen und deren Ausbeutung, die seiner Meinung nach in Gabenpraktiken verborgen sind.¹¹⁶

Für Bourdieu ist die Dimension der Zeit bei der zeremoniellen Gabe von großer Bedeutung. Es geht um die Zeit, die zwischen der Gabe und der Gegengabe verstreicht. Wie an den Beispielen von Mauss und Malinowski aufgezeigt, können bei der Gabe in den archaischen Gesellschaften Jahre zwischen den beiden Gabenakten vergehen. Das Intervall ist dazu da, die zwei Handlungen als voneinander unabhängige Tätigkeiten erscheinen zu lassen und die Bindung zwischen den Akteuren zu stärken. In seinem Buch *Praktische Vernunft* sagt Bourdieu dazu Folgendes: „Ich habe dann nach der Funktion dieses Intervalls gefragt: Warum muß die Gegengabe aufgeschoben werden, warum muß sie aus etwas Anderem bestehen als die Gabe? Und ich habe gezeigt, daß das Intervall die Funktion hatte, Gabe und Gegengabe gegeneinander abzuschirmen und zwei vollkommen symmetrische Handlungen

¹¹⁴ Vgl. Bourdieu (2009), S. 369 f.

¹¹⁵ Bourdieu (2009), S. 369 f.

¹¹⁶ Vgl. Bourdieu (1998), S. 167–170.

als unverbundene Einzelhandlungen erscheinen zu lassen. Wenn ich meine Gabe als eine unbedingte, großmütige, keine Gegenleistung einfordernde Gabe erleben kann, dann in erster Linie deshalb, weil – wie minimal auch immer – ein Risiko besteht, daß die Gegenleistung ausbleibt (Undankbare gibt es immer), eine Spannung also, eine Ungewißheit, die das Intervall zwischen dem Augenblick, in dem man gibt, und dem Augenblick, in dem man bekommt, als solches überhaupt erst schafft. In Gesellschaften wie der kabyllischen ist in Wirklichkeit der Zwang sehr groß und die Freiheit, die Gabe nicht zu erwidern, winzig klein. Die Möglichkeit aber besteht, und damit ist die Gewißheit nicht absolut. Alles spielt sich so ab, als ob das zeitliche Intervall, das den Gabentausch vom *do ut des* unterscheidet, dazu da wäre, den Gebenden seine Gabe als Gabe ohne Gegengabe erleben zu lassen, und den die Gabe Erwidern den seine Gegengabe als unbedingt und von der ersten Gabe unabhängig.¹¹⁷

Es geht laut Miklantz und in Anlehnung an Bourdieu um eine Verschleierung der Reziprozität, auch angesichts des Zwanges, die erhaltene Gabe mit einer anderen Gabe zu einem späteren Zeitpunkt zu erwidern. Die Zeitintervalle zwischen der Gabe und der Gegengabe machen den Raum für Spannungen und Ungewissheit auf, denn den Akteuren wird die Freiheit gegeben, sich im Gabenprozess strategisch zu positionieren. „Nur in ihrem Nacheinander enthalten die Handlungen des Gebens, Nehmens und Erwiderns die der sozialen Praxis eigentümliche Unvorhersehbarkeit und Spannung. Durch eine Synchronisierung, wie sie der Strukturalismus vornimmt, wird die Differenz zwischen Gabenlogik und Tauschlogik eingeebnet.“¹¹⁸ Bourdieu nennt diese Verschleierung Selbsttäuschung. Im Fall der Gabe ist es sogar explizit verboten, das Ding (also die Gabe) beim Namen zu nennen. Es bedarf immer einer taktischen und vorsichtigen Annäherung an das Ding.¹¹⁹ Ein gutes Beispiel wäre das Verbot der Preisbenennung. Das heißt, die Teilnehmer der Gabe werden alles tun, um den Preis (der das Hauptkennzeichen der

¹¹⁷ Bourdieu (1998), S. 163.

¹¹⁸ Miklantz (2010), S. 103. Bei Miklantz ist die „Tauschlogik“ als Logik des Markttausches zu verstehen. Jedoch wird der Terminus „Tausch“ in der Literatur sehr oft auch in Verbindung mit „Gabe“ verwendet – z. B. „Gabentausch“.

¹¹⁹ Vgl. Bourdieu (1998), S. 163.

ökonomischen Gabe ist) zu verbergen.¹²⁰ Das kennen wir auch aus unserem Alltagsleben – gekaufte Geschenke werden immer ohne Preisinformation übergeben. Auch im Fall, wo der Nehmende den Preis vielleicht kennt, tun alle so, als wäre der Preis eine Unbekannte.

Was aber Bourdieu glaubt, ist – und das ist die Selbsttäuschung –, dass dieser Preis auch beim symbolischen Tausch immer da ist, obwohl nur implizit. Das Ganze wirkt wie ein Spiel, bei dem alle die Spielregeln beherrschen, diese aber verborgen bleiben. Bourdieu sieht die Regeln als *common knowledge* oder besser als „geteiltes Schweigen“. Schweigen insofern, als dass die Regeln nicht laut formuliert werden dürfen, denn dann fällt das ganze Spiel ins Wasser.¹²¹

„Genauso wie man die Ökonomie des symbolischen Tauschs als Analysator für die Ökonomie des ökonomischen Tauschs benutzen kann, so kann man umgekehrt von der Ökonomie des ökonomischen Tauschs erwarten, daß sie sich als Analysator für die Ökonomie des symbolischen Tauschs benutzen läßt. So fungiert der Preis, der das ureigenste Merkmal der Ökonomie des ökonomischen Tauschs im Gegensatz zur Ökonomie der symbolischen Güter darstellt, als der symbolische Ausdruck jener Übereinkunft über den Wechselkurs, die mit jedem ökonomischen Tauschakt impliziert ist. Diese Übereinkunft über den Wechselkurs ist auch in der Ökonomie des symbolischen Tauschs vorhanden, aber ihre Klauseln und Bedingungen werden im Impliziten belassen. Der Preis muss beim Gabentausch implizit bleiben.“¹²² Obwohl implizit, wie Bourdieu signalisiert, ist die Natur allen Akteuren durchaus bewusst, was ihnen die Möglichkeit gibt, auch im Bereich des Symbolischen zu optimieren und den Nutzen zu maximieren. Für Bourdieu ist das menschliche Verhalten ein Verhalten des Strebens nach Kapitalakkumulation, unabhängig von der Kapitalform. Ziel ist es, das bestmögliche Ziel zu erreichen und die Aktivität so einzusetzen, dass man genügend Kapital akquiriert und es über unterschiedliche Kapitalsorten maximiert. In diesem Punkt ist Bourdieu tatsächlich nicht weit von den

¹²⁰ Vgl. Bourdieu (1998), S. 166.

¹²¹ Vgl. Bourdieu (1998), S. 167.

¹²² Bourdieu (1998), S. 166.

ökonomischen Theorien entfernt, die behaupten, das Ziel jedes Menschen sei die Nutzenmaximierung.

Davon leitet sich die Vorstellung von der Natur des Menschen ab, die Bourdieu in den meisten seiner Werke vertritt. Die Menschen sind Bourdieu berechnende Subjekte, die ihre strategischen Spiele spielen und versuchen, ihr Kapital zu maximieren. Bourdieu ist der Meinung, dass das Gabenspiel nach dem Prinzip der Disposition funktioniert, nach dem die Handlung (also der Tausch) nicht bewusst zweckgerichtet sein muss. Das Prinzip der Disposition besagt, dass die Regeln des Spiels von den handelnden Akteuren verinnerlicht werden und die Handlung eher ohne Hinterfragung erfolgt, also nicht explizit zweckgerichtet und strategisch ist. Dennoch ist laut Bourdieu die verdeckte Absicht hinter dem Gabentausch ökonomisch.¹²³

Man muss jedoch betonen, dass Bourdieu trotz aller Versuche, die Gabe durch das Prisma des Ökonomischen zu sehen, bestimmte Unterschiede zwischen der zeremoniellen Gabe und dem Markttausch ausmacht; er sieht eine klare Abgrenzung zwischen den zwei Tauscharten. Die Gaben seien symbolische Akte und damit weniger ökonomisch als explizit ökonomische Handlungen. Sie beinhalten die fundamentale Anerkennung der anderen Seite unabhängig davon, ob es sich bei der Gabe um einen Tausch zwischen Gleichen oder einen hierarchisch strukturierten Tausch handelt. Dieses Zugeständnis ist wesentlich in Bezug auf die symbolische Ökonomie, denn sonst hat der Gabentausch gar keinen Sinn. Diese Anerkennung hat nach Bourdieu auch etwas Egalitarisches an sich – es ist die Anerkennung des anderen im Menschsein. „Und auch die ganz ungleiche Gabe impliziert trotz allem einen Tauschakt, einen symbolischen Akt der Anerkennung der Gleichheit im Menschsein, der nur für denjenigen Geltung hat, der über die Wahrnehmungskategorien verfügt, die ihn den Tausch als Tausch wahrnehmen und ein Interesse am Gegenstand des Tauschs entwickeln

¹²³ Vgl. Miklautz (2010), S. 22.

lassen. (...) Symbolische Akte setzen bei denen, an die sie sich richten, immer kognitive Akte voraus, Akte des Erkennens und Anerkennens.“¹²⁴

Bourdieu erkennt, wenn auch nur ansatzweise, die Möglichkeit und das Risiko, dass die Gabe nicht erwidert wird und dadurch Feindschaft bekundet wird. Das heißt, dass das Intervall zwischen der Gabe und der Gegengabe mit einem gewissen Risiko des Nichterwiderns behaftet ist, was zu einer Feindschaft zwischen den Akteuren umschlagen kann.¹²⁵ Dieser Aspekt ist einer der wichtigsten, wenn man die zeremonielle Gabe mit dem ökonomischen Tausch vergleicht. Denn der ökonomische Tausch birgt ein solches Risiko in der Regel nicht, zumindest ist er vertraglich gesichert und die Ausführung des Vertrags wird von den staatlichen Institutionen (z. B. dem Gericht) unterstützt. Die Kritik an der Logik von Bourdieu kommt von Mauss selbst, der die Gabe nicht als sondern als einen Prozess sieht, der das Handeln erst ermöglicht. „Der Gabentausch ist mithin die empirische Form des *lien social*¹²⁶ segmentierter Gesellschaften; es ist ein, wie Mauss selbst sieht, im Angesicht der menschlichen Freiheit, Böses zu tun, immer gewagter und stets aufs Neue bekräftigter Friedensschluss, der ein komplexes – etwa zweckrationales – Handeln überhaupt erst ermöglicht.“¹²⁷

Obwohl er in vielen seiner Werke die Ähnlichkeit zwischen dem ökonomischen und dem symbolischen Tausch behauptet, sagt er an anderer Stelle, dass der symbolische Bereich nicht mit dem ökonomischen vermischt sein darf. Und das obwohl die Dimensionen des Symbolischen und Ökonomischen ähnlichen Antrieben folgten, nämlich dem Interesse der handelnden Personen. Dennoch dürften diese zwei Sphären nicht vermischt werden, denn die symbolischen Güter, die als pure ökonomische Güter betrachtet werden, werden damit sofort degradiert und wertlos. Das ist das eigentliche Paradox des symbolischen Tausches.¹²⁸ Denn hinter dem symbolischen Tausch steht offensichtlich eine bestimmte Absicht und laut

¹²⁴ Bourdieu (1998), S. 170 f. Und Vgl. Bourdieu (2009), S. 15.

¹²⁵ Vgl. Bourdieu (1998), S. 163.

¹²⁶ Soziale Bindungen (eigene Übersetzung).

¹²⁷ Paul (2006), S. 295.

¹²⁸ Vgl. Bourdieu (2009), S. 353.

Bourdieu ist diese Absicht ökonomischer/strategischer Natur. Dennoch muss die Absicht getarnt werden, indem man sie nicht explizit benennt.

Dieser Ansatz wird im Werk *Die männliche Herrschaft* näher ausgeführt und es scheint, dass die Thesen Bourdieus über die ökonomische und die berechnende Natur der zeremoniellen Gabe teilweise aufgehoben werden und ein Schimmer Hoffnung auf eine gewisse Nutzlosigkeit der Gabe attestiert wird. Er lässt also die Möglichkeit zu, dass die Gabe um ihrer selbst willen getätigt wird: „Einzig durch eine ständige und stets von neuem begonnene Arbeit kann der Kälte der Berechnung, der Gewalt und des Interesses ‚die verzauberte Insel‘ der Liebe entrissen werden, diese geschlossene und vollkommen autarke Welt, in der sich Wunder an Wunder reiht: das Wunder der Gewaltlosigkeit, das durch die Herstellung von Beziehungen ermöglicht wird, die auf völliger *Reziprozität* beruhen und Hingabe und Selbstüberbeantwortung erlauben; das der gegenseitigen Anerkennung, die es gestattet, sich, wie Sartre sagt, ‚in seinem Dasein gerechtfertigt‘, gerade in seinen kontingentesten oder negativsten Besonderheiten aufgenommen zu fühlen, in und durch eine Art willkürlicher Verabsolutierung des Willkürlichen einer Begegnung (‘weil er/sie es war, weil ich es war‘); das der *Uneigennützigkeit*, welche von Instrumentalisierung freie Beziehungen ermöglicht, die auf dem Glück basieren, Glück zu schenken in dem Entzücken des anderen, besonders angesichts des Entzückens, das es hervorruft, unerschöpfliche Gründe des Entzückens zu finden.“¹²⁹ Und weiter: „Gegenseitige Anerkennung, Austausch von Rechtfertigungen und Sinngebungen des Daseins, wechselseitige Vertrauensbekundungen sind ebenso viele Zeichen einer vollkommenen Reziprozität. Sie ist es, die dem Kreis, in den die liebende Dyade, diese elementare soziale Einheit, unteilbar und mit einer machtvollen symbolischen Autarkie ausgestattet, sich einschließt, die Kraft verleiht, siegreich mit all den Weihen zu rivalisieren, die man für gewöhnlich von den Institutionen und Riten der ‚Gesellschaft‘ diesem weltlichen Substitut Gottes, erwartet.“¹³⁰ Obwohl also Bourdieu die Gabe im streng ökonomischen Sinn gesehen hat, gab es in seinem Denken ein Schimmer Hoffnung und Anzeichen, die auf die Möglichkeit hindeuteten, dass

¹²⁹ Bourdieu (2013), S. 189 f.

¹³⁰ Bourdieu (2013), S. 192.

er in der zeremoniellen Gabe noch etwas anderes sieht als bloß die Logik der Maximierung und der Optimierung im Sinne des Strategiespiels. Es war genau das, was Marcel Mauss gemeint hatte mit der Ambivalenz der Gabe.

Sowohl die Analyse von Bourdieu als auch die von Lévi-Strauss treffen in gewisser Hinsicht den Kern der zeremoniellen Gabe. Jedoch scheinen beide Autoren die zeremonielle Gabe in einen engen Rahmen zu zwingen, der am besten mit den jeweiligen Theorien übereinstimmt. Das aber führt notwendigerweise zu einer relativ starken Reduzierung der Bedeutung der Gabe. Diese beiden Ansätze sind nicht die einzigen, die eine Deutung des Werks von Marcel Mauss darstellen, jedoch sind sie unter den wichtigsten, da es sich dabei um zentrale Theorierichtungen in den Sozialwissenschaften handelt.

Interessant sind aber die beiden Theorien wegen ihrer Vorstellung von der Natur des Menschen und bezogen auf die zeremonielle Gabe. Durch die Annahme, dass der Mensch ein Nutzenmaximierer ist oder dass er nur ein Automat, weisen diese Theorien verblüffende Ähnlichkeit mit der ökonomischen Theorie auf. Die zeremonielle Gabe zeigt sich uns mit vielen Facetten und verschiedenen Aspekten, woran man sehen kann, dass die Gabe ein durchaus ambivalentes Phänomen ist. Diese Ambivalenz der zeremoniellen Gabe ist zugleich die Ambivalenz des Menschen selbst, der, wie sich in den Gabenritualen zeigt, zur gleichen Zeit altruistisch und egoistisch sein kann. Die Haupteigenschaften der Gabe stehen im Fokus des nächsten Kapitels, dessen Ziel es ist, diese Ambivalenz detaillierter darzustellen.

4 Die Rahmenbedingungen der zeremoniellen Gabe

Nach der Diskussion über die Konzepte der Gabe von Malinowski und Mauss und der anschließenden Darstellung der Theorien von Claude Lévi-Strauss und Pierre Bourdieu geht es in diesem Kapitel vor allem um die Rahmenbedingungen der zeremoniellen Gabe. Ziel ist es, eine systematische Grundlage zu schaffen, auf der der prinzipielle Unterschied zum Markttausch aufgezeigt werden kann. Das ist kein leichtes Unterfangen, denn in einigen Erklärungskonzepten kommen die zeremonielle Gabe und der Markttausch nahe zusammen und können gleiche Aspekte des Lebens ansprechen. Wenngleich unterschiedlich in der Form, sprechen die verschiedenen Tauscharten die gleichen Probleme des gesellschaftlichen Lebens an. In vielen Bereichen treten die zeremonielle Gabe und der Markttausch parallel auf, in anderen Bereichen hingegen verdrängt der Markttausch die zeremonielle Gabe. Deshalb ist es wichtig, die zeremonielle Gabe, ihre Funktionen und Aspekte zu verstehen, und zwar nicht nur im Kontext der archaischen Gesellschaften, sondern auch in der modernen (westlichen) Gesellschaft. Einiges wurde schon diskutiert, aber immer aus der Perspektive bestimmter Autoren wie Mauss, Bourdieu oder Lévi-Strauss. Das Ziel dieses Kapitels nun ist es, die Erkenntnisse über die zeremonielle Gabe zusammenzufassen, um sie mit dem reinen Markttausch vergleichen zu können.

Um zu rekapitulieren: Was ist die Gabe, wozu dient sie? Der deutsche Kulturwissenschaftler Thomas Macho definiert die Gabe folgendermaßen: „Gaben verlangen Vertrauen; sie erzeugen Bindungen, und sie wirken als temporale Fesseln, als Verpflichtungen, die rasch in Drohungen verwandelt werden können.“¹³¹ Der deutsche Soziologe Helmuth Berking definiert die Gabe so: „Schenken heißt eine Macht erwerben, einen symbolischen Tausch realisieren, Bindungen und Bündnisse initiieren, Rechte und Pflichten attribuieren, subjektive Bedeutungen objektivieren und Alter ego systematisch klassifizieren, heißt strategische Orientierungen in altruistische Motive kleiden, soziale Herausforderungen als Wohltätigkeit stilisieren, beehren, beschämen, hierarchisieren und stratifizieren,

¹³¹ Macho (2014), S. 16.

solidarisieren, reziproke Anerkennungsformen einfädeln, egalisieren und intimisieren.¹³² Es geht also, wie bereits bei Mauss gesehen, um eine prinzipielle Ambivalenz der Gabe, die Freundschaft stiften, aber auch ins Negative umschlagen kann, um dann zu Feindschaft und Gewalt zu führen. Diese Ambivalenz ist ein Spezifikum der zeremoniellen Gabe, und dadurch ist die zeremonielle Gabe grundlegend anders als der Markttausch.

Während einige Deutungen davon ausgehen, dass die zeremonielle Gabe grundlegend anders verläuft als der Markttausch, gibt es solche, die bei der zeremoniellen Gabe eine „Verschleierung der Tatsachen“ sehen. Mit anderen Worten: Die letzteren Deutungen, die versuchen, jeglichen Idealisierungen zu entkommen, sehen die zeremonielle Gabe durch das Prisma der Dekonstruktion. Der französische Anthropologe Alain Caillé identifiziert drei verschiedene Deutungsarten, bei denen er Reduktionismus feststellt:

Erstens ist es die Anthropologie von Franz Boas, die mit dem ökonomistischen Ansatz vergleichbar wäre, da sie in der Gabe nur ein verstecktes ökonomisches Spiel sieht. Zweitens sieht der Marxismus (teilweise auch Pierre Bourdieu) in der agonistischen Gabe die Bestätigung der Klassenteilung in der Gesellschaft, da die zeremonielle Gabe entlang der hierarchischen Leiter funktionieren kann. Drittens gibt es die soziologische Theorie, etwa die von Pierre Bourdieu, die in der Gabe nur eine andere Art von Kapital sieht. Der Potlatch ist ihr zufolge nichts anderes als die Akkumulation des symbolischen Kapitals. Die Kapitalarten sind bei Bourdieu zwar voneinander getrennt, aber man kann eine Art von Kapital in eine andere verwandeln. Mit anderen Worten: Akkumulation des Prestiges führt zu besseren Chancen für die Akkumulation ökonomischen Kapitals, wie schon im letzten Kapitel diskutiert.¹³³ Man kann vermutlich weitere Deutungsarten anführen – etwa die von Lévi-Strauss –, die, wie schon gesagt, von einem bestimmten Automatismus der Gabe ausgehen.

In vorliegender Arbeit geht es jedoch darum, die zeremonielle Gabe in der Gesamtheit zu betrachten, also über einen holistischen Zugang. Erst ein solcher erlaubt es, den zuvor

¹³² Berking (1996), S. 10.

¹³³ Vgl. Caillé (2008), S. 166 f.

erwähnten Reduktionismen zu entkommen, wie etwa der Reduktion der zeremoniellen Gabe auf den bloßen Markttausch. In diesem Kapitel werden folgende Aspekte der zeremoniellen Gabe diskutiert:

- Motiv und Symbolisierung durch die zeremonielle Gabe
- Die zeremonielle Gabe als Spiel im öffentlichen Raum
- Die Beziehung zum anderen
- Verschiedene Niveaus der zeremoniellen Gabe
- Überschuss in der zeremoniellen Gabe
- Das Element der Ungewissheit in der zeremoniellen Gabe
- Die zeremonielle Gabe und ihre Rolle für die Gesellschaft

Bei der zeremoniellen Gabe geht es um die Beziehung zwischen Menschen oder Menschengruppen. In diesem Zusammenhang ist das Vertrauen, das durch die zeremonielle Gabe entsteht, der wichtigste Faktor. Wie kommt es überhaupt dazu, dass zwei Menschen, die einander begegnen, es schaffen, einander (zumindest vorläufig) zu vertrauen? Worauf basiert dieses Vertrauen? Kann es auch zu Bruch gehen? Wie kann es wiederhergestellt werden? Worin liegt die eigentliche Motivation für die zeremonielle Gabe? In welcher Konstellation wird die Gabe überreicht, welche Rolle spielt die Dimension des Öffentlichen? Was sind die Niveaus der Gabe bzw. wie unterscheidet sich die zeremonielle Gabe innerhalb der Familie von der außerhalb?

Obwohl die Gabe viele Besonderheiten in sich barg und sogar auch im negativen Kontext funktionieren konnte (z. B. Rache), haftet jeder zeremoniellen Gabe etwas Fundamentales an, nämlich: die Anerkennung des anderen. Würde man alle unterschiedlichen Ausprägungen tilgen, die Anerkennung des anderen bliebe übrig. Aus diesem Grund werden in vorliegender Arbeit spezifische Ausprägungen der Gabe nicht detailliert behandelt. So wird etwa die mildtätige Gabe bzw. das Almosen in dieser Arbeit nicht näher betrachtet, obwohl es auch hierbei Elemente der zeremoniellen Gabe gibt. Die zeremonielle Gabe, von der hier die Rede ist, ist in der Beziehung zweier zwischen zwei Menschen oder Gruppen anzutreffen, die sich gegenseitig anerkennen (wollen). Diese Anerkennung findet unter der

Zeugenschaft einer dritten Partei (die auch unsichtbar sein kann) statt. Die Gabenbeziehung wird weder über den Marktmechanismus noch über die Staatsinfrastruktur gesteuert, sondern findet vielmehr in einem Raum statt, der parallel zu den beiden existiert. Die Gabe wird weder nach den Gesetzen der Berechnung vollzogen noch von den Pflichten des Staats gesteuert, sondern ist nominell freiwillig und spontan. Die Gabe, von der wir hier reden, ist persönlicher Art, von Angesicht zu Angesicht. Sie ist wohl sehr oft vom Interesse getragen, an die andere Person heranzutreten, muss aber, um wirkungsvoll zu sein, völlig interessenlos wirken. Erst dann kann die gewollte Beziehung zwischen zwei Parteien produziert und reproduziert werden.¹³⁴

4.1 Motiv und Symbol

Bei den archaischen Gesellschaften handelt es sich meist um autarke Gruppen. Einige dieser Gesellschaften sind nicht einmal Agrargesellschaften, vielmehr Jäger-Sammler-Gesellschaften. Sie produzieren (oder sammeln) meist keine Überschüsse, sondern nur das, was sie für das Überleben brauchen.¹³⁵ Das wiederum bringt uns zum Paradox: Warum überhaupt Tausch, wenn man nur wenig zum Tausch hat? Diese Frage wurde auch von Malinowski gestellt.¹³⁶ Die Motive für die Gabe sind sehr umstritten. Die Gabe findet zu verschiedenen Anlässen statt – zu Hochzeit, Geburt, Tod, Verwandtschaftszusammenkunft oder etwa zu Schließung eines Bündnisses mit einem anderen Menschen nach den Regeln der Moral.¹³⁷ Dieses Bündnis kann höchst umstritten sein, denn es bedeutet nicht nur Verbindung im Sinne von Solidarität, sondern ebenso von Rivalität, dies ist am besten in den Potlatch-Ritualen abgebildet.¹³⁸ Also kann auch versteckte (symbolische) Gewalt Teil

¹³⁴ Vgl. Godelier (1999), S. 26.

¹³⁵ Vgl. Mauss (1990), S. 76 f.

¹³⁶ Vgl. Malinowski (1984), S. 168.

¹³⁷ Vgl. Berking (1996), S. 63 f. und vgl. Miklautz (2010), S. 47 f.

¹³⁸ Die Rivalität als Wettkampf zweier Menschen oder zweier Gruppen kann durchaus auf Neid beruhen. Robert Pfaller zeigt, dass es beim Neid um minimale Differenzen geht. Im Fokus des neidischen Menschen steht der andere, der in der ähnlichen Position wie er ist, also der Nachbar, der Kollege, im weitesten Sinn ist der andere der Bruder. Vgl. Pfaller (2011), S. 101 ff.

der zeremoniellen Gabe sein. Darüber hinaus stellen Phänomene wie Rache die negative Seite der zeremoniellen Gabe dar. Es gibt verschiedene Thesen, warum die Gabe überhaupt existiert. Auch Malinowski und Mauss benennen die möglichen Gründe für die Gabe: Zurschaustellung des eigenen Wohlstands¹³⁹ (also Ehre und Ansehen in der eigenen Gruppe und gegenüber dem anderen) und Aufrechterhaltung der sozialen Verbindungen (wie auch der Position in der eigenen Gruppe).¹⁴⁰ In beiden Fällen ist der andere als Figur involviert. Die Ehre wird von den anderen zuerkannt oder aberkannt. Die Gesellschaften, die an der Idee der Ehre hängen, zeigen sehr oft eine Neigung zum Heldentum, das auch als eine Art der zeremoniellen Gabe (von sich selbst) gesehen werden kann.¹⁴¹

Das Prestige ist auch wesentliches Element der zeremoniellen Gabe, wo die Menschen von den anderen Menschen, also von der Öffentlichkeit, abhängen. Es geht um die Rivalität mit anderen. „Durch den demonstrativen Konsum wertvoller Güter erwirbt der vornehme Herr Prestige. Je mehr Reichtum sich in seinen Händen häuft, umso weniger reichen seine eigenen Kräfte aus, um den gewaltigen Besitz gebührend zur Schau zu stellen. (...) Möglichst kostspielige Feste, wie zum Beispiel der *Potlatch* oder große Bälle, eignen sich besonders gut für den genannten Zweck. Der Rivale, mit dem der Gastgeber sich messen will, dient dabei als Mittel zum Zweck. Er konsumiert stellvertretend für seinen Gastgeber und wird so auch zum Zeugen eines prächtigen Schauspiels, bei dem ihm eine vollendete Handhabung der Etikette vorgespielt wird, was er widerwillig bewundern muß.“¹⁴²

Ehre und Prestige sind aber nicht nur mit Heldentum verbunden, sondern stehen viel fundamentaler für die Anerkennung vonseiten der Mitmenschen. Durch die Gabe kann jede Person ihre Existenz gegenüber den anderen bestätigen. Die Anerkennung läuft über die gegenseitige Schuld, und das Ausbleiben der gegenseitigen Schuld würde vermutlich Desintegration in Gruppe und Gesellschaft bedeuten. Doch die (prämodernen) Gesellschaften verfügen über Mechanismen, die den Tausch zwischen den Menschen

¹³⁹ Vgl. Malinowski (1984), S. 168 f.

¹⁴⁰ Vgl. Malinowski (1984), S. 175.

¹⁴¹ Vgl. Hirschman (1987), S. 20 f.

¹⁴² Veblen (2007), S. 85.

gestalten, sodass die Schuld aufrechterhalten bleibt. Das geht in Form von *beneficence*, wie Gouldner es nennt, die dazu da ist, die Reziprozität zu initiieren. Das sind genau die Geschenke, die gemacht werden, um das eigene Interesse an der anderen Person zu bekunden, um ihn oder sie zum Gegenzug zu bewegen.¹⁴³ Viele Rituale sind wiederkehrende Ereignisse, die den zeremoniellen Tausch nach sich ziehen. Auch in den modernen Gesellschaften gibt es Beispiele, etwa den Geburtstag, die Anlass für Geschenke sind.

Das Motiv der zeremoniellen Gabe ist nicht von ihrer Form zu trennen. Eine der Hauptthesen von Marcel Mauss ist die der symbolischen Natur der zeremoniellen Gabe. Die Gabe wird feierlich präsentiert und auf besondere Art gekennzeichnet. Sie ist vom Alltag abgegrenzt, ist etwas Besonderes. Durch die feierliche Stimmung und die entsprechende Symbolisierung kann ein kleiner oder wertloser Gegenstand zumindest vorläufig groß, wichtig und wertvoll erscheinen, ein Gegenstand kann unter normalen Umständen völlig nutzlos und ohne Wert sein und dennoch als Gabe dienen.¹⁴⁴ Es werden also die zeremoniellen Gaben mit Bedeutungen beladen – in völliger Abhängigkeit von den austauschenden Parteien (eine Partei muss die Bedeutung verleihen und die andere diese Bedeutung lesen können).

Man kann also behaupten, dass der Gabengegenstand die nützliche Funktion des Gegenstandes übersteigt, was ihm eine besondere Aura gibt. Einige Erklärungen sehen in der Gabe eine gewisse Hingabe in dem Sinn, dass man durch die Gabe sich selbst dem anderen gibt, was auf jeden Fall Teil der Symbolik wäre. (Deshalb werden zum Beispiel selbst gemachte Geschenke meist mehr geschätzt als gekaufte. Die Symbolik ist in diesem Fall viel stärker.) In dem Zusammenhang ist auch der zuvor beschriebene „Hau“ der Gabe, also der Geist der Gabe, zu lesen – es ist die Symbolik, die die Gabe zur Gabe macht.

Die Gaben können sehr wertvoll sein, wie etwa beim Potlatch, wo wertvolle Güter gegeben und sogar zerstört werden. Auch in der modernen Gesellschaft ist es keine Seltenheit, dass

¹⁴³ Vgl. Gouldner (1973), S. 274 f.

¹⁴⁴ Vgl. Berking (1996), S. 25 ff.

teure und wertvolle Güter verschenkt werden. Ferner sind es in unserer modernen, westlich-kapitalistischen Gesellschaft sehr oft kleine Geschenke (materielle Güter ohne besonderen objektiven Wert), die durch den Prozess der Gabe einen besonderen subjektiven und emotionalen Wert bekommen, wo den kleinen (und gegebenenfalls billigen) Gegenständen ein großer emotionaler Wert beigemessen wird.

Zur Materialität der Gabe: Bei der typischen Lesart der Gabe handelt es sich meist um ein materielles Geschenk (oder sogar Lebewesen, wie wir das beim Potlatch gesehen haben!). Die Gabe aber ist nicht gezwungenermaßen materiell, die Botschaft kann auch durch eine immaterielle Gabe, eine bestimmte Symbolik des Immateriellen dargereicht werden. Die immaterielle Gabe sind hier Worte, Begrüßung, Lob, Versprechen, Geste, Rede und Ähnliches. In der Tat werden sehr oft materielle Gaben mit immateriellen Zusätzen versehen, zum Beispiel wenn die Überreichung eines Geschenks begleitet durch eine festliche Rede begleitet wird.

Eine einfache Begrüßung wie „Hallo“ oder der unverbindliche Austausch etwa über das Wetter erleichtern den Zugang zum anderen. Dies ist beim einfachen Markttausch (z. B. im Supermarkt) der Fall, wo die Sprachakte (noch immer) meistens unbedingt notwendig sind, um eine Beziehung zum anderen (d. h. Verkäufer) herzustellen. Nach dem französischen Soziologen Jacques Godbout geht es um die Herstellung von Vertrauen: „To be able to exchange goods and services, you must establish a minimum confidence in and with the other, which generally implies that you ‘give your word’ and that you cannot ‘take it back’ without very good reason.“¹⁴⁵ Jemandem oder einander „das Wort geben“ ist nichts anderes als die Einladung zu gegenseitigem Vertrauen zwischen zwei Menschen oder zwei Gruppen.

Durch die Symbole ist man mit der Gesellschaft und der Welt verbunden.¹⁴⁶ Die symbolische Natur der Gabe erlaubt es auch, Immaterielles auszutauschen und dabei die gleiche Botschaft zu überbringen. Dies bestätigt Alain Caillé in Anlehnung an Marcel Mauss, indem er sagt, dass auch Worte nichts anderes als eine Gabe an die anderen seien.

¹⁴⁵ Godbout (1998), S. 12 f.

¹⁴⁶ Vgl. Caillé (2008), S. 98.

„Eine Gabe ist all das, was durch eine symbolische Dimension die nützliche und funktionelle Dimension von Gütern und Dienstleistungen übersteigt.“¹⁴⁷

Es besteht eine gewisse Äquivalenz zwischen den Begriffen Gabe und Symbol. Weitergedacht geht diese Äquivalenz in beide Richtungen, also ist die Gabe ein Symbol, aber auch das Symbol eine Gabe.¹⁴⁸ Die Gabe als Symbol führt dazu, dass die zeremonielle Gabe ein „totales“ soziales Phänomen ist, weil die Dinge, die zirkulieren, eine Bedeutung zugewiesen bekommen und dadurch zu Symbolen werden.¹⁴⁹ Alain Caillé deutet das Symbol in der Tradition Durkheims und Mauss', die die Symbolisierungsprozesse in Kombination mit dem Sozialen sehen. Das eine geht aus dem anderen hervor und umgekehrt.¹⁵⁰ Die Symbole stellen also „eine Gabe, eine ursprüngliche Allianz“¹⁵¹ dar.

Die Gabe an sich ist ein Symbol, das nicht für die eigene Person gedacht ist, sondern für die andere Seite und die Gesellschaft. Dieses Symbol ist dazu da, wahrgenommen und anerkannt zu werden. Erst durch die Erkennung und Anerkennung durch andere bekommt ein Symbol eine Bedeutung und eine „Anwendungsmöglichkeit“. Die Bedeutung der Gabe ist also nur dann gegeben, wenn sie im Einklang steht mit den gültigen Werten der Gemeinschaft, in der sie zirkuliert. Diese Anerkennung könne man auch akkumulieren als Kapital im Sinne von Pierre Bourdieu. „Symbolisches Kapital entsteht und reproduziert sich in sozialen Beziehungen. (...) Es entsteht eine Ökonomie der symbolischen Güter, die den sozialen Zusammenhalt der sozialen Welt, also soziales Kapital, erzeugt und deshalb für die Genese und Reproduktion sozialer Strukturen von zentraler Bedeutung ist. Diese spezielle Ökonomie kann, wie es Bourdieu unternimmt, als Kontrastfolie der kapitalistischen Ökonomie angesehen werden, um die komplexen sozialen Prozesse zu verdeutlichen, die die

¹⁴⁷ Caillé (2008), S. 46.

¹⁴⁸ Vgl. Caillé (2008), S. 7 f.

¹⁴⁹ Vgl. Caillé (2008), S. 48 f.

¹⁵⁰ Vgl. Caillé (2008), S. 32.

¹⁵¹ Caillé (2008), S. 179.

Genese des ökonomischen Feldes der modernen Gesellschaft und – mit ihr verbunden – die Genese des kapitalistischen, geldbasierten Warentausches möglich gemacht haben.“¹⁵²

Wie bereits erwähnt, sind Gaben „beseelt“, tragen eine Botschaft und ein Symbol in sich. Diese Eigenschaft der Gabe wurde von Mauss hervorgehoben.¹⁵³ Die Gaben und ihre Symbolik können nie klar quantifiziert werden. Die materiellen Güter, die ausgetauscht werden, mögen unter bestimmten Umständen einen Preis haben (wohl nicht in den archaischen Gesellschaften, die keine Warenökonomie im heutigen Sinn kannten), aber das Symbol der zeremoniellen Gabe, das an ihnen hängt, ist höchst personalisiert für eine Situation gedacht und damit ein Unikat. Gerade deswegen kann dieses Symbol nicht quantifiziert werden.

Somit haben die Tauschpartner oft das (subjektive) Gefühl, mehr bekommen zu haben, als sie gegeben haben.¹⁵⁴ „Das Geben von Geschenken ist (...) mit dem symbolischen Geben von Teilen der eigenen Person des gebenden Akteures verbunden (...). Dies ist (...) ein zentraler Unterschied zwischen dem Schenken vom Geschenkt und dem Kauf und Verkauf von Waren. Im Letzteren wird die reziproke Bindung zwischen den tauschenden Akteuren symbolisch in eine Beziehung zwischen den getauschten Sachen (Ware gegen Geld und Geld gegen Ware) verwandelt, die auch die Beziehung zwischen den tauschenden Akteuren versachlicht. Im Geschenktausch sind die mit den getauschten Dingen verbundenen Symbole vor allem auf die imaginierten inneren Eigenschaften der beteiligten Akteure bezogen. Die Beziehung zwischen schenkenden und beschenkten Akteuren wird nicht, wie im Warentausch, symbolisch versachlicht, sondern ganz im Gegenteil symbolisch emotionalisiert, wie wir wahrscheinlich alle aus unserer Alltagspraxis bestätigen können.“¹⁵⁵ Und gerade wegen der symbolischen Emotionalisierung bleibt die Gabe unbestimmt und nicht messbar.

¹⁵² Hillebrandt (2009), S. 118.

¹⁵³ Vgl. Hillebrandt (2009), S. 140.

¹⁵⁴ Vgl. Hillebrandt (2009), S. 144.

¹⁵⁵ Hillebrandt (2009), S. 147.

4.2 Öffentliches Spiel

„Man könnte fast sagen, der Mensch sei ein zeremonielles Tier. Das ist wohl teils falsch, teils unsinnig, aber es ist auch etwas Richtiges daran.“¹⁵⁶ In dieser Aussage Wittgensteins wird viel gesagt. Das Zeremonielle, das immer betont werden muss, ist eine wichtige Dimension der Gabe und ist nicht immer gleich ausgeprägt. Manchmal geht es um die kleinen Zeremonien des Alltags, manchmal um große Feste (z. B. Hochzeit oder Geburt), etwa in den archaischen Gesellschaften. Jede Darbringung ist eine Zeremonie und befreit die teilnehmenden Parteien von ihrem Alltag. Sogar die kleinsten Geschenke erfordern eine bestimmte Form der Darbringung, die etwas Offizielles oder sogar Feierliches hat, selbst einfache Begrüßungen sind zeremoniell. Die Dimension des Zeremoniellen findet sich aber zum Beispiel auch bei den Geschenkausch-Zeremonien, zu Weihnachten gibt es Momente des Feierlichen und Öffentlichen. Selbst im engsten privaten Kreis kann man die Gaben, Geschenke feierlich und öffentlich übergeben.

Das Zeremonielle des Gabentausches gehört zu der Sphäre des „Heiligen im Alltagsleben“, in der sich ein Akt des Profanen des Alltags enthebt. Das Feierliche ist das Schlüsselement der Religionen und hier nähert sich die Gabe dem Sakralen.¹⁵⁷ Mit der rituellen Natur der Gabe sind also zwei Aspekte verbunden: Erstens kann man aufgrund der zeremoniellen Natur der Gabe sagen, es handelt sich um ein Phänomen, das in der Öffentlichkeit stattfindet. Zweitens ist die zeremonielle Gabe ein Spiel mit bestimmten (ungeschriebenen) Regeln, die für alle gelten und die allen bekannt sind. Die zeremonielle Gabe hat zwar Regeln, was den Ablauf des Austauschs betrifft, aber diese Regeln sind nirgendwo festgehalten (es gibt keine Anleitung für die Übergabe des Geschenks!) und die Positionen der Akteure im Kontext dieser Regeln wandeln sich laufend – man kann die Regeln strikt befolgen oder auch eine ironische Haltung beziehen. Natürlich gibt es alles zwischen den zwei Extremen.

¹⁵⁶ Wittgenstein (1989), S. 35.

¹⁵⁷ Vgl. Pfaller (2011), S. 20 f.

Die Zeremonien der Gaben in den archaischen Gesellschaften wurden so veranstaltet, dass möglichst viele Mitglieder der Gemeinschaft involviert waren – deshalb auch die Definition von Mauss, laut der die zeremonielle Gabe „das totale soziale Phänomen“ war. Erst durch die Anwesenheit der Stammesmitglieder der archaischen Gesellschaften bekam die zeremonielle Gabe ihre Gültigkeit.

Im Vergleich mag die Gabe in den modernen westlichen Gesellschaften vielleicht nicht so dominant sein, dennoch ist die Gabe, also die Übergabe eines Geschenks, etwas Offizielles und geschieht sehr oft in Anwesenheit anderer. Dies gilt vor allem für Hochzeiten oder Geburtstagsfeiern. Solche Feste setzen die Anwesenheit anderer Menschen voraus und die Gabe wird feierlich und angesichts anderer übergeben, also wird die zeremonielle Gabe in der Öffentlichkeit übergeben.¹⁵⁸

Heißt das aber, dass die Gabe immer angesichts anderer Menschen überreicht werden muss? Nicht unbedingt, denn die zeremonielle Gabe kann auch in Abwesenheit Dritter stattfinden. Aber auch dann ist eine Dimension des Öffentlichen gegeben – in Form vieler ungeschriebener Regeln und der Feierlichkeit wie auch des Spiels der Gabe. Mit anderen Worten: Die Gabe wird immer öffentlich überreicht, sie wird immer so übergeben, als ob ein Beobachter anwesend wäre. Dies ist die „**Als-ob-Situation**“, die für die zeremonielle Gabe und allgemein für die menschliche Interaktion und Zusammenarbeit von großer Bedeutung ist.¹⁵⁹ Um zu erklären, was damit gemeint ist, sei der Ansatz des österreichischen Philosophen Robert Pfaller genannt, der auf der Theorie des französischen Psychoanalytikers Octave Mannoni aufbaut. Octave Mannoni hat sich unter anderem mit dem Problem der kollektiven Illusionen bzw. der geteilten Illusionen beschäftigt. Die Position des Subjekts in der kollektiven, der geteilten Illusion ist ungefähr die folgende: „Ich weiß zwar, dennoch ...“

¹⁵⁸ Ausnahmen gibt es von jeder Regel und auch von dieser. Es gibt Geschenke, die anonym übergeben werden, etwa heimliche Geschenke, bei denen der Nehmer nicht wissen soll, von wem das Geschenk kommt, etwa Blut- oder Organspende.

¹⁵⁹ Das Phänomen des „Als ob“ wurde ursprünglich vom deutschen Philosophen Hans Vaihinger thematisiert, der von sogenannten nützlichen Fiktionen spricht. Die „nützlichen Fiktionen“ sind gesellschaftliche Fiktionen, die zwar widersprüchlich und inkonsistent sein können, dennoch großen Einfluss auf die Struktur des gesellschaftlichen Lebens haben. Vgl. Vaihinger (2007).

So gesehen befindet sich die zeremonielle Gabe im Bereich der geteilten Illusion. Der Nehmer kann immer sagen: „Ich weiß zwar, dass der Geber etwas von mir will, dennoch werde ich sein Geschenk akzeptieren und das Spiel der Gabe aufnehmen.“ Das können wir weiterspinnen. Der Geber kann auch vermuten, dass dem Nehmer klar ist, was die Absicht ist, aber er spielt das Spiel nach den Regeln der Gabe. Derjenige, der diese Regeln nicht beachtet, bricht die kollektive Illusion und das ganze symbolische Konstrukt bricht zusammen.¹⁶⁰ Pfaller betont die Bedeutung der kollektiven Einbildung für alle Zeremonien, denn die Zeremonien werden immer so gespielt, als ob sie jemand beobachtete, unabhängig davon, ob tatsächlich jemand anwesend ist oder nicht. Genau hier erkennt man die Trennung des Subjekts in private und öffentliche Person: Der öffentliche Mensch verhält sich immer so, als ob sein Verhalten für einen unsichtbaren Dritten bzw. einen naiven Dritten gespielt würde, wie Pfaller ihn nennt.¹⁶¹

In dem Moment, wo das Öffentliche erscheint, können wir von der Gesellschaft sprechen und es ist genau das, was die Gesellschaft von der Gemeinschaft unterscheidet. „Während *Gemeinschaften* ihren Zusammenhalt durch die übereinstimmenden Überzeugungen ihrer einzelnen Mitglieder gewinnen, ist bei *Gesellschaften* der Träger ihrer bestimmenden Einbildung mit keinem der Mitglieder identisch; er ist außerhalb davon angesiedelt. Nicht die Individuen sind von dem Spektakel überzeugt, das sie inszenieren. Die Gruppe fühlt sich vielmehr einer anderen Instanz, einer Beobachtung von außen, verpflichtet, der sie Haltung schuldet.“¹⁶² Das Aufkommen der geteilten Illusionen war mit der Entwicklung der Städte schlichtweg notwendig, damit die Gesellschaft funktionieren konnte. Mit einer größeren Anzahl von Menschen auf engem Raum war es nicht mehr möglich, dass alle einander persönlich kannten. In diesem Zusammenhang waren die geteilten Illusionen und damit

¹⁶⁰ Vgl. Pfaller (2012), S. 97. Octave Mannoni unterscheidet zwischen zwei Arten von Einbildung – Einbildung ohne Eigentümer und Einbildung mit Eigentümer. Bei der Ersteren, wo auch die zeremonielle Gabe angesiedelt ist, ist die Einbildung immer mit einer gewissen Distanzierung verbunden. Genau da hat man die Konstruktion: „Ich weiß zwar, dennoch ...“ Diese Konstruktionen sind laut Mannoni eigentlich Aberglaube. Die anderen sind Bekenntnisse, bei denen sich das Subjekt zu den Einbildungen bekennt – z. B. Religion. Hier ist keine Distanzierung gegeben. In der Praxis sind diese zwei Arten von Einbildungen sehr oft vermischt. Vgl. Pfaller (2012), S. 100 f.

¹⁶¹ Vgl. Pfaller (2011), S. 23 ff.

¹⁶² Pfaller (2011), S. 23.

zusammenhängende Höflichkeitsformen hilfreich, um die Begegnung der Menschen zu ermöglichen und auf einem vernünftigen Niveau zu halten.¹⁶³

Diese unsichtbare Instanz ist nicht ein übernatürliches Wesen wie etwa Gott, der alles sieht und über alles urteilen kann. Diese Instanz ist eher durch ihre „Naivität“ charakterisiert, denn der Dritte in dieser Konstellation ist alles andere als allwissend. Deswegen nennt Pfaller ihn den „naiven Dritten“¹⁶⁴. Die Existenz des „naiven Dritten“ oder genauer gesagt, die Existenz der ungeschriebenen Regeln ist für Pfaller Ausdruck der Zivilisiertheit. Darüber hinaus sind genau diese kollektiven Illusionen laut Pfaller der Ausdruck der gesellschaftlichen Solidarität.¹⁶⁵ Denn diese Illusion ist nur so lange gültig, wie die Mitglieder der Gesellschaft sie teilen, sie also in die Gesellschaft integriert ist. In diesem Zusammenhang erwähnt Godelier die schöne Formulierung Mauss', dass die Funktionsweise der Gesellschaft so ausgerichtet ist, dass sie ihre Ursprünge versteckt, es ist die Gesellschaft, „die sich mit dem Falschgeld ihres Traums bezahlt“¹⁶⁶. Die zeremonielle Gabe trägt das Gebot der Großzügigkeit und der Spontanität in sich. Auch wenn ökonomische Interessen hinter der großzügigen zeremoniellen Gabe stehen, muss man so tun, als ob die ökonomische Dimension gar nicht existierte. Wenn wir Selbstlosigkeit im Rahmen der zeremoniellen Gabe spielen, spielen wir sie nicht ausschließlich für uns, sondern für den „naiven Dritten“, vor dem unsere (ökonomischen) Interessen versteckt bleiben sollen.

Meiner Meinung nach soll der Begriff der Öffentlichkeit in diesem Kontext gedacht werden, denn die Öffentlichkeit wird nicht nur durch die Menschen verkörpert, sondern auch durch die Illusion des „naiven Dritten“. Man kann sogar sagen, die geteilten Einbildungen sind wichtiger als die Anwesenheit der Menschenmenge. Die Menschenmenge, die in den

¹⁶³ Vgl. Pfaller (2012), S. 93 f.

¹⁶⁴ Ein schönes Beispiel für die Instanz des „naiven Dritten“ ist der Weihnachtsmann. Sehr oft wissen alle (inkl. Kinder), dass der Weihnachtsmann nicht existiert. Darüber hinaus wissen auch die Eltern, dass die Kinder Bescheid wissen, und dennoch spielt man das Spiel weiter. Man führt die gesamte Zeremonie des Geschenkeaustauschs durch, als ob der Weihnachtsmann existierte, obwohl alle wissen, dass dies nicht der Fall ist. Es ist der spielerische Umgang mit den eigenen und den geteilten Illusionen. Vgl. Pfaller (2012), S. 93 f.

¹⁶⁵ Vgl. Pfaller (2012), S. 93 f.

¹⁶⁶ Godelier (1999), S. 248.

archaischen Gesellschaften bei der Zeremonie der Gabe anwesend war, wurde erst durch die geteilten Einbildungen zur Öffentlichkeit. Die kollektiven Einbildungen sind also Institutionen oder besser gesagt symbolische Systeme, die das Zusammensein der Menschen regulieren.

Diese geteilte Illusion gründet möglicherweise auf der geteilten Moral und der zwischenmenschlichen Empathie. Hier kommt kein anderer als der Vater der Ökonomie – Adam Smith – zu Wort mit seiner *Theorie der ethischen Gefühle (Theory of Moral Sentiments)*, die 1759 veröffentlicht wurde. Smith behauptet unter anderem, dass das menschliche Wesen zur Sympathie fähig ist. Die Sympathie sagt uns, dass eine Handlung gut oder schlecht ist, wenn sie aus der Sicht der anderen (der Mitmenschen) gut oder schlecht ist. Bei Adam Smith ist der andere allerdings nicht konkret, sondern abstrakt und kann eher als ein unparteiischer Beobachter gesehen werden. Der unparteiische Beobachter ist gewissermaßen eine moralische Instanz, aus deren Perspektive die Handlung beobachtet und beurteilt wird. „Sympathie ist der normative Kitt einer in Einzelinteressen dissoziierten Gesellschaft. Sie schafft nicht nur soziale Bindungen, indem sie zu Verantwortungsgefühlen und identifikatorischen Handlungen motiviert, sondern fördert auch Takt und Feingefühl im sozialen Verkehr.“¹⁶⁷ Das findet aber nur dadurch statt, dass sich der Mensch mittels Empathie in den anderen hineinversetzen kann. Dadurch wird Gemeinschaft zwischen zwei Menschen möglich. Der Dritte ist das, was die Öffentlichkeit ausmacht – es ist eine abstrakte moralische Instanz, die unsere Handlungen normiert und uns das Gefühl dafür gibt, ob wir etwas gut oder schlecht machen.

Darüber hinaus ist die zeremonielle Gabe das Spiel im Sinne von Johan Huizinga. Das Spiel gehört zum Kultischen und Festlichen und geht über das „normale Leben“ hinaus (und ist insofern zeremoniell). Beim Spiel geht es nicht primär um individuelle und materielle Interessen, das Spiel ist zeitlich begrenzt, man kann es wiederholen, das Spiel ist spannend, da der Ausgang nie erahnt werden kann, das Spiel wird nach bestimmten Regeln und Codes

¹⁶⁷ Berking (1996), S. 223.

abgewickelt (also ist die Form wichtig!).¹⁶⁸ „Die Wörter, mit denen wir die Elemente des Spiels benennen können, gehören zum größten Teil in den Bereich des Ästhetischen. Es sind Wörter, mit denen wir auch Wirkungen der Schönheit zu bezeichnen suchen: Spannung, Gleichgewicht, Auswägen, Ablösung, Kontrast, Variation, Bindung und Lösung, Auflösung. *Das Spiel bindet und löst. Es fesselt. Es bannt, das heißt: es bezaubert.* Es ist voll von den beiden edelsten Eigenschaften, die der Mensch an den Dingen wahrzunehmen und auszudrücken vermag: es ist erfüllt von Rhythmus und Harmonie.“¹⁶⁹ Das Spiel hat noch ein wichtiges Merkmal, das Huizinga hervorhebt: den „heiligen Ernst“.¹⁷⁰ „Heiliger Ernst“ bedeutet, dass das Spiel regelmäßig voller Ernst gespielt wird, auch wenn alle Parteien wissen, dass es nur ein Spiel ist. Auf das Spiel lässt man sich ein, und wenn man das Spiel nicht mehr ernst nimmt, endet es. Wenn die Illusion das Spiel verlässt, hört das Spiel auf. Die Bindung der Teilnehmer an das Spiel ist durch ihre Haltung gegeben, den moralischen Code, dessen Missachtung Ehreinbuße bedeuten würde. Und wieder spielt die Dimension des „Als ob“ eine wichtige Rolle.

Alle diese Charakteristika des Spiels treffen auf die zeremonielle Gabe zu. Es geht um ein Spiel, das mit „heiligem Ernst“ ausgeführt wird, wo sich zwei Parteien an bestimmte Regeln halten. Potlatch-Rituale „gehören ins sakrale Gebiet, weil sie echte Spiele sind“¹⁷¹. Dasselbe gilt für die Kula-Rituale, wo das Spiel auf einem großen geografischen Gebiet durchgeführt wird und wo viele Teilnehmer involviert sind. „Nirgends vielleicht nimmt archaisches Kulturleben so sehr die Form eines edlen Gemeinschaftsspiels an wie bei diesen melanesischen Papuas. Der Wetteifer äußert sich hier in einer Gestalt, die an Reinheit die verwandten Gebräuche anderer, oft viel zivilisierterer Völker zu übertreffen scheint. Unverkennbar sieht man hier auf dem Grunde eines ganzen Systems von heiligem Ritual das menschliche Bedürfnis, in Schönheit zu leben. Die Form, in der es seine Befriedigung findet, ist die eines Spiels.“¹⁷² Das Spiel als Wette, bei der die Teilnehmer alles auf alles

¹⁶⁸ Vgl. Huizinga (2006), S. 17 ff.

¹⁶⁹ Huizinga (2006), S. 19.

¹⁷⁰ Huizinga (2006), S. 27.

¹⁷¹ Huizinga (2006), S. 74.

¹⁷² Huizinga (2006), S. 75.

oder nichts setzen, bringt uns zum nächsten Punkt. Die Wette und der potenzielle Gewinn haben etwas gemein mit dem Akt des Schenkens. „Man darf Gewinne beim Spiel nicht einfach als Einnahmen verbuchen; und ebenso schäbig wäre es, seinen Champagner ganz alleine zu trinken und ihn nicht bei einem festlichen Anlass an seine eingeladenen Freunde zu verschenken.“¹⁷³

Die Spontaneität (sie ist ein Teil des Als-ob-Spiels) ist ein Bestandteil der Gabenbeziehung. Der Akt der Gabe muss den Eindruck erwecken, dass der Gebende die Gabe von Herzen und ohne Hintergedanken überreicht. Der Nehmende ist verpflichtet, die Gabe mit Dankbarkeit anzunehmen und zu einem späteren Zeitpunkt zu erwidern. Zur Spontaneität kommt eine andere Verpflichtung – man darf bei der Überreichung der Gabe keine versteckten Motive zeigen. In dem Moment, wo Motive offensichtlich werden, verliert die Gabe ihren Sinn. Also haben wir es mit einem Paradox zu tun: der Pflicht zur Spontaneität. Bei der Gabe darf nicht erkennbar sein, dass ihr eine Verpflichtung zugrunde liegt oder dass sie unfreiwillig geschieht. Es geht also um die Kodierung des Aktes des Gebens, keinesfalls darf erkennbar sein, welche Absicht dahintersteckt. Die Regeln des Austausches dürfen nicht formuliert werden, zumindest nicht laut. Wenn die Absicht verlautbart und explizit wird, geht der Sinn der Gabe verloren. Die Absicht der Gabe darf weder gezeigt noch ausgesprochen werden.

4.3 Beziehung zum anderen

Es gibt verschiedene Verständnisse der Andersheit, die im Kontext der zeremoniellen Gabe in der Literatur diskutiert werden. Zum einen kann es um jemand Unbekanntes gehen, also jemanden, den ich nicht kenne und auch noch nie gesehen habe. Zum anderen kann einem der oder die andere durchaus bekannt sein, wie etwa die Menschen aus dem eigenen Umfeld (Familienmitglieder, Freunde, Kollegen usw.), die Menschen, die die Eckpunkte des eigenen Soziallebens sind. Dieser Definition nach wäre der andere derjenige, mit dem wir unseren

¹⁷³ Pfaller (2011), S. 224.

Alltag teilen, geteilt haben oder teilen werden.¹⁷⁴ In der Praxis sind unsere Begegnungen mit dem anderen meist irgendwo zwischen diesen zwei Extremen: Begegnung mit dem engen Bekannten und dem gänzlich Unbekannten.

Doch unabhängig davon, wie bekannt oder unbekannt der andere ist, eine gewisse Fremdheit liegt jeder Begegnung zugrunde, eine bestimmte Fremdheit liegt zwischen allen Menschen. Das impliziert, dass es immer ein gewisses Maß an Unsicherheit gibt, weil ich nie genau weiß, was die Person, der ich begegne, gerade denkt oder vorhat. Das gilt im Übrigen auch für die Menschen, die uns nahestehen. Der Philosoph der Andersheit, Emmanuel Levinas, betont immer wieder, dass bei jeder Begegnung mit dem anderen (und er meint hier jeden Menschen) Ungewissheit inkludiert ist: „My definition of the other is completely different. The other is the neighbour, who is not necessarily kind, but who can be. And in that sense, if you're for the other, you're for the neighbour. But if your neighbour attacks another neighbour or treats him unjustly, what can you do? Then alterity takes on another character, in alterity we can find an enemy, or at least then we are faced with the problem of knowing who is right and who is wrong, who is just and who is unjust. There are people who are wrong.“¹⁷⁵ Für Levinas ist die Möglichkeit, dass der andere feindliche Absichten hat, immer gegeben. Jede Begegnung mit dem anderen (auch einem nahestehenden Menschen) birgt Ungewissheit in sich. Man kann nie wirklich sicher sein, ob der andere Freund oder Feind ist.¹⁷⁶ Genau das gilt für alle Gabenbeziehungen – man kann nie sicher sein, wie der andere auf die Einladung (durch die Gabe) antwortet. Das ist die Ambivalenz, die der Gabe zugrunde liegt.

Diese Ungewissheit trägt zusammen mit der eigenen Einstellung dazu bei, dass der andere auf unterschiedliche Weisen wahrgenommen wird. Er kann als Feind (Rivale oder Konkurrent) oder als Freund gesehen werden. Je nachdem, wie der andere wahrgenommen wird, sind verschiedene Gabenrituale möglich – agonale und egalitaristische. Bei der agonalen Gabe ist es sehr oft das Ziel, beim anderen Schuld hervorzurufen, was durch

¹⁷⁴ Vgl. Reuter (2010), S. 163 f.

¹⁷⁵ Levinas (1989), S. 294.

¹⁷⁶ Vgl. Žižek (2005), S. 147.

überdimensionierte Gaben, durch Übertreibung, erreicht werden kann. Wie Mauss gezeigt hat, ist etwa beim Potlatch das Ziel die Herausforderung, auf die der andere reagieren muss.¹⁷⁷ Bei dieser Art der zeremoniellen Gabe ist die Gabe dermaßen großzügig, dass sie der andere nur mit Mühe erwidern kann. Die Absicht ist eine derartige Übertreibung, dass es dem anderen unmöglich ist, die Gabe angemessen zu erwidern.¹⁷⁸ Erst durch die Tilgung der Schuld mittels der Gegengabe wird die Gabe annulliert, gegebenenfalls wird neue Schuld geschaffen. Die Herausforderung der zeremoniellen Gabe liegt in der zeitlichen Distanz, hier ist der Empfänger an den Gläubiger gebunden.¹⁷⁹

Demgegenüber steht die egalitaristische Gabe, die nicht auf Rivalität ausgerichtet ist und insgesamt für den Zusammenhalt der Gesellschaft viel wichtiger ist. Ein gutes Beispiel ist das Kula-Ritual, denn es ist die Begegnung zweier Menschen des gleichen oder ähnlichen Ranges ohne den Versuch, die Gegenpartei zu überbieten oder zu erniedrigen. Es gibt keine extensive Verschwendung wie beim Potlatch und sehr oft haben diese Gaben einen sehr geringen ökonomischen Wert. Laut Godelier sind die egalitaristischen Gaben nicht primär auf die Anhäufung von Schulden ausgerichtet (d. h., dies ist nicht die Absicht der Teilnehmer). Die Gabe wird nicht wie beim Potlatch durch die Gegengabe annulliert, sondern die Gaben beider „Gabenflüsse“ existieren nebeneinander. Ein passendes Beispiel wäre der Austausch von Geschenken zu Weihnachten, wenn alle Geschenke zur gleichen Zeit überreicht werden. Alle kleinen Geschenke, die ökonomisch gesehen keinen hohen Wert haben, fallen in diese Kategorie. Denn genau diese Gaben betonen die Beziehung zwischen zwei Menschen und es geht nicht unbedingt um den Wert des Gegenstandes. Was die Relation zwischen agonaler und egalitaristischer Gabe betrifft, behauptet Godelier, dass potlatchartige Gabenrituale eher die Minderheit gegenüber egalitaristischen und darüber hinaus solidaritätsstiftenden Gabenritualen darstellen.¹⁸⁰

¹⁷⁷ Vgl. Mauss (1990), S. 24.

¹⁷⁸ Vgl. Godelier (1999), S. 82 und Vgl. Bourdieu (1998), S. 164.

¹⁷⁹ Vgl. Godelier (1999), S. 133.

¹⁸⁰ Vgl. Godbout (1998), S. 219.

In der Literatur findet man häufig die Definition der zeremoniellen Gabe als reziproker Prozess zwischen zwei Parteien. Die Reziprozität impliziert, dass die Gabe durch die Gegengabe wettgemacht werden kann. In einer solchen Beziehung schauen sowohl Geber als auch Nehmer ausdrücklich auf den Wert der Gabe und versuchen eine gewisse Äquivalenz der Gaben herzustellen. Es ist eine Do-ut-des-Beziehung, die mit der Erwidern der ersten Gabe abgeschlossen werden kann. An diesem Aspekt zeigt sich die Ähnlichkeit mit dem Markttausch, der ebenso auf Äquivalenz aufbaut und bei dem die Beziehungen und die Anerkennung nicht dauerhaft sind.¹⁸¹

Doch einige Autoren wehren sich gegen diese Definition der zeremoniellen Gabe. Für den französischen Soziologen Paul Ricœur etwa ist die zeremonielle Gabe ein Weg der Anerkennung, denn bei jeder Überreichung einer Gabe muss man sich dem anderen gegenüber öffnen. Ricœur spricht dem Terminus *wechselseitige* Anerkennung (sowie *wechselseitige* Beziehung) einen höheren Stellenwert zu als dem der *gegenseitigen* Anerkennung (wie auch der *gegenseitigen* Beziehung).¹⁸² Für ihn ist *wechselseitige* Anerkennung (*wechselseitige* Beziehung) nicht Reziprozität zweier Parteien, sondern ständige Erneuerung einer bestehenden Beziehung. Somit ist die Erwidern der Gabe – als Antwort auf die Initialgabe – als **zweite erste Gabe** zu verstehen. Paul Ricœurs Meinung nach ist also die Erwidern der Gabe nicht als Antwort auf die erste Gabe zu verstehen, sondern als die zusätzliche Herstellung einer Bindung und als weiterer Ausdruck von Anerkennung in einer zwischenmenschlichen Beziehung. Das Ergebnis ist die Sozialisation und die Stärkung einer freundschaftlichen Beziehung. Für Ricœur endet die erfolgreiche wechselseitige Anerkennung im Zustand der *agape*.¹⁸³

Zu einem ähnlichen Schluss kommt der amerikanische Sozialanthropologe David Graeber. Er sieht die zeremonielle Gabe als einen Akt für sich, der nicht immer eine Erwidern erfordert. Deshalb wehrt er sich auch gegen die Definition der zeremoniellen Gabe als Reziprozität zweier Parteien. Er nennt Beispiele des Potlatch-Rituals, die nicht auf eine

¹⁸¹ Vgl. Graeber (2001), S. 219, und Sahlins (1972), S. 220 ff.

¹⁸² Die gegenseitige Beziehung im Sinne Ricœurs ist als Reziprozität zu verstehen.

¹⁸³ Vgl. Ricœur (2006), S. 290–306, 275 ff.

direkte Erwiderung abzielen, und man hat keinen genauen Überblick, mit wem man was ausgetauscht hat.¹⁸⁴ Ähnlich wie Ricœur schlägt Graeber einen anderen Terminus vor – „Totale Darbietung“ (*total presentation*): „As should be obvious by now, gifts do not always have to be repaid. The question should really be: When do they have to be repaid? What sort of gifts? In what circumstances? And what precisely can count as repayment? (...) Because in the former, gifts do not have to be repaid. This is because unlike competitive gift exchange, ‚total presentations‘ created permanent relationships between individuals and groups, relations that were permanent precisely because there was no way to cancel them out by a repayment. The demands one side could make on the other were open ended because they were permanent; (...) Most of us treat our closest friends this way. No accounts need be kept because the relation is not treated as if it will ever end.“¹⁸⁵

Dies bestätigt auch der französische Soziologie Maurice Godelier, wenn er sagt, dass die ursprüngliche Gabe durch die Gegengabe nicht aufgehoben werden kann. Also jede neue Gabe oder Gegengabe bewirkt eine neue Bindung zwischen zwei Akteuren, je mehr, desto fester die Beziehung. Der Weg von Maurice Godelier ist der Erklärungsansatz, der die Gabe (bzw. den Gegenstand) als Teil der gebenden Person sieht.¹⁸⁶ Durch die Ansicht, dass das Tauschobjekt Teil der gebenden Person ist, kann man gar nicht zu Reziprozität gelangen, denn es finden (zu unterschiedlichen Zeitpunkten) zwei (parallele) Tauschvorgänge statt, die sich gegenseitig nicht aufheben können.

Sozialanthropologin Annette Weiner machte nach dem II. Weltkrieg Nachforschungen auf den Trobriand-Inseln, wo Malinowski das Phänomen Kula beobachtet hatte. Sie kam zum Schluss, dass hier die Gaben stellvertretend für die Menschen standen. Weiner ging davon aus, dass die ausgetauschten Objekte etwas von der Benjamin'schen Aura besitzen, was heißt, die soziale Identität des ursprünglichen Eigentümers ist immer mit dem Objekt verbunden.¹⁸⁷ Sie hat sich insbesondere mit dem „hau“ der Gabe (Geist der Gabe)

¹⁸⁴ Vgl. Graeber (2001), S. 209.

¹⁸⁵ Graeber (2001), S. 217 f.

¹⁸⁶ Vgl. Godelier (1999), S. 64.

¹⁸⁷ Vgl. Weiner (1993), S. 10.

beschäftigt, der von Mauss beschrieben wurde. Für sie sind die Gaben (der zeremoniellen Gabe) unveräußerlich, zudem bleiben sie immer mit ihrem Ursprung verbunden: „The taonga¹⁸⁸ given to someone should return because it is inalienable, but the hau can be detached from an object so that another taonga may carry the original ‚semblance‘ of the person. Wenn Ranapiri explains that when a taonga is given to another person, it will be repaid with another taonga, this is a replacement for the original. But when a exceptionally fine taonga is given, there is no replacement possible. Each high-ranking cloak or nephrite possession subjectively defines an exclusive set of social and cosmological relationships. To give away a taonga to someone is to make that person an intimate part of these relationships. To claim another person’s taonga is more than a personal victory; it is to assume another’s rank, name and history.“¹⁸⁹ Dieses Verständnis der Gabe steht im Gegensatz zum Prinzip der Reziprozität nach der Do-ut-des-Logik und eine Gabe kann durch die Gegengabe nicht annulliert werden¹⁹⁰, da sie immer mit dem Ursprung verbunden bleibt.¹⁹¹ So gesehen sind die Gabenbeziehungen tatsächlich integrationsstiftend, da die Menschen durch sie in schwer zu brechenden Beziehungen stehen.

Erst vor diesem Hintergrund ist die Beziehung zwischen zwei Gruppen zu verstehen, die sich durch Frauentausch miteinander verbunden haben, wie Claude Lévi-Strauss beschreibt. Aus diesem Tausch resultiert nicht die Aufhebung von Verpflichtungen, also Schuldenfreiheit, auch wenn der Tausch abgeschlossen ist. Denn jede Frau bleibt tatsächlich mit ihrem Ursprungsclan verbunden, was die Beziehung zwischen den zwei Klans stärkt.¹⁹² Mit anderen Worten: Es werden Abhängigkeiten geschaffen, die in beide Richtungen wirken. „Zwei identische, aber in umgekehrter Richtung verlaufende soziale Beziehungen sind produziert worden und haben sich miteinander verknüpft und so zwei Individuen oder

¹⁸⁸ Taonga steht für den Gabengegenstand.

¹⁸⁹ Weiner (1992), S. 63 f.

¹⁹⁰ Vgl. Miklautz (2010), S. 45.

¹⁹¹ Vgl. Miklautz (2010), S. 45.

¹⁹² Vgl. Lévi-Strauss (1977), S. 22, 61–67.

zwei Gruppen in einem doppelten Verhältnis wechselseitiger Abhängigkeit miteinander verbunden.“¹⁹³

Meiner Meinung nach sind verschiedene Arten von Gabe mit unterschiedlicher Intensität möglich. Sie konnten sowohl auf dem Prinzip der Reziprozität funktionieren als auch wie wechselseitige Gaben, wie vorher beschrieben. Jeder Anfang einer neuen Beziehung basierte auf dem reziproken Gabentausch und der gegenseitigen Anerkennung, beides funktionierte auf dem Do-ut-des-Prinzip und der „Kontoführung“. In der Tat müssen viele Beziehungen diese Phase durchlaufen, es kann die erste Phase einer langen und intensiven Beziehung sein. In Folge kann die Gabenbeziehung entweder stagnieren, abgebrochen oder vertieft werden. Der Abbruch der Beziehung wäre der Rückzahlung der Schulden gleichgekommen, die eine Auflösung der gegenseitigen Verpflichtungen bewirkt und die Beziehung annulliert hätte. „Although compliance with the norm of reciprocity may foster complex, long-linked social interactions over time, each act inducing another and each return requiring a new return, it is nonetheless sometimes possible for people in a relationship governed solely by the norm of reciprocity to be ‚even‘ with one another at some point – or, at least, to view their relationship in this way – and to call it ‚quits‘. This is a dangerous moment in the life of social systems. Indeed, when we hear men talk about ‚balancing‘ or ‚squaring‘ accounts with one another we commonly suspect an aggressive intent, and rightly expect that there is trouble ahead.“¹⁹⁴ Die Alternative ist die Vertiefung der Beziehung in Richtung *wechselseitige* Beziehung nach Ricœur oder *totale Darbietung* nach Graeber. Die zeremonielle Gabe führt dann zu einer „positiven Verschuldung“, bei der jeder denkt, mehr bekommen zu haben, als er gegeben hat.¹⁹⁵

Ein weiterer Aspekt, der sich hier zeigt, ist die Dauerhaftigkeit der Beziehung, die durch die Gabe gestiftet wird. Es ist eine Tatsache, dass die Bindung zwischen zwei Menschen durch die Gabenrituale immer wieder reproduziert werden muss, nur durch die Kontinuität der Gaben wird die Beziehung gepflegt und reproduziert. Deshalb sind kleine Gaben durch ihre

¹⁹³ Godelier (1999), S. 65.

¹⁹⁴ Gouldner (1973), S. 274.

¹⁹⁵ Vgl. Caillé (2008), S. 58 ff.

höhere Frequenz sogar wichtiger als große Gaben mit außerordentlichem Charakter, so Bourdieu. Denn nur diese kleinen Gaben ermöglichen und garantieren kontinuierlich den Erhalt der Beziehung und Anerkennung zwischen zwei Individuen oder Gruppen.¹⁹⁶ Und das ist genau, was die Studien von Mauss und Malinowski zeigen – die Gaben befinden sich in einem permanenten Zyklus, den keine Partei Interesse hat zu verlassen. Deshalb kann die Dauer der Gabe-Beziehung zwischen zwei Menschen theoretisch unbegrenzt, nämlich lebenslang sein – es geht bei der zeremoniellen Gabe um einen „open-end“-Prozess.¹⁹⁷ Die *wechselseitige* Beziehung von Ricœur sowie die *totale Darbietung* von Graeber sind genau die Prozesse, die zeitlich nicht begrenzt sind. Es sind Beziehungen der gegenseitigen Schuld, die nie zurückbezahlt werden kann. Es wird beim Tausch der Gaben bewusst auf „Kontoführung“ verzichtet, da man davon ausgeht, dass die Dauer der Beziehung unbegrenzt ist.

Unabhängig von der Art der Gabe (agonal oder egalitaristisch, dauerhaft oder temporär) ist die grundlegende Idee dahinter, dass die zeremonielle Gabe etwas Zivilisatorisches leistet, und zwar die Begegnung mit dem anderen und die (zumindest vorläufige) respektvolle Anerkennung der Andersheit. Durch diese Anerkennung wird also die Heterogenität gewährleistet. Sogar bei den agonalen Ritualen, die von Rivalität dominiert sind, ist die Anerkennung des anderen durchaus gegeben. Aber auch in diesem Fall wird die Heterogenität bewahrt.¹⁹⁸ Die zivilisatorische Leistung ist hier besonders sichtbar, denn die Alternative zur agonalen zeremoniellen Gabe ist sehr oft der Konflikt oder sogar der Krieg.

4.4 Niveaus der Gaben

Die zeremonielle Gabe findet, wie besprochen, normalerweise zwischen zwei Individuen oder zwei Gruppen statt. Sie ist grundlegend eine persönliche Begegnung mit dem anderen, jedoch von unterschiedlicher Intensität. Die zeremonielle Gabe kann sich zudem auf

¹⁹⁶ Vgl. Bourdieu (2009), S. 82.

¹⁹⁷ Vgl. Graeber (2001), S. 162 f.

¹⁹⁸ Vgl. Berking (1996), S. 159.

verschiedenen Niveaus bewegen. Im letzten Kapitel wurden die Gabenbeziehungen zwischen gleichgestellten Akteuren beschrieben, die entsprechend auf einer horizontalen Ebene stattfinden.¹⁹⁹ Die horizontale Gabe ist eine Bestätigung der Gleichstellung zweier Personen, zum Beispiel haben sich zwei Menschen erst kennengelernt und geben durch den Austausch der Gaben die egalitäre Sicht auf ihre Beziehung bekannt. Durch die Gabe kann ein Bündnis bestätigt und die Solidarisierung bekundet werden. Auf der egalitaristischen zeremoniellen Gabe basiert auch die romantische Beziehung, beziehungsweise Liebesbeziehung.

Der Freiraum für die horizontale Gabe breitet sich insbesondere in den modernen kapitalistischen Gesellschaften als Folge der größeren individuellen Freiheiten und der Auflösung der Hierarchien aus. Dazu kommt immer mehr „Fremdheit“ in der Gesellschaft, vor allem als Ergebnis der starken Urbanisierung. Die Urbanisierung führt dazu, dass immer mehr Menschen (zumindest nominell) vor allem durch ihre Anonymität gleichgestellt sind. Zudem ist die Freiheit des Individuums, Beziehungen mit beliebig vielen anderen Individuen zu pflegen, in der westlichen modernen Gesellschaft viel größer als in den traditionellen Gesellschaften. Man ist prinzipiell frei, Beziehungen mit vielen Menschen einzugehen und die bestehenden aufzulösen. Eine traditionell dauerhafte Beziehung wie die Ehe etwa wird heute viel öfter beendet als im frühen 20. Jahrhundert.²⁰⁰

Dieser Fremdheit in den modernen westlichen Gesellschaften kann man auf unterschiedliche Weise begegnen, unter anderem bei der zeremoniellen Gabe. Auch andere, auf den Marktmechanismen basierte Möglichkeiten der Begegnung bieten sich in den modernen kapitalistischen Gesellschaften an, was später in dieser Arbeit diskutiert wird.

Obwohl die egalitaristischen Beziehungen zugenommen haben, bleiben die hierarchischen Beziehungen zwischen den Menschen bestehen. Die zeremonielle Gabe hat eine wichtige

¹⁹⁹ Die agonale zeremonielle Gabe versucht eine bestimmte Hierarchie zwischen zwei Rivalen herzustellen, vor allem durch den Antagonismus zwischen dem „Gläubiger“ und dem „Schuldner“. Diese Art der zeremoniellen Gabe kann jedoch nur zu einem gewissen Grad als egalitaristisch betrachtet werden. Eine agonale Gabenbeziehung kann in eine vertikale/hierarchische Beziehung umschlagen, wenn etwa einer der beiden Akteure die Gabe nicht erwidern kann. Vgl. Godbout (1998), S. 140 f.

²⁰⁰ Vgl. Godbout (1998), S. 96 f.

Rolle auch in den hierarchischen (vertikalen) Beziehungen. Solche zeremoniellen Gaben bilden und bestätigen ein Herrschaftsverhältnis zwischen zwei Akteuren ab (z. B. Eltern/Kinder oder Herr/Diener). So war der Adel im Feudalismus gewissermaßen für das Volk verantwortlich – was unter der Redewendung *noblesse oblige* (Adel verpflichtet) bekannt ist. „Während unter dem alten Regime des Feudalismus und der Dorfgemeinschaft, des *noblesse oblige*, der Stammessolidarität und der Reglementierung des Getreidemarktes Hungersnöte weitgehend verhindert wurden, konnten die im Rahmen der Marktgesetze wirkenden Spielregeln das Verhungern der Menschen nicht verhindern.“²⁰¹ Die Pflicht, die durch die vertikale zeremonielle Gabe entsteht, ist für manche Autoren das Phänomen der Ausbeutung einer Sozialschicht durch die andere. So war es keine Seltenheit in den archaischen Gesellschaften, dass derjenige, der auf die Initialgabe nicht antworten konnte, der Freiheit beraubt wurde.

Die vertikale zeremonielle Gabe wird sehr oft in eine andere Art der Gabe transformiert, in der das Element des Zeremoniellen verloren gegangen ist. Die Gabe wird nicht mehr in Form einer Zeremonie überreicht, sondern zirkuliert aufgrund bestimmter Regeln. Diese Art der Gabe kann Redistribution genannt werden. So ist in den archaischen Gesellschaften bei der Redistribution der Häuptling für die Aufteilung der Gaben und die Aufstellung der Regeln verantwortlich. Ein schönes Beispiel ist das altgriechische Gesetz mit dem Namen *Nomos*, das ursprünglich die Aufteilung des Fleisches in der Gemeinschaft geregelt hat.²⁰²

In den modernen (westlichen) Gesellschaften spielt die Redistribution durchaus eine wichtige Rolle. Man findet sie sehr oft innerhalb der Familie. Darüber hinaus finden auch große Redistributionsen des Wohlstands durch den Staat (d. h. durch die Steuer und Transferleistungen) statt.²⁰³ Ein durch den Staat geregeltes System der Redistribution ist auch die Sozialversicherung (natürlich nicht die private!). Sie ist vor allem Ausdruck der gesellschaftlichen Solidarität. Obwohl diese Leistungen durch den Staat eindeutig als Gaben klassifiziert werden können, wird das Element des Zeremoniellen und Persönlichen stark

²⁰¹ Polanyi (1973), S. 221.

²⁰² Vgl. Berking (1996), S. 125.

²⁰³ Vgl. Berking (1996), S. 70 f.

vernachlässigt. Dadurch gehen viele Eigenschaften der zeremoniellen Gabenbeziehung zwischen den Akteuren verloren, zum Beispiel Anerkennung, öffentliches Spiel usw.

4.5 Überschuss

Eine Episode, die von Claude Lévi-Strauss in einer seiner Schriften notiert wurde, zeigt deutlich, dass sich die zeremonielle Gabe nicht auf den engen ökonomischen Deutungsrahmen beschränken lässt. Eine oft zitierte Stelle von Claude Lévi-Strauss zeigt die Dimension der Überflüssigkeit der zeremoniellen Gabe: „Aber das Ritual des Austauschs findet nicht nur bei zeremoniellen Mahlzeiten statt. Die Höflichkeit gebietet, daß man Salz, Butter, Brot anbietet und die Schlüssel dem Nachbarn reicht, bevor man sich selbst bedient. Oft konnten wir den zeremoniellen Aspekt der Mahlzeit in den billigen Restaurants Südfrankreichs beobachten, besonders in jenen Gegenden, wo man den Wein, das wichtigste Industrieprodukt, mit einer Art mystischer Ehrfurcht behandelt, die ihn zur ‚rich food‘ *par excellence* macht. In den kleinen Lokalen, wo der Wein im Preis der Mahlzeit eingeschlossen ist, findet jeder Gast vor seinem Teller eine kleine Flasche mit einem meist minderwertigen Getränk. Diese Flasche gleicht der des Nachbarn aufs Haar, so wie die Fleisch- und Gemüseportionen, die eine Kellnerin der Reihe nach austellt. Und dennoch zeigt sich alsbald ein merkwürdiger Unterschied im Verhalten gegenüber der flüssigen und der festen Nahrung: letztere befriedigt das Bedürfnis des Körpers, erstere seinen Hang zum Luxus; die eine dient in erster Linie der Ernährung, die andere der Ehre. Jeder Gast ißt sozusagen für sich allein, und eine winzige Benachteiligung in der Art, wie er bedient wurde, ruft Bitterkeit gegenüber Begünstigteren hervor sowie eine eifersüchtige Beschwerde beim Wirt. Ganz anders beim Wein: wenn beispielsweise die Flasche nicht voll genug ist, dann wird ihr Besitzer wohlgelaunt seinen Nachbarn um ein Urteil bitten. Und der Wirt hat es nicht mit der Forderung eines individuellen Opfers, sondern mit einer gemeinschaftlichen Beschwerde zu tun: denn im Unterschied zum ‚Tagesgericht‘, einem persönlichen Gut, ist der Wein ein soziales Gut. Die kleine Flasche mag zwar nur knapp ein Glas enthalten, doch dieser Inhalt wird nicht in das Glas des Besitzers, sondern in das des Nachbarn gegossen,

und dieser macht augenblicklich eine entsprechende Geste der Reziprozität. Was ist geschehen? Die beiden Flaschen sind gleich groß, ihr Inhalt von gleicher Qualität. Jeder, der an dieser aufschlußreichen Szene beteiligt ist, hat letztlich nicht mehr erhalten, als wenn er sein eigenes Quantum getrunken hätte. Ökonomisch gesehen hat niemand gewonnen und niemand verloren. Doch der springende Punkt ist, daß es beim Tausch um sehr viel mehr geht als um die ausgetauschten Dinge.²⁰⁴ Nicht nur, dass niemand gewonnen und niemand verloren hat, wie Lévi-Strauss anmerkt, sondern ökonomisch gesehen ist überhaupt nichts passiert. Dennoch wird das Ritual nach den Regeln durchgeführt. Was offensichtlich ist, sind die Sozialisierung und die wechselseitige Anerkennung zwischen den Restaurantbesuchern durch die kleinen zeremoniellen Geschenke.

Obwohl das beschriebene Ritual ökonomisch betrachtet nichts bringt, leistet es etwas mehr durch einen Überschuss (Surplus) an Gesten (in diesem Fall das Teilen des Weins mit dem Nachbarn im Restaurant). Dieser Überfluss ist bei der zeremoniellen Gabe immer gegeben.

Unabhängig davon, ob ein Interesse ökonomischer Natur der Anlass für die Kontaktaufnahme mit dem anderen ist oder nicht, im Rahmen der zeremoniellen Gabe ist ein Überschuss notwendig, um die Kommunikation tatsächlich zu verwirklichen. Im Kontext der alltäglichen Kommunikation zwischen den Menschen sind die Worte und Gesten eine Art zeremonielle Gabe. Ein ganz banales Beispiel ist Small Talk, der als Einführung in das Gespräch mit jemandem gesehen werden kann. Dieser unverbindliche Austausch über Themen wie das Wetter oder etwas Ähnliches dient offensichtlich dem Ziel, eine gemeinsame Basis für das Gespräch zu finden, in dem man anschließend auch zu „ernsten“ Themen übergehen kann. Zwischenmenschliche Kommunikation ist ohne diese kleine Rituale des Alltags, ohne diesen Überschuss an Kommunikation schwer vorstellbar.²⁰⁵

Dieser Überschuss ist in vielen Fällen der Anfang eines langfristigen Austauschs. Ein einfaches Beispiel: Wenn ich jemanden zum ersten Mal auf einen Kaffee oder ein Bier oder

²⁰⁴ Lévi-Strauss (1981), S. 115 f.

²⁰⁵ Vgl. Hillebrandt (2009), S. 10.

zum Essen einlade, ist das vielleicht der Beginn eines langen Austauschs. Die Initialgabe und die Generosität von meiner Seite sind als ein symbolischer Überschuss zu sehen, der mit einer Gegengabe zu einem späteren Zeitpunkt erwidert werden kann.²⁰⁶ „Vor allem die Modulation der Zeitstrukturen, die freie Gestaltung der Zeit, die zwischen Gabe und Gegengabe vergeht, bietet Chancen für die Realisierung eines symbolischen *surplus*; sie ist zugleich das entscheidende Einfallstor, um Verhältnisse auf Gegenseitigkeit in solche der persönlichen Abhängigkeit zu transformieren.“²⁰⁷

Der Autor, der sich intensiv mit dem Überschuss in der zeremoniellen Gabe beschäftigt hat, war Georges Bataille. Er sah Überschüsse insbesondere bei den Potlatch-Ritualen, exzessive Zerstörung der Güter, was für ihn unter anderem die Aufhebung der Ökonomie bedeutete. Es war laut Bataille eine reine unproduktive Verschwendung der Güter. Obwohl Absichten hinter dieser Verschwendung steckten, durfte der Überschuss auf keinen Fall mit einer Absicht in Verbindung gebracht werden. Bataille weist darauf hin, dass in den archaischen Gesellschaften der Herrscher gezwungenermaßen in die Tauschrituale involviert war und seinen Wohlstand zeremoniell an die Gemeinschaft verschenken musste. Jede Gelegenheit, die Freigiebigkeit zu zeigen, durfte nicht ungenutzt bleiben.²⁰⁸ In diesem Zusammenhang sah Bataille auch den nordamerikanischen Potlatch als eine riesige Bewegung der Reichtümer. Die Reichtümer wurden verschenkt oder sogar vernichtet. „Das Geschenk ist nicht die einzige Form von Potlatch. Ein Rivale kann auch durch die feierliche Vernichtung von Reichtümern herausgefordert werden. Die Vernichtung wird eigentlich mythischen Vorfahren des Empfängers dargebracht: sie unterscheidet sich kaum von einem Opfer. Noch im 19. Jahrhundert kam es vor, daß ein Tlingithäuptling sich irgendeinem Rivalen zeigte und vor seinen Augen einige Sklaven niedermetzelte. Zur gegebenen Zeit revanchierte sich dieser für eine solche Vernichtung mit der Tötung einer noch größeren Anzahl von Sklaven. Die Tschuktschen von Nordostsibirien haben verwandte Einrichtungen. Sie metzeln sehr wertvolle Hundemeuten nieder, um die rivalisierende Gruppe zu erschrecken und

²⁰⁶ Vgl. Berking (1996), S. 77.

²⁰⁷ Berking (1996), S. 76.

²⁰⁸ Vgl. Bataille (1985), S. 93 f.

einzuschüchtern. Die Indianer der Nordwestküste brannten ganze Dörfer nieder oder zerschlugen ihre Boote. Sie haben mit Zeichen versehene Kupferbarren von fiktivem Wert (je nach Berühmtheit und Alter), der manchmal einem Vermögen entspricht). Sie werfen sie ins Meer oder zerbrechen sie.“²⁰⁹

Bataille sieht in dem Geschenk einen Willen zur Interaktion und zum Erwerb der Macht. Schenken heißt erwerben, denn durch den Verlust (des Geschenks) erwirbt man vorübergehend die Macht über die anderen.²¹⁰ „Der Potlatch ist zwar nicht auf ein Verluststreben reduzierbar, aber was er dem Schenkenden einbringt, ist nicht der unweigerliche Zuwachs von Gegengeschenken, sondern der Rang, den er demjenigen verleiht, der das letzte Wort hat.“²¹¹ Wie schon erwähnt, ist der Potlatch eine Art Wettbewerb, eine Art Kampf um die Anerkennung der Gegenseite, aber auch der Gemeinschaft. Dabei werden unterschiedliche Strategien benutzt und improvisiert, Regeln befolgt oder auch gebrochen, alles mit dem Ziel, im Kampf zu gewinnen. Bataille sieht genau in diesem Kampf etwas mehr als reines Kalkül. „Der *Ruhm* selbst, die Folge einer Überlegenheit, ist etwas anderes als das Resultat einer Fähigkeit, den Platz eines anderen einzunehmen oder sich seine Güter anzueignen: es beruht vielmehr auf einer sinnlosen Raserei, einer maßlosen Verausgabung von Energie, die dem Kampf seine leidenschaftliche Form gibt. Der Kampf ist insofern ruhmvoll, als er immer in einem bestimmten Moment jedes Kalkül überschreitet. Man hat die Bedeutung von Krieg und Ruhm kaum begriffen, wenn man sie nicht zum Teil auf den Erwerb eines Rangs durch eine unbedachte Verausgabung vitaler Kräfte zurückführt, deren ausgeprägteste Form der *Potlatch* ist.“²¹² Diese Opulenz der Verausgabung ist nur den Gesellschaften vorbehalten, die Überschüsse produzieren, und ist insofern an die ökonomischen Bedingungen der Gesellschaft gebunden.²¹³ Gesellschaften können unterschiedlich auf Überschüsse reagieren, sie

²⁰⁹ Bataille (1985), S. 98 f.

²¹⁰ Vgl. Bataille (1985), S. 100 f.

²¹¹ Bataille (1985), S. 102.

²¹² Bataille (1985), S. 103.

²¹³ Vgl. Miklautz (2010), S. 67 f.

akkumulieren oder unproduktiv ausgeben. Und genau nach diesen Kriterien unterschied Bataille die Gesellschaften.²¹⁴

Überschüsse gibt es nicht nur im materiellen Sinne. Auch im reinen symbolischen Austausch (der Worte und der Gesten) sind Überschüsse möglich und kommen sehr oft vor. Hier ein bekanntes Beispiel für symbolischen Tausch von Slavoj Žižek. „Let us imagine a more down-to-earth situation: when, after being engaged in fierce competition for a promotion with my closest friend, I am successful, the proper thing to do is to offer to withdraw so that he gets the promotion, and the proper thing for my friend to do is to reject my offer – only in this way, perhaps, can our friendship be saved. What we have here is symbolic exchange at its purest: a gesture that is made to be rejected. The magic of symbolic exchange is that, although we end up back where we started, there is a palpable gain for both parties in their pact of solidarity. A similar logic is at work in the process of apologizing: if I hurt someone with a rude comment, the proper thing for me to do is to offer a sincere apology, and the proper thing for them to do is to say something like, ‚Thanks, I appreciate it, but I wasn’t offended. I knew you did not mean it ...‘ The point, of course, is that the declaration that no apology was needed can only be made after one has already apologized.“²¹⁵ Es ist etwas, das man als leere Geste bezeichnen kann, also ein rein symbolischer Tausch und reiner Überschuss. Im Prinzip passiert gar nichts bei diesem Tausch, dennoch ist die Welt wieder in Ordnung.

Dieser Überschuss der Gabe ist das Gegenteil der kalkulatorischen Direktheit, die sich in bestimmten Fällen durchsetzen kann. An einer anderen Stelle sieht Slavoj Žižek in der zeremoniellen Gabe das „surplus-enjoyment“, den Lustgewinn (der Begriff kommt ursprünglich von Freud) oder die Mehrlust (nach Jacques Lacan). Der Lustgewinn ist der Umweg, der zum Ziel führen soll. Die Direktheit in der Kommunikation wird über Umwege geleitet und alle die kleinen Nebenwirkungen können als Lustgewinn klassifiziert werden. Ein gutes Beispiel ist die Verführung, die genau auf diese Art funktionieren muss. Eine

²¹⁴ Vgl. Miklautz (2010), S. 69.

²¹⁵ Žižek (2014), S. xviii f.

potentielle Liebesbeziehung kann selten mit Direktheit angefangen werden, im Gegenteil. Es braucht viele Hindernisse und Aufschiebungen, die beide Parteien entwickeln, um verführt zu werden. Das ultimative Ziel der Verführung „is never fully achieved, always missed, but, simultaneously, we can never get rid of it – every renunciation of enjoyment generates an enjoyment in renunciation, every obstacle to desire generates a desire for an obstacle and so forth.“²¹⁶ Nur durch das Spiel der Desinteressiertheit, was die zeremonielle Gabe eigentlich ist, kann das Ziel erreicht werden. Die Mehrlust, die da entsteht, ist aufgrund der Natur der zeremoniellen Gabe nicht vollkommen planbar und steuerbar, sondern ist immer einer Ungewissheit ausgesetzt.

4.6 Ungewissheit

Wie schon bemerkt, muss die Gabe an sich spontan sein, um als solche anerkannt zu werden. Ein verstecktes Interesse mag auch dabei sein, aber auch das Risiko, keine Erwiderung zu bekommen oder das Erwartete nicht zu erhalten.²¹⁷ Interesse, auch wenn vorhanden, darf nicht gezeigt werden. In dem Moment, wo das Interesse offensichtlich wird, wird die Gabe sinnlos.²¹⁸ „The idea is to leave the other as free as possible to reciprocate or not, free also to ‚calculate‘ what he must give in return, when he should do it, and so on. The idea is to introduce the element of play into the exchange; to oblige, yes, but freely. Why is this necessary? Because the more convinced I am that the other is not ‚really‘ obliged to reciprocate, the more the fact that he does so has value for me, because it means that he is acting out of concern for the relationship, to foster the ties between us, that he is doing it for ... me.“²¹⁹ Man ist also nie sicher, ob man etwas bekommt und was man bekommt. Genauso ist es unsicher, ob die Gabe erwidert wird und wie sie erwidert wird. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Dimension Zeit, die zwischen Gabe und Gegengabe vergeht, die von Ungewissheit erfüllt ist. Die Gabe, die dazu da ist um Ungewissheiten zu beseitigen, trägt

²¹⁶ Žižek (2011), S. 638 (eBook) und Vgl. Tomsic (2015), S 141 ff. (eBook)

²¹⁷ Vgl. Godbout (1998), S. 182.

²¹⁸ Vgl. Godbout (1998), S. 185.

²¹⁹ Godbout (1998), S. 188.

paradoxerweise Ungewissheit in sich, ohne die die zeremonielle Gabe überhaupt nicht funktionieren würde.

Dem anderen muss die Freiheit gewährt werden, auf die Gabe zu reagieren oder nicht. Der Geber kann die Erwidern der Initialgabe nicht einfordern und die Erwidern muss als Eigeninitiative kommen. Die Eigeninitiative ist auch freiwillig und erst damit wird sie als Gabe anerkannt. So ist es auch mit der Gegengabe. „Eine Gegengabe kann nicht explizit eingefordert werden, obwohl sie innerhalb einer Freundschaftsbeziehung typischerweise erwartet werden kann.“²²⁰ Diese Erwartung gründet teilweise auf der symbolischen Gewalt, die die Gabe in sich trägt. Die symbolische Gewalt basiert auf den Regeln der Gabe, die eine gewisse Reziprozität vorschreiben.

Dennoch: Das Element der Ungewissheit ist der Gabe immer immanent. Denn in dem Moment, wo die Gabe überreicht worden ist, tritt die Zeit des Abwartens und der Ungewissheit ein. Der Gebende kann nie zu 100 Prozent sicher sein, dass die Zielperson/die Zielgruppe die Gabe annimmt und entsprechend erwidert. Der Nehmer weiß nicht im Voraus, wie der ursprüngliche Geber auf seine Gegengabe reagiert. Alle Teilnehmer des Austauschs erfahren und erleben die zeremonielle Gabe als unsicher und ungewiss und verhalten sich dementsprechend.²²¹ Es ist der Imperativ des Impliziten, denn sowohl dem Geber als auch dem Nehmer sind die Regeln des Spiels bekannt. Das Spiel aber bleibt ein Spiel – es gibt keine Garantie, dass die andere Partei mitspielt oder dass man am Ende des Spiels erfolgreich ist. Dies ist ein wesentliches Merkmal der Gabe – die Ungewissheit, ob der/die andere die Gabe tatsächlich erwidert. „Unlike the actor defined by strategic analysis and the sociology of organisations, the giver of a gift does not aim at the reduction of uncertainty. On the contrary, givers create a permanent zone of uncertainty that applies to themselves. Donors do not first and foremost desire a return; they want the return to be free,

²²⁰ Hillebrandt (2009), S. 189.

²²¹ Vgl. Hillebrandt (2009), S. 211.

and therefore uncertain. The gift is the stage on which the freest social bond is played out.²²²

Erst die Reaktion der Gegenseite und die finale Reaktion des ursprünglichen Gebers zeigen uns, ob die Handlung erfolgreich war und ob man sich verstanden hat. Denn in der Ungewissheit der zeremoniellen Gabe kommt vieles zusammen – die zeitliche Dimension, aber auch die Symbolik der Gabe sowie das spielerische Element der Gabe. Die Ungewissheit ist auch der Aspekt der Gabe, der die kalkulatorische Dimension umgeht. Denn auch wenn es eine Kalkulation gibt, kann diese nur die Hoffnung auf eine bestimmte zukünftige Handlung der Gegenseite vorweisen, aber nicht mehr als das. Insofern muss bei der Gabe so gespielt werden, als ob tatsächlich kein Interesse, sondern allein selbstlose Absichten dahintersteckten.²²³

Die Idee des Risikos kann man weiterentwickeln. Das Risiko der Gabe ist mit dem spielerischen Element verbunden. Die Aspekte des Spiels, die bereits diskutiert wurden, wie etwa die öffentliche Dimension des Spiels, müssen an dieser Stelle ergänzt werden. Das Spiel ist auch ein Einsatz bzw. eine Wette, es ist der Moment, in dem viel riskiert wird, ohne sicher zu sein, dass der Gewinn tatsächlich kommt. Ohne Risiko gibt es keinen Gewinn. Robert Pfaller ruft den berühmten französischen Philosophen George Bataille in Erinnerung. Bataille hat sich intensiv mit der Theorie der Gabe von Marcel Mauss beschäftigt, er betrachtete die Idee der Verausgabung als zentral. Somit war für ihn der Potlatch von großer Bedeutung – es ist der Moment, wo alles auf dem Spiel steht, wo alles riskiert wird. In diesem Sinn ist der Mensch souverän und entfernt sich von der Dimension des Funktionellen, die für Bataille das Servile war.²²⁴ Diese Art der Gabe, wo das Risiko maximal ist, gibt es tatsächlich in den modernen Gesellschaften, wenngleich nicht immer in Form der zeremoniellen Gabe. Eine Liebesbeziehung kann zum Beispiel erfordern, dass man alles, sogar die eigene Existenz, aufs Spiel setzt. Erst durch das hohe Risiko, alles zu verlieren, bekommt man das, was man sich erhofft hat, und das ist das Vertrauen des

²²² Godbout (1998), S. 189.

²²³ Vgl. Caillé (2008), S. 62 f.

²²⁴ Vgl. Pfaller (2011), S. 224 f.

anderen. Jede wahrnehmbare Kalkulation führte zum Abbruch der Beziehung. Deswegen ist die Gabe in diesen Fällen eher eine Hin-Gabe, wo die eigene Person sozusagen geopfert wird. Hingabe wirkt nicht nur in der Beziehung mit dem anderen, sie wirkt auch in den Bereichen darüber hinaus. Die Hingabe in der Kunst oder im Beruf, sogar unter Einsatz der eigenen Existenz, hier geht man über sich hinaus, verlässt das eigene Ich. Erst durch maximale Hingabe kommt Anerkennung. Unter diesem Gesichtspunkt ist der Mensch bei der Maximierung des Risikos souverän.

Obwohl die Institution der zeremoniellen Gabe von einigen Autoren als Vertrag angesehen wird, gibt es hier eine gewisse Ambivalenz. Die zeremonielle Gabe kann als Vertrag definiert werden, indem bestimmte Aspekte hervorgehoben werden, zum Beispiel die Gabe als öffentliche Zeremonie, als Spiel mit bestimmten Regeln oder als ein Vehikel, dem anderen zu begegnen. Die Gabe gibt einen Rahmen vor, in dem man sich bewegen kann. Allerdings führt uns die Ungewissheit, die dadurch entsteht, dass man nie sicher sein kann, ob und wie die Gabe erwidert wird, zu dem Schluss, dass die Gabe nicht als Vertrag gesehen werden kann. Wegen dieser grundlegenden Ungewissheit in der Beziehung mit dem anderen kann man nicht von einem Vertrag (im heutigen, ökonomisch aufgeladenen Sinn) sprechen.

225

4.7 Gesellschaft

Marcel Mauss schlug vor, die Rolle der Gabe in der Konstitution der Gesellschaft durch die Vernetzung sowohl der Personen als auch von Gruppen (z. B. Stämmen) zu sehen. Erst durch die Schuldverhältnisse, die nie vollständig aufgelöst werden können und die immer wieder neu initiiert werden, kann es Stabilität in der Gesellschaft geben. Natürlich ist die Gabe in der Gesellschaft überall zu finden, zwischen Personen und zwischen Gruppen, aber auch in den Institutionen der Religion und des Staates. Die Welt ohne Gabe wäre die Welt, wo die zugrunde liegende Gewalt der Menschen an die Oberfläche käme. Deshalb kann die

²²⁵ Vgl. Miklautz (2010), S. 62 f.

zeremonielle Gabe der archaischen Gesellschaften als so etwas wie der Sozialvertrag, ein Übereinkommen gesehen werden, so Mauss, eine Art geteilte Moralität.²²⁶ In diesem Sozialvertrag der archaischen Gesellschaften muss die soziale Ordnung laufend reproduziert werden, und zwar in ihrer Gesamtheit, aber auch durch die höchst ambivalente Gabe. Es ist also sinnvoll, die zeremonielle Gabe auch holistisch zu betrachten, wenn man ihre Relevanz für die Gesellschaft begreifen möchte. In diesem Sinne geht es um das von Mauss angesprochene „totale soziale Phänomen“, wo alles zusammenkommt – das Ökonomische, das Religiöse, das Politische, aber auch das Ästhetische.²²⁷ Obwohl das Ökonomische mit dabei ist, erfüllt die zeremonielle Gabe direkt keine ökonomischen Funktionen.²²⁸ Dabei wird „ein soziales Netz von interpersonellen und interkommunalen Bindungen“²²⁹ geschaffen, das schwer zu verlassen ist, aber auch die Basis für die ökonomischen Beziehungen darstellt.

Godbout merkte mit Recht an, dass viele Theorien die zeremonielle Gabe der archaischen Gesellschaften in bestimmte Erklärungsmuster hineinzuzwängen versuchen und sich nur auf bestimmte Aspekte konzentrieren, nicht aber auf die Gesamtheit. So sieht Lévi-Strauss die Gabe als einen Teil der menschlichen Interaktionen, die nach bestimmten Strukturen ablaufen. Er sieht dabei nicht, dass die Menschen selbst eine kritische Distanz der Gabe und den Tauschregeln gegenüber empfinden können. Darüber hinaus will Bourdieu die Gabe als ein strategisches Spiel sehen, ohne die Möglichkeit zuzulassen, dass die Gabe weitere Aspekte hat. Georges Bataille sieht in der Gabe nur die Verausgabung und die Aufhebung der Ökonomie, wobei er sich ausschließlich auf den Potlatch-Tausch konzentriert. Godbout insistiert auf der These, dass sich die Betrachtung der zeremoniellen Gabe von deren einzelnen Funktionen wegbewegen soll. Denn gerade die gezielte Suche nach bestimmten Funktionen der Gabe produziere reduktionistische Erklärungen. „The first thing this requires

²²⁶ Vgl. Graeber (2001), S. 152 ff.

²²⁷ Vgl. Mauss (1990), S. 17.

²²⁸ Wie bereits erwähnt, befindet sich die zeremonielle Gabe sehr wohl im Feld des Ökonomischen, wengleich die ökonomischen Absichten nicht direkt zu sehen sind. Dennoch kann die zeremonielle Gabe mit den ökonomischen Tätigkeiten nicht gleichgesetzt werden, aufgrund aller vorher angeführten Eigenschaften der Gabe, was in vorliegender Arbeit noch diskutiert wird.

²²⁹ Braun (2012), S. 35.

is that we take seriously Marcel Mauss's view of the archaic gift as a complete social phenomenon and remove it from the shadow cast by modern economics. (...) Given all this, we can better understand why it is a serious mistake to think of economic exchange, a sort of affected and euphemistic barter. Instead, it should be thought of in connection with other systems of social relations that are transmutations of the gift, systems the gift itself transforms by actualizing and bringing to light their underlying logic: family and marriage, sorcery, war, magic, sacrifice, and the link to gods and spirits.²³⁰ Die Ambivalenz der Gabe ist der Aspekt der Gabe, welcher immer betont werden soll. Das Bewusstsein für die Ambivalenz der zeremoniellen Gabe wird uns daran hindern, den Idealisierungen der zeremoniellen Gabe zu verfallen. Wie schon aufgezeigt, ist der Gabe eine gewisse symbolische Gewalt immanent, die Gabe kann zur Herstellung oder Bekräftigung hierarchischer Beziehungen eingesetzt werden. Die Gabe als Begegnung von Gleichwertigen ist nur ein Aspekt der Gabe, den es zu retten ist.

Wenn man über die holistische Sicht auf die zeremonielle Gabe spricht, kommt man an dem Wirtschaftshistoriker Karl Polanyi nicht vorbei. Für Karl Polanyi sind sowohl die zeremonielle Gabe als auch die wirtschaftliche Handlung Teil des Ganzen. Die holistische Sichtweise kam nach dem II. Weltkrieg auf, als die Wirtschaft schon einige Zeit als selbstständiger Zweig menschlicher Aktivität und entkoppelt von der Gesellschaft gesehen wurde. Mehr als das. Polanyi sah die Gesellschaft im kapitalistischen Umfeld der Wirtschaft unterworfen, während bei den vormodernen Gesellschaften die Wirtschaft eine sekundäre Rolle gespielt oder nur einen Aspekt des gesellschaftlichen Lebens dargestellt hatte.²³¹ „Die neuere historische und anthropologische Forschung brachte die große Erkenntnis, dass die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen in der Regel in seine Sozialbeziehungen eingebettet ist. Sein Tun gilt nicht der Sicherung seines individuellen Interesses an materiellem Besitz,

²³⁰ Godbout (1998), S. 130 f.

²³¹ Vgl. Miklautz (2010), S. 71.

sondern der Sicherung seines gesellschaftlichen Rangs, seiner gesellschaftlichen Ansprüche und seiner gesellschaftlichen Wertvorstellungen.“²³²

Die These Polanyis ist, dass die vormodernen Gesellschaften marktlos sind²³³, also die Versorgung der Gesellschaft über die Redistribution und/oder Reziprozität erfolgt und nicht durch den Markttausch. Dies gipfelt in der von Polanyi entwickelten Typologie: Reziprozität, Redistribution und Markttausch. Die Typen treten meist gemeinsam auf, wobei eine Form vorherrschend ist.²³⁴ Diese Unterteilung entspricht etwa der zeremoniellen Gabe, dem Staat und dem Markt. Die zeremonielle Gabe wäre die Basis für die ausgeglichene Reziprozität, wo die Bindung zwischen den Menschen über die Schuld funktioniert. Die Redistribution findet über eine zentralisierte Instanz statt, die in der Regel der Staat ist. Der Staat kann über die Steuer den Wohlstand umverteilen, was aber dazu führt, dass die Beziehungen zwischen den Menschen notwendigerweise abgeschnitten sind. Und letztlich der Markttausch, der durch die Kommodifizierung der Dinge und Menschen und Anonymisierung der Beziehungen funktioniert. Für Polanyi war das Wirtschaftssystem durchaus viel mehr als der Markt selbst. Aber die Tendenz, das gesamte Wirtschaftssystem durch den Markt zu regeln, war das Phänomen der kapitalistischen Neuzeit.²³⁵

In diesem Kapitel sollte aufgezeigt werden, was die Rahmenbedingungen der zeremoniellen Gabe sind, beginnend mit der Symbolik der Gabe im öffentlichen Raum über die Rolle der Gabe in den Beziehungen zu den anderen hin zur grundlegenden Gewissheit. Dabei ist der notwendige und unmessbare Überschuss eine der wichtigsten Komponenten der Gabe. Die zeremonielle Gabe kennt viele verschiedene Niveaus und kommt in unterschiedlichsten Formaten vor, was auch kurz diskutiert wurde. Und letztlich, um von den verschiedenen Besonderheiten der Gabe wegzukommen, wurde auch die Rolle der zeremoniellen Gabe für die Gesellschaft diskutiert. Das nächste Kapitel ist dem Markt und der Börse gewidmet

²³² Polanyi (1973), S. 75.

²³³ Das stimmt nur bedingt. Die vorkapitalistischen Gesellschaften kannten durchaus den Markttausch, jedoch war dieser nur in den Beziehungen der Gruppen ein Thema. Die Verhältnisse innerhalb der Gruppe erfolgten in der Regel über die Redistribution bzw. über die Reziprozität. Die kapitalistische Modernität führt eigentlich die Marktverhältnisse in die Gruppen hinein.

²³⁴ Vgl. Miklautz (2010), S. 72.

²³⁵ Vgl. Polanyi (1973), S. 88.

sowie dem Bild vom Menschen in der ökonomischen Theorie, das auch heute vorherrschend ist.

5 Die ökonomische Vorstellung vom Menschen und von der Gesellschaft

Der amerikanische Soziologe und Anthropologe Marshall Sahlins, welcher sich mit dem Thema der zeremoniellen Gabe beschäftigt hat, verglich in seinem Buch *Stone Age Economics* die Lehren Mauss' mit den Ansätzen des englischen Philosophen Thomas Hobbes. Er wies darauf hin, dass beide, sowohl Mauss als auch Hobbes, von einem ursprünglichen chaotischen Zustand der Gesellschaft ausgehen, der konfliktreich und kriegerisch sein müsse.²³⁶ Auch nehmen beide Konzepte an, dass der Mensch in die Gesellschaft integriert sei²³⁷, aber auf zwei ganz unterschiedliche Arten.

Wie schon in einem vorangegangenen Kapitel aufgezeigt, sah Mauss die Gesellschaft als ein Netz von gegenseitigen Verpflichtungen zwischen Menschen und Gruppen, wobei die Beziehungen auf Wechselseitigkeit basieren. Dies geschieht durch die zeremonielle Gabe, die zwischen den Akteuren hin- und herwandert mit allen zuvor angesprochenen Ambivalenzen. Natürlich war das für Mauss vor allem für die archaischen Gesellschaften zutreffend, doch sah er die Prinzipien der zeremoniellen Gabe auch in den modernen westlichen Gesellschaften gegeben, wenngleich in geringerem Ausmaß. Für ihn war die zeremonielle Gabe eine Art Sozialvertrag, eine Art geteilte Moral, die den Zusammenhalt in der Gesellschaft prägte. Nach dem Mauss'schen Bild befindet sich der Mensch immer im Netz der wechselseitigen Forderungen und Schulden und der daraus resultierenden Anerkennung, dem Netz aus dem man sich schwer vollständig befreien kann.²³⁸

Die Erklärung von Hobbes zeigt einen völlig anderen Weg. Der Naturzustand der Gesellschaft ist laut ihm kriegerisch und konfliktreich. Mit anderen Worten: Jeder ist mit jedem verfeindet (lat. *Bellum omnium contra omnes*), was durch den permanenten Wettbewerb zwischen den Menschen verursacht ist. Der Naturzustand ist die Verfolgung des Eigeninteresses eines jeden Menschen, ungeachtet der anderen. In einem solchen

²³⁶ Vgl. Sahlins (1972), S. 171, 173.

²³⁷ Vgl. Sahlins (1972), S. 169.

²³⁸ Vgl. Sahlins (1972), S. 170 f.

Zustand existiert kein Vertrauen zwischen den Menschen.²³⁹ Die Stabilisierung der Gesellschaft erfolgt laut Hobbes über den Gesellschaftsvertrag, in dem die Menschen ihre persönliche Macht bzw. eigene Souveränität in die Hände einer übergeordneten Instanz, des Staates oder des Souveräns übergeben. Der Staat sorgt für alle Regeln und die Gesetze, die das Leben der Menschen ordnen. Die Gesetze dienen insbesondere als Schutzmittel gegen die Gefahr, die von den anderen Menschen ausgeht. Diese Gefahr ist bei Hobbes vor allem der mögliche Betrug in den kommerziellen Beziehungen zwischen den Menschen. Da Regeln und Gesetze diese Gefahren minimieren, ist die Übergabe der Macht an den Staat für Hobbes ein Ausdruck der Vernunft.²⁴⁰ Denn ohne diese Übergabe und ohne die Regierung würde der Mensch in seinen Naturzustand des Krieges zurückfallen.

Erst durch den Gesellschaftsvertrag und eine gewisse Begrenzung des Selbstinteresses wird der Mensch zivilisiert.²⁴¹ Doch sollte diese Begrenzung des Eigeninteresses laut Hobbes auf dem notwendigen Minimum gehalten werden bzw. soll der Souverän nur dann mit Gesetzen in das Leben der Menschen eingreifen, wenn unbedingt erforderlich. Mit anderen Worten: Die Verfolgung des Selbstinteresses durch den Menschen, insbesondere in Handelsbeziehungen, ist laut Hobbes durchaus legitim. Das war auch der Grund, warum Hobbes für einen wichtigen Vertreter des Liberalismus gehalten wurde.²⁴² Auf Hobbes bauen andere liberale Theoretiker wie John Locke und Bernard Mandeville als wichtige Vertreter dieser Denkschule auf.

Der Liberalismus als Denkschule insistiert auf der Legitimierung des Selbstinteresses, das im gesamten liberalen Kanon und in der liberalen ökonomischen Theorie zu finden ist. In der Legitimation des Selbstinteresses liegt auch eine klare Vorstellung von der Natur des Menschen. Die Menschen gelten für diese Denkschule als freie und gleichwertige Individuen, zwischen denen es keine Hierarchie gibt. Die Menschen sind Eigentümer ihrer

²³⁹ Vgl. Ryan (2016), S. 76 ff.

²⁴⁰ Vgl. Sahlins (1972), S. 177.

²⁴¹ Vgl. Granovetter (1985), S. 488 f. Siehe auch Hobbes (1651).

²⁴² Vgl. Ryan (2016), S. 10.

selbst (des Körpers, der Arbeit und der Gefühle) – jeder besitzt sich sozusagen selbst.²⁴³ Der kanadische Philosoph Crawford Macpherson bezeichnet die Ansichten von John Locke und auch von Thomas Hobbes²⁴⁴ als Philosophie des „besitzergreifenden Individualismus“²⁴⁵. In ihrer Vision von Gesellschaft treffen sich freie Individuen als Eigentümer und tauschen sich aus. Es sind folgende Charakteristika, die Macpherson wie folgt beschreibt:²⁴⁶

- What makes a man human is freedom from dependence on the wills of others.
- Freedom means freedom from any relations except those entered into voluntarily and for self-interest.
- The individual is proprietor of his own person and capacities and owes nothing to society.
- The individual cannot alienate the whole of his property, but can alienate his capacity to labor.
- Human society consists of a series of market relations.
- Each individual's freedom can be limited only by obligations and rules necessary to secure freedom for others.
- Political society protects individual property and maintains relations of exchange between individuals regarded as proprietors of themselves.”²⁴⁶

Also sind die Menschen eigennützig und unabhängige Individuen ohne jegliches Interesse für die anderen. Sie sind nur zum Zweck der Befriedigung der eigenen Interessen zusammen, verlassen sich auf den Markt und seine Preissignale und positionieren sich dementsprechend. „Individuals have therefore only to weigh what measure of personal satisfaction commodities bring them. It is difficult to imagine a more complete state of social isolation. The neoclassical model contemplates an economy populated by individuals who are perfectly indifferent to one another, who enter into contact with one another only

²⁴³ Vgl. Dumont (1977), S. 53.

²⁴⁴ Dabei geht es Macpherson nicht nur um Thomas Hobbes, sondern auch um den empirischen Philosophen John Locke, der als „Vater des Liberalismus“ gilt.

²⁴⁵ Eigene Übersetzung (engl. *possessive individualism*)

²⁴⁶ Macpherson (2010), S. 263 f.

remotely, through an intermediary, the auctioneer. No one is interested in anyone else, no one actually meets anyone else. In this surpassingly bleak and empty world, only one emotion is possible – the desire to acquire and to consume commodities.²⁴⁷ In einer solchen Vision von Gesellschaft ist die Begegnung mit dem anderen gar nicht notwendig. Rituale wie die zeremonielle Gabe erweisen sich als unbrauchbar, sind reine Verschwendung wertvoller Zeit und Ressourcen.²⁴⁸

Wenn jeder aufgrund der Selbstliebe sein Eigeninteresse verfolgt, ist die Basis für die Vermehrung des Wohlstands geschaffen, so die liberale Sicht. Die Selbstliebe und die Vorteile des Selbstinteresses wurden von Bernard Mandeville in seinem Hauptwerk *Die Bienenfabel* (1704) thematisiert, wo er aufzeigen will, dass die Selbstinteressen und vor allem die persönlichen Laster zum Wohlstand der ganzen Gesellschaft beitragen können.²⁴⁹ *Die Bienenfabel* wurde auch von Mauss in dessen Werk *Die Gabe* angesprochen.²⁵⁰ Mandeville stellte sich gegen die moralischen Regeln, die das menschliche Zusammenleben regulieren. Die persönlichen Laster liegen, so die These Mandevilles, in der Natur des Menschen, sie sollten freien Lauf haben und von den Ketten der gesellschaftlichen Moral befreit werden.²⁵¹ „In other terms, the transition from traditional morality to utilitarian ethics (when fully accomplished) represents the expulsion of the only and last form under which, in the modern word, the social whole still constrained individual conduct: the individual is free, his last chains have fallen from him. (...) And society resolves itself into economics because only individuals, that is, men stripped of all social characters, are considered.“²⁵² In diesem Konzept, in dem die Individuen also als kalte, rationale, berechnende Wesen dargestellt werden²⁵³, entstammen die Interessen unter anderem den menschlichen

²⁴⁷ Orléan (2014), S. 75 f.

²⁴⁸ Es ist interessant, dass der Potlatch in der Tat von der kanadischen Regierung im Jahr 1885 verboten wurde. Hauptgrund war die extreme Verschwendung und man sah das Ritual als Widerspruch zur christlichen kapitalistischen Gesellschaft. Vgl. https://www.sfu.ca/brc/online_exhibits/masks-2-0/the-potlatch-ban.html; vgl. auch Orléan (2014), S. 87 f.

²⁴⁹ Vgl. Fusfeld (1994), S. 89 f.

²⁵⁰ Vgl. Berking (1996), S. 209.

²⁵¹ Vgl. Dumont (1977), S. 61–81.

²⁵² Dumont (1977), S. 75 f.

²⁵³ Vgl. Granovetter (1985), S. 481 f.

Instinkten, die als etwas Natürliches gesehen wurden, das nicht gezähmt werden soll. Dieser Logik nach sollte der Staat auch bei moralisch verwerflichen Taten nur zusehen, nicht intervenieren.²⁵⁴ So wird der Homo oeconomicus geboren: aus dem Prozess der Individualisierung und der Rechtfertigung der Selbstinteressen. Heutzutage wird der Homo oeconomicus Entrepreneur genannt, der in allen Sphären seines Lebens unternehmerisch agiert.

Die Legitimierung des Selbstinteresses war ein mutiger Schritt gegen die damals herrschende moralische Ordnung, die auch durch die religiösen Autoritäten unterstützt wurde. Der profitgierige Handel wurde in vielen archaischen, aber auch in mittelalterlichen europäischen Gesellschaften eher als lasterhaft eingestuft.²⁵⁵ Im Judentum zum Beispiel gibt es Regelungen, laut denen profitorientierter Handel sehr wohl mit Fremden erlaubt ist, nicht aber mit Menschen aus der eigenen Gemeinschaft. Profit unter Juden, d. h. unter Mitgliedern der jüdischen Gemeinschaft, war strengstens verboten. Im Christentum wurde dieses Verbot auf alle Menschen ausgeweitet, da alle Menschen Geschwister sind.²⁵⁶ Am negativsten eingestuft wurde der Geldverleih mit Zinsen: „Der Wucherer verkauft Zeit, doch die Zeit gehört nicht den Menschen, sondern Gott. Er gab sie uns kostenlos, damit wir sie nutzen, nicht um sie uns anzueignen und zu unseren Zwecken zu verwenden. Der Wucherer stiehlt Gott die Zeit.“²⁵⁷ Im Islam sind Zinsen auch heute offiziell verboten. Die moralische Verwerflichkeit des Profits war im Prinzip nichts anderes als die moralische Verurteilung privater Interessen.²⁵⁸

Die negative Wahrnehmung des Handels und de Profits kehrt sich mit den liberalen Philosophen um. Selbstinteresse und Streben nach Profit im Handel wurden mit den höheren Zwecken der Steigerung des allgemeinen Wohlstands und der Zivilisierung der Gesellschaft gerechtfertigt. Die zivilisatorische Leistung des Handels war, dass er die gegenseitige Anpassung der Menschen erforderte. Mit anderen Worten: Es kann nur dann gehandelt

²⁵⁴ Vgl. Berardi (2016), S. 56 f.

²⁵⁵ Vgl. Cetina (2006), S. 554.

²⁵⁶ Vgl. Muller (2003), S. 9.

²⁵⁷ Esposito (2014) S. 57, Siehe auch Le Goff (2011).

²⁵⁸ Vgl. Muller (2003), S. 8.

werden, wenn jeder bereit ist, sich dem anderen anzupassen. Die liberale Denktradition sieht in jedem Menschen ein wenig Händler, eine Meinung, die auch vom schottischen Ökonomen Adam Smith geteilt wird: „Every man thus lives by exchanging, or becomes in some measure a merchant, and the society itself grows to be what is properly a commercial society.“²⁵⁹ Für die Schaffung der kommerziellen Gesellschaft wurden die zunehmende Arbeitsteilung und die Spezialisierung der menschlichen Aktivitäten notwendig. Die Spezialisierung und die dadurch bedingte Arbeitsteilung, kombiniert mit der Verfolgung der Eigeninteressen, bringen laut Smith steigenden Wohlstand.²⁶⁰ Die Interaktion mit den anderen ist nur aus der Perspektive des Selbstinteresses und des Profits zu sehen. „Adam Smith (1723 bis 1790) sah egoistische Interessen als faktischen (und legitimen) Ausgangspunkt der Ökonomie. Mehr noch: er versuchte zu zeigen, daß das Zusammenspiel individualistischer Eigeninteressen dem Gemeinwohl (...) dient (auch ohne es zu ‚wissen‘ bzw. zu ‚wollen‘).“²⁶¹

In der ökonomischen Fantasie verlaufen Beziehungen zu anderen Menschen nicht direkt, sondern über die Beziehung zu Konsumgütern oder Dienstleistungen: „Individuals have experience of others only to the extent that they all compete for possession of useful things. This state of affairs is what I call market isolation. (...) The individualistic orientation of neoclassical analysis – individualistic, one is tempted to say, to the point of solipsism – causes it to regard the relationship to commodities as a purely private relationship in which socially isolated individuals seek by a process of introspection to estimate and compare the effects of consuming a variety of different goods.“²⁶² Alle persönlichen Abhängigkeiten werden durch die Aktivität auf dem Markt ersetzt, die ihrerseits vor allem auf den Wettbewerb mit den anderen Teilnehmern ausgerichtet ist.²⁶³ Für Alan Greenspan, den ehemaligen Chef der US Notenbank, sind Wettbewerb und der Krieg das Gleiche: „Unless we

²⁵⁹ Smith (2007), S. 17.

²⁶⁰ Vgl. Muller (2003), S. 61.

²⁶¹ Schüleln (1994), S. 9.

²⁶² Orléan (2014), S. 38 f. (Karl Marx hat im Kapitalismus die Tendenz gesehen, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen in der Tat auf der Relation zwischen den Waren basieren. Vgl. Mitropoulos, 2012, S. 30.)

²⁶³ Vgl. Muller (2003), S. 74.

successfully compete in the taking risk, we perish. War appears to be an ugly extension of this propensity. War is competition raised to a level of mortal combat in which there are ultimate winners and losers.”²⁶⁴ Die Anonymität des Marktes scheint eine gute Alternative zur kriegerischen Auseinandersetzung. Im Markt sind die Teilnehmer isoliert und werden über die Marktmechanismen koordiniert. Dies impliziert extreme Einsamkeit bei den Menschen und ein Konzept, wo sogar die direkte Rivalität nicht mehr existiert. Eifersucht oder Neid etwa sind bei diesem Modell ausgeschlossen. „Economic agents are strangers to one another not only in the sense that each one is free to do as he pleases, but also in the sense that each person is perfectly indifferent to his neighbors: nothing other people do or possess affects him in any way; he remains utterly sealed off them, immune to their opinion of him. He cares only about his own relation to goods, but nothing else.“²⁶⁵

Ausgehend von dieser spezifischen Vorstellung von der Natur des Menschen, der durch Selbstinteresse und Selbstliebe getrieben sein soll, stellt sich die Frage nach dem Mechanismus, der die Interessen verschiedener Menschen koordinieren kann. Die Lösung war bekanntlich der Marktmechanismus, wie von Adam Smith beschrieben, wo die partikularen Interessen von unsichtbarer Hand („invisible hand“) geleitet werden. Der Markt sendet an die Individuen Signale bezüglich der nachgefragten sowie der angebotenen Güter. Die Individuen können aufgrund dieser Informationen ihr Verhalten dem Markt anpassen. Der Automatismus der Anpassung, nämlich dass jeder auf die Signale reagiert, ist die Wirkung der unsichtbaren Hand. Obwohl die Idee der unsichtbaren Hand im Buch *Der Wohlstand der Nationen* nur einmal erwähnt wird, ist es die bekannteste Stelle dieses Werks.²⁶⁶ Die Idee der unsichtbaren Hand, durch die der Markt die Menschen koordiniert, wird die Leitidee aller ökonomisch-politischen Theorien, die den Markt an zentraler Stelle der Gesellschaft sehen.²⁶⁷ Nach der neoklassischen Theorie ist der Idealfall der perfekte Wettbewerb, bei dem der Markt mit zahlreichen Teilnehmern als Preisfindungsmechanismus wirkt. Dadurch dass die Teilnehmer so zahlreich sind und die Aktivität intensiv ist, ist es

²⁶⁴ Greenspan (2013), S. 30.

²⁶⁵ Orléan (2014), S. 40.

²⁶⁶ Vgl. Muller (2003), S. 66.

²⁶⁷ Vgl. Dumont (1977), S. 61 f.

nicht möglich, den Markt zu beeinflussen. Der Markt gilt als Instanz der Objektivität – der Preis ist der Ausdruck dieser Objektivität. So ein Markt erlaubt keine Verhandlungen, keine Verzögerungen, keine Störungen, keine Rituale, keine Umgehungen. Die Interaktion zwischen den Menschen ist auf den Kauf sowie Verkauf konzentriert, ohne überflüssige Kommunikation und Interaktion. Alle Marktmitglieder sind sozusagen Preisnehmer und können das Geschehen auf dem Markt nicht kontrollieren und nicht beeinflussen. Dies ist auch mit Adam Smiths Konzept des Marktes vereinbar, denn er gibt zu, dass die Atomisierung der Gesellschaft unbedingt für das Funktionieren des perfekten Wettbewerbs notwendig ist.²⁶⁸

Das gilt auch für den Neoliberalismus, der per se keine ökonomische Theorierichtung ist²⁶⁹, sondern ein Bündel von verschiedenen ökonomischen Theorien und entsprechenden politischen Maßnahmen, denen eines gemeinsam ist – der Glaube, dass der Markt die Wünsche und Präferenzen der Menschen regulieren kann, was den Marktmechanismus zu einem großen Selbstregulierungsmechanismus macht. Der Markt ist demnach der Mechanismus für die effiziente Verteilung der Güter und die effiziente Befriedigung aller Wünsche und Interessen. Dieser Vision nach braucht die Gesellschaft keine politische Dimension noch die staatlichen und moralischen Institutionen, der Marktmechanismus alleine reicht für das effiziente Funktionieren der Gesellschaft aus.²⁷⁰ Deshalb sieht der Neoliberalismus den Staat als Störfaktor, der die Entfaltung der Märkte hindert. Der Staat wird nur so weit gebraucht, als dass er das Funktionieren des Marktes durch die Gesetze und Regeln sicherstellt.²⁷¹ Auch die Sichtweise des österreichisch-amerikanischen Ökonomen Friedrich Hayek ist so zu verstehen. Die Individualisierung ist die Kehrseite der Unmöglichkeit einer kollektiven Entscheidung, denn nur durch individuelle Kalkulationen kommt man zum optimalen Ergebnis. Jede politische Entscheidung und jede moralische

²⁶⁸ Vgl. Granovetter (1985), S. 481 f.

²⁶⁹ Die Theorien, die sich in der neoliberalen Strömung sammeln, haben ihren Ursprung in der Neoklassik, aber auch in verschiedenen Schulen, die sich ihrerseits aus der Neoklassik entwickelt haben, wie etwa die Österreichische Schule (Friedrich von Hayek) oder die Chicagoer Schule (Milton Friedman). Obwohl alle Schulen ihre Besonderheiten haben, gibt es viele Gemeinsamkeiten – vor allem die These, dass der Mensch immer und ausschließlich im Selbstinteresse agiert und versucht, den eigenen Nutzen zu maximieren.

²⁷⁰ Vgl. Crouch (2011), S. vii.

²⁷¹ Vgl. Crouch (2011), S. 7.

Norm sind Störfaktoren in Hinblick auf das Erreichen dieses Optimums. Jeder sollte sich nur um sich selbst und seinen Nutzen kümmern, nur dadurch wird eine gute Gesellschaft geschaffen.²⁷² „For neoliberals, the trope of the free market is the centerpiece in the celebration of the open, universal, and triumphant circulation of capitalism’s essence – money capital itself in all its numerous forms. (...) The neoliberals premise is that well-functioning markets eventually and inevitably produce better social results than any government social engineering, ‚better‘ being defined as tending to maximize individual preferences and prerogatives.“²⁷³ Allerdings ist nicht nur der Staat der Feind des Marktsystems, sondern auch moralische und Gewohnheitssysteme der Gesellschaft, die den Menschen daran hindern, seine persönlichen Interessen klar zu formulieren und zu verfolgen. Diese Systeme stehen im Widerspruch zum neoliberalen Verständnis des Marktes, nach dem die Interessen aller Individuen frei deklariert werden können.

Der Markt hat sich natürlich zumindest teilweise spontan entwickelt, mit verschiedenen Menschen, die miteinander gehandelt haben. In den archaischen Gesellschaften fand der Handel sehr oft nur zwischen zwei Gemeinschaften (z. B. Stämmen) statt, während innerhalb einer Gemeinschaft die Güter redistribuiert wurden. Doch verlief die Entwicklung der Märkte nicht nur spontan, sie war oft das Ergebnis intensiver politischer und gesellschaftlicher Interventionen, die gegen die staatliche Regulierung, aber auch gegen die bestehende Moral und das Gewohnheitsrecht gerichtet waren. Laut Karl Polanyi konnte eine Institution wie der Markt nur unter gewaltsamen Einflüssen entstehen: „Die Neigung zum Tauschhandel, auf die sich Adam Smith in seinem Bild von Naturmenschen so vertrauensvoll stützte, ist keineswegs ein allgemeiner Wesenszug des Menschen in seiner wirtschaftlichen Aktivität, sondern ein äußerst seltener. Nicht nur, dass die Erkenntnisse der modernen Anthropologie diese rationalistischen Konstruktionen Lügen strafte, sondern auch die Geschichte des Handels und der Märkte ist völlig anders verlaufen, als die harmonistischen Lehren der Soziologen des 19. Jahrhunderts angenommen hatten. Die Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass das Entstehen nationaler Märkte keineswegs die Folge der

²⁷² Vgl. Gorz (1989), S. 128 f.

²⁷³ Lee / LiPuma (2004), S. 14.

langsamen und spontanen Emanzipation des ökonomischen Bereichs von staatlichen Kontrollen war. Der Markt war, im Gegenteil, das Resultat einer bewussten und oft gewaltsamen Intervention vonseiten der Regierung, die der Gesellschaft die Marktorganisation aus nichtökonomischen Gründen aufzwang.“²⁷⁴ Der Wettbewerb zwischen den Menschen muss häufig durch verschiedene Mittel gesteuert werden. Ohne die gezielte Steuerung könnten viele Relationen in andere Formen umschlagen, von Monopolen bis zu Kooperationen.²⁷⁵ „Der Wettbewerb ist das einzige Koordinierungsmittel, bei dem kein Zwang erforderlich ist, und das Geld ist ein großes Instrument der Freiheit; es bietet uns die Möglichkeit, unsere Präferenzen bei einem Universum von Gütern zum Ausdruck zu bringen und unsere Arbeit so zu verkaufen, wie wir möchten. Der Markt ist der einzige ‚Computer‘, der groß genug ist, um diese Aufgabe zu bewältigen; Hayek vergleicht die Unternehmer mit Ingenieuren, die, nachdem sie ein paar Anzeigen beobachtet haben, ihre Aktivitäten an die vom Preissystem aufgezeichneten Daten anpassen können.“²⁷⁶

5.1 Universalismus der Ökonomie

Der Neoliberalismus und dahinterstehende ökonomischen Schulen wie die Neoklassik sehen in jeder gesellschaftlichen Organisation eine Form der Marktorganisation. Danach wäre eine gute Organisation der Gesellschaft das Resultat einer guten (effizienten) Allokation der Güter, Produktionsmittel aber auch der Menschen. Jede Art von Ineffizienz wäre nichts anderes als Störung und ein Zeichen von fehlender Koordinierung und Optimierung.²⁷⁷ Durch die Suche nach dem Markt unter jedem Aspekt der menschlichen Interaktionen

²⁷⁴ Polanyi (1973), S. 330. Ein bekanntes Beispiel für die gewaltsame Implementierung der Marktmechanismen sind die bekannten „enclosures“ in der britischen Landwirtschaft am Anfang der Industriellen Revolution.

Polanyi zeigt in seinem Werk *The Great Transformation*, wie die erzwungene Privatisierung des Bodens in Großbritannien dazu führte, dass ein regelrechter Arbeitsmarkt entstand. Ein großer Teil der Bevölkerung, der (nach jahrhundertlangem Gewohnheitsrecht) vom Boden gelebt hatte, wurde durch die Privatisierung dieses Bodens gezwungen, andere Einkommensquellen zu suchen. Die einzige Möglichkeit war, die Arbeitskraft auf dem entstandenen Arbeitsmarkt (in der damals wachsenden Textilproduktion) zu verkaufen. Das Ergebnis war bekanntlich die massenweise Proletarisierung der ehemaligen Bauern. Siehe dazu Polanyi (1973), S. 171 f.

²⁷⁵ Vgl. Harvey (2013), S. 94.

²⁷⁶ Roscoe (2014), S. 49.

²⁷⁷ Vgl. Mirowski (2002), S. 21 f.

identifiziert die Ökonomie so etwas wie den Ur-Markt. Dieser Ur-Markt inkludiert nicht nur das kommerzielle Leben der Menschen, sondern auch ihr soziales Leben, ihre Beziehungen zueinander usw. Die Marktlogik im Neoliberalismus mutiert zum „whole way of living“.²⁷⁸ Managementbücher und verschiedene wirtschaftliche Ratgeber beschäftigen sich nicht nur mit der Wirtschaft, sondern versuchen auch den Menschen in seiner Gesamtheit zu deuten.²⁷⁹ „Der Glaube an die selbststeuernden Mechanismen des ‚freien Marktes‘, die zu individuellen und gesellschaftlichen Optima führen würden, hat eine Vorstellung von Märkten zur Grundlage, welche im politischen Diskurs häufig gar nicht mehr reflektiert wird. Märkte werden dabei – so zumindest die typische Erklärung – als eine Art natürliche Form des menschlichen Lebens gesehen, deren Entfaltung man keineswegs behindern dürfe. In diesem Sinne finden auch manche Ökonomen – und dies sind nicht die unbekanntesten unter ihnen – Märkte überall auf der Erde. Sogar die intimsten Sozialbeziehungen werden als Marktbeziehungen gesehen.“²⁸⁰

So traut sich die Ökonomie auch Phänomene wie die zeremonielle Gabe zu diskutieren. Aus ihrer Sicht sind Geschenke überflüssig, ja sogar unerwünscht, da die Verteilung der Güter nicht den persönlichen Interessen und Wünschen entspricht und im Gegensatz zum Effizienzpostulat der ökonomischen Theorie steht. Ein schönes Beispiel liefert der amerikanische Ökonom Joel Waldfogel: „What I found is no surprise from the standpoint of economic theory: gifts – things that others buy for you – are poorly matched with your preferences. As an institution for ‚allocating resources‘ (getting stuff to the right people), holiday giving is a complete loser.“²⁸¹ Und weiter: „Economic theory – and common sense – lead us to expect that buying stuff for ourselves will create more satisfaction, per euro, dollar, or shekel spent, than does buying stuff for others, as I’ve argued above. Buying gifts

²⁷⁸ Vgl. Graeber (2001), S. 157.

²⁷⁹ Vgl. Martin (2002) S. 115.

²⁸⁰ Pirker (2004), S. 39.

²⁸¹ Waldfogel (2009), S. ix.

typically destroys value and can only, in the unlikely best special case, be as good as giving cash.“²⁸²

Ein anderes Beispiel für die marktkonformen Sichtweisen des sozialen Lebens kommt vom US-Ökonomen und Nobelpreisträger Gary S. Becker. Becker erhielt 1992 den Nobelpreis, und zwar „für seine Ausdehnung der mikroökonomischen Theorie auf einen weiten Bereich menschlichen Verhaltens und menschlicher Zusammenarbeit“.²⁸³ In seinem Werk appliziert er die ökonomischen (neoklassischen) Gesetze auf alle Bereiche des menschlichen Lebens, sogar auf das Familienleben. Das Ergebnis dieses Denkens ist die von ihm ausgerufene Existenz des sogenannten Ehemarktes (*marriage market*).²⁸⁴ Mit seinen Worten wird das folgendermaßen erklärt: „Indeed, I have come to the position that the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women, adults or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students. The application of the economic approach so conceived are as extensive as the scope of economics in the definition given earlier that emphasizes scarce means and competing ends.“²⁸⁵ Seiner Theorie nach ist die Heirat eine Sache des persönlichen Nutzens, und dadurch dass die meisten Menschen einen Partner suchen oder gesucht haben, kann man von einem Markt mit Angebot und Nachfrage sprechen. „Das Selbstinteresse und der Wettbewerb sind so scharfe Werkzeuge, dass man damit nicht nur das Zustandekommen der Ehe analysieren kann, sondern auch ihre Weiterentwicklung und ihr Ende – natürlich gibt es auch eine Ökonomie der Scheidung! Es mag seltsam scheinen, die Ehe als Konkurrenzkampf zu betrachten, doch der selbstsüchtige Wettbewerb bildet den Kern der ökonomischen Theorie; im Grunde gibt es keinen Unterschied zwischen der Auswahl der Blumen und der Person, die man heiraten will.“²⁸⁶ Auch die Erklärung von

²⁸² Waldfogel (2009), S. 15 f.

²⁸³ <http://www.wiwo.de/politik/konjunktur/gary-becker-der-oekonomische-imperialist/6475968.html>.

²⁸⁴ Vgl. Mitropoulos (2012), S. 57.

²⁸⁵ Becker (1976), S. 8; vgl. auch Roscoe (2014), S. 15.

²⁸⁶ Roscoe (2014), S. 15 f.

Phänomenen wie der Kriminalität beansprucht die Ökonomie für sich, so Gary S. Becker in seinem Buch *Crime and Punishment. An Economic Approach* aus dem Jahr 1974.²⁸⁷

Gary S. Becker ist zwar ein bekanntes, aber leider kein seltenes Beispiel. Sogar eine schnelle Internetsuche ergibt viele Beispiele, wo die ökonomische Theorie für die Erklärung der Folter durch die Kosten-Nutzen-Analyse herangezogen wird. Etwa die Autoren Sandeep Baliga und Jeffrey C. Ely diskutieren über Folter aus der Sicht der ökonomischen Theorie. Hier nur eine kurze Zusammenfassung der Arbeit, die 2016 veröffentlicht wurde: „We study torture as a mechanism for extracting information from a suspect who may or may not be informed. We show that a standard rationale for torture generates two commitment problems. First, the principal would benefit from a commitment to torture a suspect he knows to be innocent. Secondly, the principal would benefit from a commitment to limit the amount of torture faced by the guilty. We analyse a dynamic model of torture in which the credibility of these threats and promises is endogenous. We show that these commitment problems dramatically reduce the value of torture and can even render it completely ineffective. We use our model to address questions such as the effect of enhanced interrogation techniques, rights against indefinite detention, and delegation of torture to specialists.“²⁸⁸

Der Homo oeconomicus wird also omnipräsent. „Die Theorie der marktförmig strukturierten Interaktion rational handelnder Egoisten präsentierte sich damit sowohl analytisch als auch normativ als universelle Theorie. Denn es war nur ein kurzer Schritt von der Theorie des Tauschs ökonomischer Güter nach Marktpreisen bis zur Vorstellung, daß gesellschaftliche Prozesse generell als nutzenorientierter Austausch von Gütern verstanden werden könnten.“²⁸⁹ Deswegen ist der Mensch ein ökonomischer Akteur nicht nur in der ökonomischen Sphäre seines Wirkens. Die Ökonomie präsentiert sich als die Wissenschaft von der Natur des Menschen mit dem Ergebnis, dass wir alle Entrepreneur und Investoren sind. „To live a successful life now is to become a successful investor. We not only need to

²⁸⁷ Vgl. Schülein (1994), S. 11.

²⁸⁸ Baliga / Ely (2016), 1406,

²⁸⁹ Schülein (1994), S. 10.

learn the logic of the stock market and become our own financial advisor; we are also used to see our own lives as an investment. The platitude of ‘investing’ time and care in a relationship has been around a long time, but we are told that the time and love we give our children are also a literal investment. Quality parenting time will supposedly produce a satisfactory child: one that will reflect well on us, fulfil our own unfulfilled dreams and aspirations and support us financially in our old age. Only from this viewpoint do such time and care, necessarily subtracted from work, seem usefully spent. With spouses and friends we too invest our energy so that down the line we may draw on the emotional reserves that relationships create.²⁹⁰

Die ökonomische Wissenschaft mit dieser Vorstellung vom Menschen umfasst auch seine politische Dimension, sieht den Markt als demokratische Institution par excellence, wo alle Interessen gleichzeitig offenbart werden. Am Ort der universellen Partizipation ist der Preis das Ergebnis einer demokratischen Abstimmung.²⁹¹

5.2 Der Marktmechanismus

Der Markt ist nach neoliberalen Verständnis der zentrale Ort der Begegnung, hier findet der gesamte ökonomische Austausch statt. Es ist der Ort, wo sich Käufer und Verkäufer mit ihren verschiedenen Interessen treffen, um zu handeln und dabei die Mengen und die Preise der Güter (oder Dienstleistungen) abzustimmen. Der Markt kann unterschiedlichste Formen haben, kann zentralisiert oder dezentralisiert sein, physisch oder immateriell (bzw. virtuell), spezialisiert auf verschiedene Güter oder Dienstleistungen, aber auch Geld oder sogar Menschen (z. B. der Arbeitsmarkt).²⁹² Der Markt ist also sowohl die antike Agora als auch der moderne Supermarkt, der Bazar oder auch die Börse.

²⁹⁰ Salecl (2010), S. 25.

²⁹¹ Vgl. Martin (2013), S. 87 f.

²⁹² Man darf nicht vergessen, dass es auch Gesellschaften gibt oder gab, die selbst bei Nichtexistenz von Geld den Markttausch kannten. Güter wurden auch gegen andere Güter getauscht, nicht mittels Geld, sondern anhand von Feilschen und Verhandeln.

Unabhängig von den verschiedenen Formen des Marktes gibt es einen gemeinsamen Nenner, der alle Formen des Markttausches verbindet: Die Marktteilnehmer werden von den Selbstinteressen und dem Streben nach Nutzenmaximierung motiviert und geleitet. Die Beziehung zwischen den Menschen besteht, solange das Interesse besteht, und es gibt keine klare Absicht, die Beziehung fortzusetzen, nachdem der Tausch abgeschlossen ist. Die Beziehungen werden entweder sofort beendet (durch die Zahlung und die Eigentumsübertragung) oder durch vertragliche Regelungen über eine im Voraus definierte Periode aufrechterhalten. Die vertraglichen Regelungen sorgen dafür, dass keine Missverständnisse zwischen den Vertragsparteien entstehen und dass das Geschäft reibungslos abgeschlossen werden kann. Man kann also sagen, dass die Begegnung in der Marktlogik eine einmalige Angelegenheit und ein Fall für sich ist.²⁹³ Auch die Objekte, die gekauft und verkauft werden, sind meist klar definiert. Sowohl der Käufer als auch der Verkäufer wissen genau, was Gegenstand der Transaktion ist.²⁹⁴

Der Idealzustand des Marktes ist das Equilibrium, das Gleichgewicht, was in etwa bedeutet, dass die Nachfrage dem Angebot entspricht. Das Gleichgewicht des Marktes stellt einen der zentralen Schwerpunkte der neoklassischen ökonomischen Theorie dar und impliziert die Ausgeglichenheit der Interessen der Marktteilnehmer.²⁹⁵ Jedes Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage führt notwendigerweise zu starken Verschiebungen des Preises, was Signal für die Konsumenten oder Produzenten ist, mehr oder weniger zu konsumieren oder zu produzieren, um den Markt in ein neues Gleichgewicht zu bringen.²⁹⁶ Das bedeutet aber auch, dass jeglicher Überschuss in der Marktlogik abgebaut werden muss, da er das Marktgleichgewicht stört.

Ein wichtiges Merkmal der marktorientierten Ordnung ist das Gebot der Wahl. Jeder Marktteilnehmer ist frei, seine Partner für den Tausch zu wählen, um seinen eigenen Nutzen zu maximieren, was auch bedeutet, dass der Partner vor jedem Tausch neu ausgewählt

²⁹³ Vgl. Kopytoff (1986), S. 69.

²⁹⁴ Vgl. Pirker (2004), S. 62.

²⁹⁵ Vgl. Beckert (2007), S. 44.

²⁹⁶ Vgl. Samuelson / Nordhaus (2010), S. 26 f.

werden kann. Ein wichtiger ökonomischer Ansatz der neoliberalen Tradition ist in diesem Zusammenhang die Theorie der rationalen Entscheidung (bekannter unter dem englischen Namen *rational choice theory*). Laut diesem Ansatz sind alle Individuen freie Akteure, die laufend versuchen, ihren Nutzen zu maximieren und den Aufwand zu minimieren.²⁹⁷ Um die bestmögliche Auswahl zu erzielen, setzt die Marktlogik auf die Anwesenheit vieler Marktteilnehmer, die sich am Marktgeschehen aktiv beteiligen. Durch die allgemeine Ausbreitung der Marktlogik auf alle Lebensbereiche in den westlichen modernen Gesellschaften geht es um mehr als um die freie Auswahl der Waren oder Dienstleistungen. Man kann auch einen Lebenspartner nach der Logik wählen und nach Belieben austauschen.

Um die Auswahl zu ermöglichen, muss ein entsprechendes Messsystem erstellt werden. Denn erst wenn man die Optionen auf bestimmte Art und Weise bewerten kann, ist es möglich, die richtige Auswahl im Sinne der Nutzenmaximierung zu treffen. Der Markt als Institution ist nichts anderes als ein riesiges Messsystem, in das immer mehr Kriterien einbezogen werden. Die Auswahl ist nur möglich, wenn Messmethoden und Quantifizierung so weit entwickelt sind, dass Kalkulationen machbar sind. Die Einführung der Quantifizierung führt dazu, dass die Position der Akteure auf dem Markt immer messbar ist.²⁹⁸

Mit der Entwicklung und der Globalisierung des Marktes kommt es zu einer enormen Steigerung der Auswahlmöglichkeiten für alle Marktteilnehmer. Die Zahl der angebotenen Produkte und Dienstleistungen steigt beinahe ins Unendliche. Diese Zunahme der Auswahlmöglichkeiten hat allerdings auch eine Schattenseite, und zwar birgt sie das Risiko, dass die eigene Marktposition suboptimal wird. So ist es durchaus möglich, dass eine Investition keine Profite bringt oder dass die eigene Arbeitsstelle durch die Marktänderungen gefährdet ist.²⁹⁹ Der Markt ist laufend in Bewegung, deshalb sind die Akteure gezwungen, die eigene Marktposition ständig zu optimieren und zu managen.

²⁹⁷ Vgl. Salecl (2010), S. 7 f.

²⁹⁸ Vgl. Gorz (1989), S. 112 f.

²⁹⁹ Vgl. Boltanski / Chiapello (2006), S. 270 ff.

Die Anzahl der angebotenen Optionen ist so groß, dass es für einen Laien unübersichtlich wird. Deshalb entstehen viele unterschiedliche Versionen des Risikomanagements mit dem Zweck, ein Gefühl der Sicherheit zu bringen. Zum Risikomanagement gehört auch die Beratung durch Fachleute, die von sich behaupten, das notwendige Wissen zu haben, um die potenziellen Risiken besser zu managen.³⁰⁰ Durch das Risikomanagement können die Marktteilnehmer eine gewisse Position für einen bestimmten Zeitraum fixieren, also für die Zeit zwischen der Gegenwart und einem zukünftigen Zeitpunkt sichern, zum Beispiel wird der Preis für eine Ware zu einem zukünftigen Zeitpunkt schon in der Gegenwart bestimmbar.³⁰¹ Das Risikomanagement funktioniert allerdings nur im vorab definierten Rahmen der Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Ereignis eintritt oder nicht. Was aber das Risikomanagement nicht beschreiben kann, ist die Ungewissheit, die außerhalb der Messung liegt. „Economists define risk as the measurable probability of an occurrence, whereas uncertainty is immeasurable. The distinction may be difficult to sustain conceptually, but the act of measurement and the consequences that follow from treating outcomes as the basis for price can render such conceptual subtleties moot.“³⁰²

Nach der neoklassischen Ökonomie sollte der Markt den perfekten Wettbewerb anstreben. Der perfekte Wettbewerb schließt jegliche Einbettung in soziale Beziehungen aus. Mit anderen Worten: Der persönliche Kontakt zwischen den Menschen muss minimiert werden. Den perfekten Wettbewerb hat als Erster der neoklassische Ökonom Léon Walras beschrieben, und zwar in der Form der Auktion. Bei der Auktion ist der Preis der einzige Anreiz für die Tätigkeit der Akteure, die nach ihren Bedürfnissen und Vorlieben einen Preis akzeptieren oder nicht. Das führt uns rasch herauf zum heutigen Tag, wo der Trader mit den verfügbaren Technologien genau diese Rolle übernimmt: „Everything economic agents have to know about the behavior of others is contained in the prices set for them. In the Walrasian model, prices may therefore be said to constitute a completely objective mediation in the

³⁰⁰ Vgl. Legnaro u. a. (2005), S. 56, 65.

³⁰¹ Vgl. Orléan (2014), S. 70 ff. Die Wichtigkeit der zeitlichen Komponente wird im ökonomischen Modell von Kenneth Arrow und Gérard Debreu diskutiert. Ihr mikro-ökonomisches Modell baut auf der Tradition des Gleichgewichtmodells von Walras auf.

³⁰² Martin (2002), S. 104.

sense that they completely wall off individuals from one another.“³⁰³ Die Interaktionen der Akteure werden ausschließlich über gehandelte Waren bzw. deren Preis gestaltet, es besteht eine rein instrumentale, emotionslose Beziehung.

Die Märkte sind der wichtigste Integrationsmechanismus der Kommerz-Gesellschaften, wo der Tausch über die Äquivalenzmechanismen (z. B. Geld) abgewickelt wird. Der Markt ist reguliert durch eine bestimmte Institution, die die Aufsicht ausübt. Diese Institution kann einerseits eine offizielle Stelle (z. B. der Staat) sein. Doch kann dieser Ort der Regulierung auch informell sein – zum Beispiel können die Regeln, die zu beachten sind, den Teilnehmern des Tausches bekannt sein. Wenn es keine Regeln gibt, ist der Tausch zwischen zwei Parteien nur schwer durchzuführen. Der Markt muss also institutionalisiert werden in dem Sinn, dass Regeln geschaffen werden, die von allen beachtet werden müssen.³⁰⁴

Durch eine immer weitere Ausbreitung des Marktmechanismus werden immer mehr Aspekte des menschlichen Lebens in den Markt einbezogen und miteinander verglichen und bewertet. Auch die Bereiche, die früher geschützt waren, wurden für die Marktprozesse aufgemacht – vom Arbeitsmarkt bis zu den Bereichen der Haushaltsökonomie. „Die Ausbreitung von Märkten zeitigt historisch einschneidende Veränderungen: Zum einen werden Produktionsentscheidungen nicht mehr am Bedarf einer lokalen sozialen Gemeinschaft orientiert, sondern richten sich an den Gewinnaussichten in einem räumlich unbeschränkten Markt aus.“³⁰⁵ So kann zum Beispiel jemand mit seinem Geld in unterschiedlichste Firmen investieren. Man kann etwa eine Immobilie in Österreich kaufen oder aber in Aktien südamerikanischer Firmen investieren, je nach Erwartung bezüglich möglicher Profite. Ein Weltmarkt ist dadurch entstanden, „the one in which the most gigantic, totalizing, and all-encompassingly universal system of evaluation known to human history came to be imposed on almost everything“³⁰⁶. So wird der Marktmechanismus ein

³⁰³ Orléan (2014), S. 63.

³⁰⁴ Vgl. Plattner (1989), S. 171.

³⁰⁵ Beckert (2007), S. 43.

³⁰⁶ Vgl. Graeber (2001), S. 89.

riesiger und globaler Koordinationsmechanismus, wo Akteure ihren jeweiligen Selbstinteressen mittels Kalkulationen nachgehen, um ihren Profit zu maximieren bzw. ihre Position den anderen gegenüber zu optimieren.³⁰⁷

5.3 Die Börse

Die erste Börse war eher so etwas wie ein normaler Marktplatz mit Warenlager (also ein physischer Ort), wo sich die Geschäftsleute und Händler regelmäßig trafen. Solche Börsen gab es in Flandern schon im 14. Jahrhundert. Die Börse war also einfach der Ort, wo bestimmte Waren verkauft wurden.³⁰⁸ Doch sie veränderte sich und wurde mit dem Beginn der Neuzeit immer bedeutender, parallel zur Entstehung der ersten Aktiengesellschaften in Westeuropa. Die Aktiengesellschaft als Organisationsform war eine riesige wirtschaftliche und soziale Innovation der Neuzeit, vorangetrieben vor allem durch bedeutende geografische Entdeckungen ab 1492. Sie erlaubte zahlreichen Menschen, sich als Miteigentümer an den Profiten der Gesellschaften zu beteiligen. Durch diesen Finanzierungsmodus wurden zahlreiche große Expeditionen in die Neue Welt ermöglicht (z. B. Vereinigte Ostindische Kompanie der Niederlande). Die Börsen haben einen wesentlichen Beitrag zur Streuung des Risikos geleistet, da viele Menschen mit ihrem Aktienbesitz am Risiko der neuen Unternehmungen teilgenommen haben. Jeder konnte mit seinem Geld Anteile an den Gesellschaften kaufen und nach Bedarf wieder verkaufen. Das Ergebnis waren Preisschwankungen aufgrund des Aktienhandels, dem wiederum die Erwartungen an die Zukunft des Unternehmens zugrunde lagen.³⁰⁹

Die Börse ermöglichte allen Menschen, welche genug finanzielle Mittel zur Verfügung hatten, unabhängig von ethnischer Herkunft und religiösen Überzeugungen, die Teilnahme am Markt. Die Börse hatte keine Vorurteile Menschen gegenüber. Sogar der bekannte französische Denker Voltaire war von der Börse begeistert, insbesondere aufgrund ihrer

³⁰⁷ Vgl. Callon (1998), S. 3 f.

³⁰⁸ Vgl. Braun (2012), S. 237.

³⁰⁹ Vgl. Braun (2012), S. 236 f.

Fähigkeit, die Menschen zu egalisieren. In seiner Sammlung philosophischer Briefe aus dem Jahr 1747 ist Folgendes zu lesen: „Man gehe auf die Börse in London, einen Platz, welcher ansehnlicher ist als manch ein Hofstaat, wo sich die Abgeordneten von allen Völkerschaften einfinden, um die Wohlfahrt der Menschen zu befördern. Hier treten der Jude, der Türke und der Christ miteinander in Unterhaltung, als wären sie Glaubensgenossen, und nennen nur denjenigen einen Ungläubigen, welcher bankrott ist.“³¹⁰ Für Voltaire war genau diese Fähigkeit der Börse, alle Menschen, unabhängig von ihrer Herkunft und der sozialen Schicht, zu integrieren, ihre bewundernswerte zivilisatorische Leistung.³¹¹

In den letzten 40 Jahren habe die Börsen ein enormes Wachstum verzeichnet. Die Deregulierung der Wirtschaft und die zunehmende Privatisierung vieler öffentlicher Bereiche haben neue Investitionsmöglichkeiten geschaffen. Die technologische Entwicklung mit der zunehmenden Computerisierung und die Verbreitung des Internets waren Bedingungen für die Entwicklung der Börsen. Vor allem die technologische Entwicklung ermöglichte die Schaffung eines Idealmarktes nach der ökonomischen Theorie: „Die Börse als ‚Markt der Märkte‘ bietet ideale Bedingungen für ökonomisches Handeln: transparente Kursinformation, niedrige Transaktionskosten und Handeln in Echtzeit.“³¹² Die Börse dient heute immer weniger als Plattform für den Handel mit physischen Waren und Rohstoffen. Stattdessen handelt man mit Eigentumstiteln, Aktien, Anleihen, Fremdwährungen und verschiedenen Finanzprodukten wie Derivaten oder Optionen. Je nach Art des Handels gibt es unterschiedliche Börsen – zum Beispiel Warenbörsen oder Wertpapierbörsen, wo Waren oder Eigentumstitel gehandelt werden. Der Handel mit Derivaten³¹³ und Optionen ist zukunftsorientiert und findet auf den sogenannten Terminbörsen statt.

Der Hauptunterschied zwischen Börse und konventionellem Markt ist die Effizienz des Handels. Die Börse ist so strukturiert, dass sie die zwischenmenschliche Interaktion minimiert und den Handel beschleunigt. So werden an der Börse etwa in den meisten Fällen

³¹⁰ Voltaire (1747), S. 26.

³¹¹ Vgl. Müller (2003), S. 35.

³¹² Stäheli (2010), S. 354.

³¹³ Finanzprodukte wie Derivate werden weiter unten diskutiert und erklärt.

Verträge³¹⁴ gehandelt, die standardisiert sind. Also müssen die Akteure gar nicht über Qualität und Quantität verhandeln, sie wissen im Voraus genau, was sie kaufen oder verkaufen.³¹⁵ Weil die Verträge standardisiert sind, ist es völlig egal, wer der eigentliche Tauschpartner ist. Alle Angebote werden sozusagen in einen Topf geworfen und die Börse hat die Funktion, die verschiedenen Kauf- und Verkaufsangebote (*bids / offers*) einander zuzuordnen (*to match*).³¹⁶ Während auf den konventionellen Märkten die persönliche Beziehung im Rahmen der Handelsbeziehung noch immer eine Rolle spielen kann, wird sie auf den Börsen durch die zunehmende Anonymisierung schrittweise abgeschafft. Erst an der Börse kommt es zu einer Trennung zwischen Marktbeziehung und zwischenmenschlicher Beziehung. Die Marktbeziehung zwischen den Akteuren entsteht ausschließlich über die gehandelten Objekte. Das gilt insbesondere für die Beziehung, die durch die Börse hergestellt wird: „Economic agents know one another as producers and traders only superficially, through the objects that they bring to market: no personal, no official obligation, no organized purpose manages to reduce the distance that separates them at the outset. Every transaction is mediated by commodities.“³¹⁷ Durch die Anonymität des Marktes und eine hohe Liquidität des Handels³¹⁸ bekommen die Titel, die gehandelt werden, einen objektiven Wert.

Die Anonymisierung der Börse hört hier nicht auf. Die meisten heutigen Börsen sind nur noch virtuell, sind also nicht an einen physischen Ort gebunden. Der sogenannte Parketthandel, bei dem sich die Händler treffen und miteinander handeln, gehört immer mehr der Geschichte an. Zaloom beschreibt, wie der Handel auf dem Börsenparkett zwischen den Maklern funktioniert, und bemerkt hier eine bestimmte Qualität des Handels, die vor allem von der physischen Anwesenheit der Akteure an der Börse herrührt: „Every

³¹⁴ Prinzipiell werden alle Börsenprodukte Verträge genannt. Sie definieren normalerweise u. a. die Menge, die Zeit (bzw. die Fälligkeit) und die Qualität der Ware.

³¹⁵ Z. B. ist auf der ICE (Intercontinental Exchange) Börse in London ein Standardvertrag für Rohöl 1000 Fass. Die Standardqualität ist Brent Rohöl aus der Nordsee. Für alle Akteure an der Börse ist das klar.

³¹⁶ Ein Akteur kann nicht die Verträge mit einem bestimmten Partner bevorzugen, da es keine Unterschiede in der Qualität dieser Verträge gibt.

³¹⁷ Orléan (2014), S. 9.

³¹⁸ Die Liquidität eines Marktes steht für die Anzahl und die Frequenz der Handelstransaktionen. Jeder Markt funktioniert besser bei einer hohen Frequenz der Handels.

bid or offer in the pits is transmitted through the voice and bulk of another trader. The numerical information cannot be divorced from the bodies through which it is conveyed and received. The tone of the voice, the body language of the trader, who may be steadily and confidently holding his hands forward in engagement with the market, or who may be yelling his bids, spittle flying and eyes wide in desperation to get out of a trade, are crucial inflections that traders draw on to form market judgments.³¹⁹ In der Virtualität der Börse gibt es keine körperlichen Kontakte mehr, alle qualitativen Merkmale werden ausradiert. Die einzige Beziehung, die zwischen den Akteuren besteht, ist indirekt und anonym und durch die Börse vermittelt. Die heutigen Börsen, die auf den Parketthandel verzichten, verzichten auch vollkommen auf den Face-to-face-Kontakt zwischen den Teilnehmern. „In electronic markets, actors with no physical contact and no personal knowledge of each other are integrated through their trading screens into the global social system of financial exchange.“³²⁰ Auf den virtuellen und internetbasierten Märkten bekommt man nicht einmal die eigenen Rivalen zu sehen.³²¹ Die Börsen gehen also einen Weg der totalen Deterritorialisierung, kombiniert mit der weltweiten Interkonnektivität.³²²

Während beim Parketthandel in der Regel nur Händler und Makler³²³ mit Handelslizenzen zugelassen waren, verzichten die virtuellen und internetbasierten Börsen zunehmend auf Zwischenmänner wie Makler. Die virtuellen Börsen ermöglichen allen interessierten Akteuren den direkten Zugang zu den Trading Plattformen, also kann theoretisch jede Privatperson an der Börse handeln. Erst mit der Eliminierung der Zwischenakteure, etwa der Makler, kann man von „echten“ Märkten reden, wo jeder ein Händler ist, der laufend seine Marktposition adjustiert und optimiert, um die Gewinne zu steigern und den Nutzen zu maximieren.

³¹⁹ Zaloom (2006), S. 149.

³²⁰ Zaloom (2006), S. 170.

³²¹ Vgl. Zaloom (2006), S. 175 f.

³²² Vgl. Braun (2012), S. 257.

³²³ Prinzipiell handeln die Makler an der Börse nicht für sich, sondern für die Akteure, die keinen Zugang zur Börse haben. Ihr Verdienst ist die Provision entsprechend dem Handelsvolumen.

Alle diese Maßnahmen dienen der Effizienz des Handels. Gleichzeitig sei festgehalten: Was an den heutigen Börsen geschieht, ist Ausschluss der menschlichen Qualitäten im Prozess des Handels. Diese Qualitäten werden meist als Störfaktoren eines effizienten Handels gesehen. Das Ergebnis dieser Entwicklung ist der Tausch, der eigentlich blind ist, man handelt praktisch mit der Börse, nicht mit den anderen Akteuren. Der Wettbewerb bleibt aber aufrechterhalten, und zwar obwohl die Face-to-face-Kontakte verschwinden. Jeder Akteur steht durch sein eigenes Portfolio im Wettbewerb mit den anderen. Das ist nicht Rivalität im Sinne von Potlatch, sondern anonyme Rivalität mit dem Profit als höchstem Ziel. Diese Rivalität ist nicht direkt, sondern indirekt und gnadenlos, denn durch den Ausschluss des persönlichen Kontakts werden alle moralischen und emotionalen Hindernisse zugunsten der Verfolgung des Selbstinteresses abgeschafft. Durch ihr Design implementiert die Börse genau das, was sich die ökonomische Wissenschaft schon längst gewünscht hat – die Isolierung der Individuen. Diese Isolierung wird nur durch den Aufstieg der Börse als ein riesiger Vermittlungsmechanismus möglich gemacht. Das bestätigt Birger Priddat, deutscher Ökonom und Philosoph, wenn er behauptet, der Markt positioniere sich als Dritter.³²⁴

Die Missachtung der menschlichen Qualitäten an der Börse führt in der Tat zu schnellerem und effizienterem Handel. Die Geschwindigkeit und die Anzahl der Interaktionen sind hier so hoch geworden, dass die einzelnen Akteure, obwohl ihr Handeln die Preise mitbestimmt, unwichtig werden. Die Interkonnektivität und die Geschwindigkeit nahmen in den letzten 40 Jahren ständig zu und wurden begünstigt durch die Aufhebung der Regulierung und die enorme Steigerung der Anzahl der Börsenakteure. Man befindet sich in einem permanenten Zustand des Tausches, in dem sich der Wert der ausgetauschten Gegenstände ständig ändert.³²⁵

³²⁴ Vgl. Priddat (2014), S. 99 ff.

³²⁵ Vgl. Martin (2002), S. 35 f.

5.3.1 Die Börse als perfekter Markt

Die Beschleunigung des Handels an der Börse wurde durch die Entwicklung der Informationstechnologie und die immer größer werdende Anzahl der Marktteilnehmer begünstigt. Die Marktinformationen werden immer wichtiger, denn nur die aktuelle und richtige Information gibt einen komparativen Vorteil den anderen Marktteilnehmern gegenüber. Deshalb wird die Verfügbarkeit der Informationen unabdingbar und resultiert in immer größerer Transparenz und Zirkulation der Informationen. Das gibt zusammen mit der hohen Frequenz des Austausches an der Börse die Grundlage für die sogenannte Markteffizienzhypothese³²⁶, die Folgendes besagt: „A market in which prices always ‘fully reflect’ available information is called ‘efficient’“³²⁷ Erst der Handel an der Börse ermöglicht einen schnellen Austausch von Informationen und eine hohe Frequenz des Handels.

Das Problem der Ökonomie ist sehr oft die asymmetrische Information, was dazu führt, dass verschiedene Akteure den Wert eines Handelsgegenstandes unterschiedlich wahrnehmen. Der Wert ist laut der ökonomischen Theorie den Handelsgegenständen inhärent und manifestiert sich letztlich durch die Markttransaktionen und den erzielten Preis. Deshalb ist der Wert nur dann offensichtlich, wenn die Transaktion oft genug stattfindet. Genau das ist bei den Transaktionen an der Börse der Fall. Die Häufigkeit der Transaktionen ist so hoch, dass laut der Markteffizienzhypothese (engl. *efficient market hypothesis, EMH*) der Preis den richtigen Wert ergeben muss. Deshalb kann ein Gegenstand, je nach Akteur, unterschiedliche Preise erreichen. Allerdings: Solange die Information allen Akteuren zur gleichen Zeit verfügbar ist, sollte der erzielte Preis des Gegenstandes dessen tatsächlichem Wert entsprechen. In diesem Fall ist der Preis laut der ökonomischen Theorie objektiv und der Preisfindungsprozess korrekt, da er der Sicht aller Akteure auf dem Markt entspricht.

³²⁶ Diese Theorie wurde 2013 sogar mit dem Nobelpreis für Ökonomie ausgezeichnet, den Eugene F. Fama, Lars Peter Hansen und Robert Shiller erhielten.

³²⁷ Fama (1970), S. 383

Aus dem Grund ist die Preisfindung an die Häufigkeit der Transaktionen auf dem Markt gebunden und nur die Börse und ähnliche Plattformen geben solche Möglichkeiten.³²⁸

Deshalb etablierten sich der Markt und insbesondere die Börse als objektive Instanzen, wo die Preise nicht hinterfragt werden können. „Neoclassical finance is, seemingly, a theory without fantasy, a statement of pure facts. It is noteworthy how the EMH is validated through the refutation of the fantasy of beating the market that is found in technical and fundamental analysis. The validity of the EMH hinges on the impossibility of speculation. Modern neoclassical finance is what is left when we have eliminated all speculative illusions. No wonder that neoclassical finance is the hegemonic theory of markets in contemporary post-ideological capitalism.“³²⁹ Die Objektivität des Marktes führt zum blinden Glauben, dass alles, was sich auf dem Markt bzw. an der Börse abspielt, das Richtige ist.

5.3.2 Die Akteure an der Börse

Die Börse kennt verschiedene Akteure, je nach Zweck des Handels. Beim Aktienkauf können es Investoren (private oder öffentliche) sein, die an der Börse strategisch ihr Vermögen zu vergrößern versuchen.

Eine spezielle Art von Akteuren ist an den Terminbörsen zu finden, die für diese Arbeit vom besonderen Interesse sind. Dies sind Hedger (Absicherer) und Spekulanten. Das Börsengeschäft an den Terminbörsen dreht sich vor allem um das Preisrisiko, das in der Zukunft liegt. Beispielsweise ist jeder Produzent dem Risiko ausgesetzt, dass der Preis für seine Ware zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft sinken wird. Um sich gegen das (Preis-)Risiko abzusichern, gehen die Hedger an die Börse, wo sie die Einkaufs- oder Verkaufspreise für ein zukünftiges Geschäft fixieren (oder eine Option auf einen bestimmten Preis kaufen).

³²⁸ Vgl. Bjerg (2014), S. 22.

³²⁹ Bjerg (2014), S. 55.

Die Spekulanten sind hingegen die Akteure, die dieses Risiko übernehmen, in der Hoffnung und mit der Wette, dass der Risikofall nicht eintritt, was ihnen Profite bringt. Für die Existenz der Börse sind beide Arten von Akteuren wichtig, denn ohne sie verliert die Börse ihre Existenzberechtigung.³³⁰ Obwohl sehr unterschiedlich in ihren Rollen, sind beide Parteien auf Risikominimierung durch unterschiedliche Strategien und Kalkulationsmechanismen ausgerichtet. Damit spiegeln sie die Figur des Homo oeconomicus wider. Doch gibt es einige Ausnahmen, was später noch diskutiert wird.

Durch den Handel an der Börse und die große Anzahl verschiedener Akteure ändern sich die Preise täglich, für manche Güter sogar im Sekundentakt. Dazu kommt die globale Integration der Märkte, wo eine Turbulenz an einem Ende des Systems globale Konsequenzen haben kann. Als Folge steigen die Risiken gewaltig an und mit den Risiken die Preisvolatilität. Die Volatilität wird bei vielen Wirtschafts- und Börsenakteuren zum Mittelpunkt des Lebens und die Planbarkeit wird zunehmend schwieriger, was zweifache Konsequenzen hat. Mit der Volatilität entwickeln sich die Instrumente des Risikomanagements immer weiter. Weil das Risikomanagement allein nicht alle Risiken rechtzeitig abdecken kann, sind die Akteure gezwungen, immer flexibler zu werden und sich der gegebenen Situation anzupassen.³³¹

Beim Hedger (Absicherer) ist die Strategie klar – er versucht mit den Börsenprodukten sein Risiko auf dem Markt zu minimieren, um das Geschäft möglichst stabil leiten zu können. Dabei muss er eine Meinung zur künftigen Entwicklung des Marktpreises haben, was die Grundlage für die Entscheidung ist, ob er das Risiko absichert oder nicht. Diese Absicherung kommt in Form eines garantierten Fixpreises für eine bestimmte Ware oder einen Eigentumstitel für einen bestimmten Zeitraum. Ein Ölproduzent kann beispielsweise seine Produktion für die nächsten zwei Jahre schon in der Gegenwart verkaufen. Das wäre vor allem dann sinnvoll, wenn er glaubt, die Ölpreise werden unter den abgesicherten Preis sinken. Eine Fluggesellschaft kann zum Beispiel Öllieferungen für die nächsten zwei Jahre

³³⁰ Vgl. Stäheli (2010), S. 353.

³³¹ Vgl. Braun (2012), S. 333 f.

in der Gegenwart fixieren, was besonders dann sinnvoll ist, wenn man glaubt, dass die Ölpreise über die abgesicherten Preise steigen. Also ist Hedging aus der Sicht des Absicherers nichts anderes als eine Versicherung.

Die Spekulanten sind diejenigen, die das Preisrisiko vom Hedger übernehmen und auf das Nichteintreten des abgesicherten Ereignisses wetten. Das heißt, sie glauben an das Gegenteil von dem, was die Hedger glauben.³³² Der Spekulant handelt mit zahlreichen Parteien, wodurch er sein Risiko streuen kann. In seiner Strategie ist der Spekulant normalerweise kein wirklicher Glücksspieler, sondern er versucht seine Risiken vor allem durch die Marktintelligenz und die Risikostreuung zu minimieren. Der Spekulant muss auch gleichzeitig die Konkurrenten und sich selbst beobachten³³³, um seine eigene Strategie zu bestimmen.

Spekulanten sind nicht immer Menschen. Seit einigen Jahren wird die Rolle des Spekulanten immer mehr von Maschinen (Algorithmen) übernommen, die an der Börse handeln und versuchen das Risiko zu minimieren und in Mikrosekunden (sogenannter Hochfrequenzhandel) auf jede Bewegung des Marktes reagieren können.³³⁴ „Die Transaktionsprozesse sind an den Computerbörsen vollständig automatisiert: Handelsentscheidungen und Operationsweisen des Finanzmarktes werden von Maschinen getroffen. Die Eingabe der Order, die Weiterleitung der Zahlung und Lieferverpflichtungen und die Weiterleitung von Informationen erfolgen voll automatisch.“³³⁵

Obwohl die meisten Akteure an den Börsen³³⁶ eine Strategie der Risikominimierung haben, gibt es ein bestimmtes Verhalten, das nicht in diese Kategorie gehört – der sogenannte

³³² Sie (sowohl Hedger als auch Spekulant) gründen ihre Geschäftsentscheidungen an der Börse auf die Marktanalysen und die Marktintelligenz. Sehr oft benutzen sie verschiedene mathematische bzw. ökonometrische Methoden und Modelle, um ihre Strategie an der Börse zu bestimmen.

³³³ Die Beobachtung findet auf zwei Ebenen statt: Zum einen gibt es die Beobachtung des eigenen Selbst. Zum anderen die Beobachtung der Konkurrenten, die eigentlich die Beobachtung des anonymen Marktes und nicht unbedingt der konkreten anderen ist. Das ist ein interessanter Aspekt, der auch für die Erklärung der Figur des Narziss wichtig erscheint.

³³⁴ Bostrom (2014), S. 20

³³⁵ Reichert (2009), S. 360 f.

³³⁶ Das gilt sowohl für die Terminbörsen als auch für die anderen Börsenarten.

Leerverkauf³³⁷ (engl. *short selling*). Der Leerverkauf ist eindeutig als eine Spekulation einzustufen, die aber eher einer Wette ähnelt. Der Leerverkauf ist eine Strategie an der Börse, bei der die Spekulanten auf einen starken Preisverfall wetten, die, wenn die Wette erfolgreich ist, zu gewaltigen Gewinnen führen kann. Diese Spekulanten werden als Pessimisten (im Börsenjargon *bears* genannt) eingestuft, weil sie auf den Preisverfall wetten, der sehr oft das Ergebnis einer Krise ist. Der allgemeine Preisverfall an allen Börsen während der Finanzkrise 2008/09 hat einigen Spekulanten riesige Gewinne beschert. Der wichtigste Aspekt für die Leerverkäufer ist die Wahl des Zeitpunkts. Da in der Krise die Preise meist plötzlich und ohne Vorzeichen verfallen, kann nur derjenige, der die Börsenprodukte zu einem hohen Preis verkauft und dann zu einem niedrigen zurückkauft, Gewinne verzeichnen. Der Spekulant im Leerverkauf wettet gegen den Markt, wie es im Börsenjargon heißt.

5.3.3 Börsenprodukte

Die Börse bietet verschiedene Produkte, die gehandelt werden können. Manchmal sind es in der Tat nur physische Waren, die gekauft und verkauft werden. Der Handel mit physischen Waren ist an den heutigen Börsen jedoch die Ausnahme. Er konzentriert sich vielmehr auf Wertpapiere wie Aktien, Anleihen, Fremdwährungen oder Rohstoffe (der Sammelbegriff für diese Produktklassen ist „Asset“). Die Entwicklung der Börse hat aber eine spezielle Art von Produkten hervorgebracht, nämlich die Derivate. Die Derivate an sich sind Finanzinstrumente, die an ein bestimmtes Asset gebunden und nicht selbstständig sind.³³⁸ „Derivatives are specific types of instruments that derive their value over time from the performance of an underlying asset: eg equities, bonds, commodities. A derivative is traded

³³⁷ Leerverkauf ist eine Strategie der Spekulanten, bei der sie Börsenprodukte zu einem hohen Preis verkaufen und zu einem niedrigen Preis zurückkaufen. Die Börse ermöglicht den Akteuren, ein Produkt zu verkaufen, ohne es zu besitzen. Das geht meist so, dass der Leerverkäufer das Produkt von jemandem „ausborgt“, es verkauft, zurückkauft und an den Verleiher zurückgibt. Hier wird die völlige Anonymität der Akteure an der Börse gewahrt.

³³⁸ Es geht meist um Waren, aber noch öfter um Dinge wie etwa das Wetter oder sogar politische Events. In bestimmten Bereichen kommt das Derivat einer einfachen Wette sehr nahe.

between two parties – who are referred to as the counterparties. These counterparties are subject to a pre-agreed set of terms and conditions that determine their rights and obligations.³³⁹

Die allgemeine Ausbreitung der Derivate kam mit der allgemeinen Liberalisierung der Wirtschaft und dem Aufstieg der Börsen seit den 70er-Jahren des 20. Jahrhunderts.³⁴⁰ Der Ursprung der Derivate ist eigentlich die Weiterentwicklung des Risikomanagements, weil Derivate die Möglichkeit bieten, spezifische Risiken abzusichern. Klassische Derivate sind die sogenannten Futures, die es ermöglichen, eine bestimmte Ware in der Gegenwart mit Lieferung zu einem zukünftigen Zeitpunkt zu verkaufen. Der Preis für diese Ware kann sich zwischen heute und dem bestimmten zukünftigen Zeitpunkt auf dem Markt ändern, für den Handelsakt bleibt er jedoch fixiert.

Derivate sind etwas Besonderes, nicht nur weil sie reine Abstraktion sind, sondern auch wegen ihrer Fähigkeit, nur eine bestimmte Eigenschaft des zugrundeliegenden Assets auszusondern und sie als eigenständiges Börsenprodukt zu behandeln. Zum Beispiel kann die Preisdifferenz zwischen zwei Assets als Börsenprodukt gehandelt werden. Oder man kann auf dem Rohölmarkt mit Preisdifferenzen zwischen zwei Rohölsorten handeln. In der Nordsee wird das Rohöl der Sorte Brent gehandelt, hingegen in den USA das Rohöl der Sorte West Texas Intermediate (WTI). Jeden Tag erzielen diese zwei Rohöle verschiedene Preise und die Preisdifferenz ändert sich jeden Tag. Vor 2009 war WTI meist 2–3 US-Dollar teurer als Brent. In den letzten Jahren hat sich das Verhältnis geändert und jetzt ist WTI ungefähr 3 US-Dollar billiger. Die Gründe für diese Entwicklung sind für diese Arbeit irrelevant und werden nicht diskutiert. Was aber von Bedeutung ist, ist, dass diese Preisdifferenz und das Risiko ihrer Änderung an den Warenbörsen in London und New York gehandelt werden können. Das Produkt heißt offiziell Brent/WTI Futures Spread und ist für viele Teilnehmer auf dem Ölmarkt von großer Bedeutung.³⁴¹ Es verbindet den

³³⁹ <https://www.jpmorgan.com/jmpdf/1320663533358.pdf>

³⁴⁰ Vgl. Martin (2013), S. 85 ff.; siehe auch Lee / LiPuma (2004), S. 15 f., 34 f.

³⁴¹ The ICE Brent/WTI Futures Spread allows you to trade the spread between ICE Brent Futures and ICE WTI Futures. Trading a position in the spread results in two separate positions in the underlying futures legs i.e. a

Rohölmarkt der Nordsee mit dem Rohölmarkt der USA und jede Bewegung in den USA beeinflusst Europa und umgekehrt.

Brent/WTI Futures Spread steht aber nicht nur den Ölfirmen zu Verfügung, sondern jede Person (auch Spekulanten) kann theoretisch dieses Produkt handeln. Das Produkt und alle anderen Derivate werden als selbstständige Produkte gehandelt und lösen sich damit von ihrem Ursprung. Derivate haben die Fähigkeit, alle möglichen Produkte zu kombinieren. So werden auch Elemente der Realität, die unabhängig voneinander bestehen, im virtuellen Raum der Börse miteinander verbunden. „Derivatives instead operate by constructing a ‚virtual‘ reality composed of relations between qualities that need not correspond to the ways in which those qualities are related in the lived practice of their underlyings. The result might be used to act on and govern an underlying reality that becomes an actual referent for the decision that they support or enact. (...) Derivatives operate by shedding causal connections to the world of underlyings – assets or people – and by creating a new topological space where derived qualities can be related to each other without the world of underlyings disturbing the process.“³⁴²

Ein kurioses Beispiel ist in diesem Zusammenhang der Handel mit den Derivaten, die auf Lebensversicherungen verschiedener Menschen gründen. „Sie basieren auf Lebensversicherungen, die, wie vorher die Immobilienpapiere, in ‚Pakete‘ zusammengefasst sind und zum Kauf angeboten werden: Sie enthalten die Lebensversicherungen von älteren Menschen und Kranken mit geringer Lebenserwartung. Die Versicherungen werden ‚securitized‘, indem Hunderttausende in ein Paket zusammengeschnürt und diese wiederum als Fondsanteile Investoren angeboten werden, die beim Tod des Versicherten die Auszahlung erhalten. (...) Die Verkäufer der Lebensversicherung sind oft Menschen, die ihre Police verkaufen wollen oder müssen; von den Fonds erhalten sie einen höheren Preis (20 bis 30 Prozent) als bei einer Rücknahme durch die eigene Versicherung.“³⁴³ In diesen

long position in ICE Brent Futures and a short position in ICE WTI Futures.

<https://www.theice.com/products/1242/Brent-WTI-Futures-Spread> (abgerufen am 12.02.2017)

³⁴² Arvidsson (2016), S. 7 f.

³⁴³ Braun (2012), S. 82 f.; Vgl. auch Sandel (2012), S. 3, 136 ff.

Derivaten werden also zahlreiche Menschen (eine Eigenschaft von ihnen in Form der Lebensversicherung) gebündelt. Durch die Natur des zugrunde liegenden Assets (also der Lebensversicherung) haben die Investoren ein direktes Interesse am Ableben des Versicherungsträgers.

6 Börsenmechanismen in den zwischenmenschlichen Beziehungen

Die zuvor beschriebenen Marktprinzipien und Börsenmechanismen finden schon längst ihre Anwendung im Alltagsleben der Menschen. Ihre Ausbreitung scheint unaufhaltsam und hängt auch mit den politischen Entscheidungen der Gesetzgeber zusammen. Diese Entscheidungen trugen dazu bei, dass viele Bereiche der menschlichen Aktivitäten marktkonform umgebaut wurden. Der heutige (westliche) Mensch ist ja nicht nur Arbeitnehmer, er ist sehr oft auch aktiver Teilnehmer des Finanzmarktes. Er ist in vielerlei Hinsicht für sich selbst verantwortlich, kann selber bestimmen, welche Verträge er eingeht und welche nicht. Er muss finanzielle Verantwortung übernehmen für seine Vorhaben – ein „self-management“ in finanzieller Hinsicht. Dadurch dass die Welt voller Gelegenheiten ist, muss er aktiv sein. Mögliche Investitionen hat er immer vor Augen, seien es Aktien, Anleihen, Commodities, Immobilien, Fonds etc. Er muss seine Risiken und die möglichen Gewinne ständig abwägen.³⁴⁴

Ein passendes Beispiel ist die Sphäre der Ausbildung in den westlichen Ländern, wo die ehemals staatlichen Ausbildungssysteme zum großen Teil privatisiert wurden. Wenngleich in Österreich noch immer wenig bekannt – die von Studierenden verursachten Schulden sind besonders in den USA ein großes Thema. Durch die Privatisierung des Bildungssektors und die allgemeine Einführung der Studiengebühren bei gleichzeitiger Stagnation der Familieneinkommen seit den 1970er-Jahren waren viele Studierende gezwungen, Studentenkredite aufzunehmen. Die Summe der aufgenommenen Kredite ist von ungefähr 400 Milliarden US-Dollar im Jahr 2007 auf über 1,3 Billionen US-Dollar im Jahr 2015 gestiegen. Die Anzahl der Amerikaner, die einen Studentenkredit aufnehmen, wird auf ungefähr 44 Millionen geschätzt, mit einer Durchschnittsrückzahlungsrate von 350 US-Dollar pro Monat (für Personen zwischen 20 und 30 Jahren).³⁴⁵

³⁴⁴ Vgl. Martin (2002), S. 17 ff.

³⁴⁵ Vgl. <https://studentloanhero.com/student-loan-debt-statistics/> und Vgl. Stokes (2016).

Die Geldgeber sind nicht nur öffentliche Institutionen, sondern auch private Geldgeber, die eine immer wichtigere Rolle spielen. Man spricht von einem Markt für Kredite, die an Studierende vergeben werden. Die Kredite werden noch lange Zeit nach Abschluss des Studiums zurückbezahlt, manche Studierende erreichen das Alter von über 40, bis sie den Kredit zurückgezahlt haben. Somit ist das Leben einer großen Anzahl von Studierenden für eine lange Zeit während des Studiums und danach unmittelbar mit dem Markt verbunden, in einem Zustand von „general indebtedness“.³⁴⁶ Die Verschuldung der Studierenden hat natürlich auch eine Auswirkung auf die Studienwahl. Um die Kredite zurückzahlen zu können, wählen Menschen immer mehr die Studienrichtungen, die ihnen einen sicheren Job nach dem Studium garantieren. „Ein Marktsystem verändert auch die Prioritäten der Studenten. Wenn sie plötzlich Kunden sind, werden sie anfangen, sich wie Kunden zu verhalten. (...) Wenn die Studenten immer mehr Schulden ansammeln, werden sie bei ihrem Lernen und ihren Entscheidungen risikoscheu.“³⁴⁷ Das heißt, sie werden nicht unbedingt ihren Interessen nachgehen, sondern ihr Berufsleben optimieren und Risiken im ökonomischen Sinne minimieren.³⁴⁸

Während Studentenkredite nicht unbedingt die zwischenmenschlichen Beziehungen betreffen, haben sich in der neueren Zeit Mechanismen entwickelt, die die Marktlogik direkt in die zwischenmenschlichen Relationen bringen. Die Grundlage für diese Entwicklung war vor allem die Entwicklung der Technologie (Internet und tragbare Computer, etwa Smartphones). Erst mit dem weit verbreiteten Zugang zu diesen Technologien konnten sich Phänomene wie Sozialnetzwerke entwickeln, die wesentlich dazu beitragen, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen zunehmend die Form des Marktaustausches bekommen. Heute sind die sozialen Netzwerke ein allgemeines Phänomen, an dem man nicht mehr vorbeikommt. Netzwerke wie Facebook, LinkedIn, Parship und ähnliche Plattformen sind rund um die Uhr zugänglich und ändern den Alltag der Menschen grundlegend.

³⁴⁶ Vgl. Mitropoulos (2012), S. 219, 222. Vgl. Auch Lazzarato (2012)

³⁴⁷ Roscoe (2014), S. 137.

³⁴⁸ Vgl. Lazzaratto (2015), S. 66 f.

6.1 Soziale Netzwerke

Macht und Bedeutung der sozialen Beziehungen sind groß. Anders kann man den Marktwert sozialer Netzwerke wie Facebook nicht erklären. Laut einem Bericht von CNN war Facebook Mitte 2016 ca. 350 Milliarden US-Dollar wert (damit die sechste Firma in den USA zu diesem Zeitpunkt) und hatte das Potenzial, in absehbarer Zeit den Wert von einer Billion US-Dollar zu erreichen.³⁴⁹ Die Anzahl der aktiven Nutzer betrug Ende 2016 1,8 Milliarden (aktive Nutzer sind diejenigen, die sich mindestens einmal im Monat einloggen).³⁵⁰ Die Bedeutung der zwischenmenschlichen Beziehungen ist offensichtlich so groß, dass die Firmen, die die Kommunikationsinfrastruktur bzw. die Kommunikationskanäle kontrollieren, einen sehr hohen Marktwert erreichen können. Der Wert basiert nicht nur auf der Anzahl der Nutzer, die sich täglich einloggen, sondern auch auf der Fähigkeit, je nach Interesse der Nutzer Erkenntnisse über ihr Konsumverhalten zu gewinnen und Werbung gezielt zu platzieren. Die Aktivitäten der Nutzer inklusive ihrer Beziehungen zueinander hinterlassen eine Unmenge an Daten, die offensichtlich eine Goldgrube für Facebook und ähnliche Plattformen darstellen. Die Daten, die normalerweise über aufwendige und kostspielige Befragungen oder Beobachtungen gewonnen werden, werden jetzt in der Echtzeit durch die Aufzeichnung und Auswertung der Onlinedaten gewonnen.

Die Herstellung von Verbindungen mit anderen Nutzern der sozialen Netzwerke ist sehr einfach. Der potenzielle „Freund“ kann theoretisch jeder Nutzer des sozialen Netzwerks sein. Es ist keine Seltenheit, dass man Hunderte von Freunden hat, ohne sie je im realen Leben getroffen zu haben. Die sozialen Netzwerke erleichtern zwar den Zugang zum anderen und die Nutzer sind prinzipiell offen für neue Beziehungen. Diese Offenheit ist aber charakteristisch für Beziehungen schwacher Intensität, wo keine langfristige Bindung gesucht wird.³⁵¹ Solche Beziehungen schaffen keine wechselseitigen Verpflichtungen und können jederzeit mit einem Mausklick aufgelöst werden. Die Nutzer sind also in ihren

³⁴⁹ Vgl. La Monica (2016)

³⁵⁰ Vgl. Ingram (2017)

³⁵¹ Vgl. Simanowski (2016), S. 29.

Beziehungen flexibel und das ist genau das, was die ökonomische Theorie von ihnen erwartet. Je nach Bedarf können Beziehungen eingegangen und aufgelöst werden. Die Flexibilisierung der Beziehungen hat eine direkte Auswirkung auf die Aufmerksamkeit in der Beziehung. Dadurch dass die Interkonnektivität zwischen den Menschen steigt, kann man nicht mehr von der tiefen Aufmerksamkeit (*deep attention*) sprechen. Die sozialen Netzwerke begünstigen die sogenannte Hyperaufmerksamkeit (*hyper attention*), die durch die hohe Frequenz der Kommunikation charakterisiert ist.³⁵² In der Hyperaufmerksamkeit konzentriert man sich nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt auf eine Person, sondern verfolgt gleichzeitig alles, was im Netzwerk geschieht, in einer Art *ambient awareness*.³⁵³ Diese Art von Aufmerksamkeit findet man bei den Börsenakteuren, die laufend alle relevanten Informationen aufnehmen müssen – die Preisbewegungen, das Verhalten anderer Akteure und die Informationen aus dem Markt.

Facebook und ähnliche soziale Netzwerke haben als Kommunikationsplattformen eine besondere Struktur, die unter anderem entscheidenden Einfluss auf das Verhalten der Nutzer hat. Zwar ist ein Gespräch bzw. ein Chat zwischen zwei Nutzern prinzipiell möglich, doch wird Facebook in der Regel anders genutzt. Facebook-Kommunikation läuft über Postings, also Beiträge der Nutzer etwa über die persönliche Stimmung, Kommentare, Youtube-Videos, Hyperlinks etc., die meist an den eigenen Freundeskreis auf Facebook gerichtet sind und nur für diese Gruppe zugänglich sind. Die Postings sind dann eigentlich keine Kommunikation mit den anderen, sondern eher Monolog des einzelnen Nutzers, sein Freundeskreis ist das Publikum. Ein noch besseres Beispiel hierfür ist das soziale Netzwerk Twitter, wo jeder Nutzer mit maximal 160 Zeichen eine Botschaft an alle mit ihm in Verbindung Stehenden schicken kann. Insofern handelt es sich um parallele Monologe vieler Nutzer.

Durch den Monolog auf Facebook werden sogar die banalen Formen (Small Talk) der Kommunikation, bei denen die zeremonielle Gabe eine wichtige Rolle spielt, überflüssig

³⁵² Vgl. Simanowski (2016), S. 110.

³⁵³ Vgl. Kucklick (2014), S. 228.

gemacht. Phänomene wie Small Talk gehören in den Bereich der sogenannten phatischen Kommunikation. Der Begriff wurde auch von Bronisław Malinowski in seinem Werk *The Problem of Meaning in Primitive Languages* aus dem Jahr 1923 verwendet und später vom strukturalistischen Linguisten Roman Jakobson aufgearbeitet. Phatische Kommunikation bezeichnet Sprechakte, die ausschließlich zur Sozialisation dienen und immer an jemanden gerichtet sind. Es geht vor allem um Small Talk, Grußformeln, also Sprechakte, die keinen besonderen Inhalt haben, aber sehr wichtig sind für die Herstellung des Kontakts zur anderen Person. Bei der phatischen Kommunikation funktioniert die zeremonielle Gabe in ihrer reinsten Form, also als rein symbolischer Tausch, der aus utilitaristischer Sicht keine Bedeutung hat. Der Tausch der Wörter im phatischen Sprachakt ist ein Minimum an Kommunikation zwischen zwei Personen. „The phatic function is therefore close to the ‚meta-linguistic‘ function: it checks whether the channel is working. Simultaneously, the addresser and the addressee check whether they are using the same code.“³⁵⁴ Das ist etwa auf Facebook gar nicht mehr nötig – man kommuniziert mithilfe der Postings mit der Gesamtheit. „Der Mitteilungsdrang auf Facebook – und dies gilt im zunehmenden Maße für die Facebook-Gesellschaft generell – stellt das Sprechen über das Zuhören in einer zutiefst ungeduldigen, nicht selten selbst-verliebten Form (...).“³⁵⁵

Das Medium der Kommunikation spielt bei der Kommunikation in den sozialen Netzwerken auch eine wichtige Rolle. Dadurch dass die Kommunikation über Bildschirm und Tastatur des Computers abgewickelt wird, ist jegliche Körperlichkeit ausgeschlossen und damit auch die gesamte Mimik und Gestik, die wichtige Bestandteile der Kommunikation sind. Das lässt mehr Raum für die Kontrolle der eigenen Kommunikation mit den anderen. Man hat immer viel Zeit zu antworten, ohne sich dabei dem Blick des anderen offenbaren zu müssen. Der Verlust der Körperlichkeit ist vor allem durch die Technologie bedingt und fand auch an den Börsen statt, wo heute die meisten Handelsakte per Computer und ohne Face-to-Face-Kontakt abgewickelt werden.

³⁵⁴ Žižek (2008), S. 66.

³⁵⁵ Simanowski (2016), S. 160 f.

Alles spricht dafür, dass die Kommunikation mit anderen in den sozialen Netzwerken keine Formen der zeremoniellen Gabe mehr braucht. Da die direkte Kommunikation mit anderen Menschen in den sozialen Netzwerken abnimmt, die Körperlichkeit verloren geht und sich gleichzeitig die phatische Kommunikation als unbrauchbar erweist, ist das Potenzial für die Kontrolle der Kommunikation groß und resultiert in der risikolosen Kommunikation mit dem anderen. Die kommunikativen Überschüsse in Form von phatischer Kommunikation in den Beziehungen werden in den sozialen Netzwerken obsolet. Das heißt aber nicht, dass die Kommunikation an sich verschwindet. Im Gegenteil, es scheint, dass die Kommunikation ihre goldene Zeit erlebt. Jedoch spricht man immer mehr von Kommunikation in Form von Monologen, was als Kommunikation mit dem Netzwerk selbst gesehen werden kann. Alle Postings könnten als Überschüsse bezeichnet werden, aber Überschüsse, die an das Netzwerk selbst gerichtet sind. Für den US-Soziologen Richard Sennett führt das zum Verschwinden des öffentlichen Lebens. Das ist Teil einer langfristigen Tendenz, bei der die Intimität immer mehr die Vorherrschaft gegenüber dem öffentlichen Leben übernimmt.³⁵⁶ Für ihn wurde diese Tendenz jedoch nicht durch die sozialen Netzwerke hervorgebracht, denn: „Bei Facebook nutzen die Menschen nur die technischen Möglichkeiten, um zu tun, was sie ohnehin tun würden: Sich mit anderen über sehr private Details aus ihrem Leben auszutauschen und daraus Gesprächsstoff zu machen.“³⁵⁷ Was man aber auf jeden Fall sagen kann, ist, dass die sozialen Netzwerke diese Entwicklung unterstützen und begünstigen.

Alles spricht dafür, dass die Begegnung mit dem anderen immer schwieriger wird und die Technologien für die Distanzierung von den anderen verwendet werden bzw. diese begünstigen können. Eine Umfrage, die vor Kurzem in Großbritannien durchgeführt wurde, zeigte, dass die Menschen immer weniger miteinander telefonieren. Die Umfrage wurde von der britischen Zeitung „The Observer“ durchgeführt und brachte nicht nur die Erkenntnis, dass die Menschen weniger miteinander telefonieren, sondern auch, dass die Telefonate

³⁵⁶ Siehe dazu Sennett (2004).

³⁵⁷ Richard Sennett im Interview: <http://www.spiegel.de/netzwelt/web/interview-mit-us-soziologe-sennett-die-stasi-war-eine-organisation-wie-google-a-671506-3.html> (abgerufen am 01.06.2017)

immer öfter als unhöflich und belästigend und zu direkt empfunden werden.³⁵⁸ Gleichzeitig ist das Ausmaß der Kommunikation zwischen den Menschen so hoch wie noch nie, insbesondere dank der Internetkommunikation. Die bevorzugten Arten der Kommunikation sind die Instantnachrichten (wie SMS, WhatsApp und Ähnliches). Die Instantnachrichten haben den eindeutigen Vorteil, dass man reagieren kann, wann man will, was der Kontrolle der Kommunikation dient. Der andere kann damit auf ein notwendiges Minimum reduziert werden.

Eine mögliche Leseart dieses Phänomens ist durch das Prisma der Interpassivität. Das Konzept, das vom österreichischen Philosophen Robert Pfaller formuliert wurde und auch vom slowenischen Philosophen Slavoj Žižek gerne verwendet wird, besagt, dass die Menschen eigene Aktivitäten und Emotionen an andere Menschen oder sogar Dinge delegieren können. Pfaller bezieht sich in seinem Werk hauptsächlich auf die Delegation der lustvollen Aktivitäten wie etwa des Lachens. Nach seinem Verständnis ist das sogenannte Dosengelächter, bekannt aus den US-Serien, ein Beispiel für Interpassivität. Die Serien beinhalten das Lachen, und ich als Zuseher werde der Pflicht entbunden zu lachen. Der Fernseher lacht für mich, ich muss nicht mehr lachen. Ich habe meine potenzielle lustvolle Aktivität des Lachens an den Fernseher delegiert und kann mich anderen Dingen widmen.³⁵⁹ Natürlich kommen die Beispiele von Interpassivität nicht nur aus dem Bereich des Lustvollen. Das Entzünden einer Kerze in der Kirche steht teilweise für die Distanz gegenüber der Pflicht, in Trauer zu sein. Die Gebetsmühlen der Buddhisten funktionieren auf ähnliche Art und Weise. In diesem Licht wäre die Aktivität in den sozialen Netzwerken auch ein Ersatz für die tatsächliche Begegnung mit dem anderen. Man drückt auf Facebook auf den Button „Like“, nicht um Lob auszudrücken, sondern um den anderen auf Distanz zu halten.³⁶⁰

Durch die Reduktion der Anwesenheit des anderen auf das notwendige Minimum bleibt nur das soziale Netzwerk (z. B. Facebook) übrig. Der Soziologe Daniel Miller hat in diesem

³⁵⁸ Vgl. Jarvis (2015), Burkeman(2015) und <http://orf.at/stories/2314842/2314843/>.

³⁵⁹ Vgl. Žižek (1991), S. 50 f.

³⁶⁰ Vgl. Žižek (2005), S. 245, und Žižek (2013), S. 137 f.

Zusammenhang eine interessante These vorgeschlagen, die für weitere Diskussionen dienen kann. Sie besagt, dass Facebook ein Metafreund ist, d. h. ein Freund der zweiten Ordnung. Beispielsweise veröffentlichen die Menschen ihre Postings, die von allen gelesen werden können. Diese Postings richten sich sehr oft an die Leute, die in einer persönlichen Beziehung mit dem Sender stehen, gehen aber auch weit darüber hinaus. Insofern kann Facebook dazu dienen, dass man sich aussprechen kann, ohne sich direkt an eine Person zu wenden. Für den Sender geht es jedoch primär um die Beziehung mit dem Netzwerk per se. In diesem Zusammenhang kann Facebook zum Metafreund werden. Es ist ein Freund, der eine riesige Menschenmenge präsentiert, ist jedoch keine Person.³⁶¹ Die Entwicklungen auf dem globalen Markt zeigen erstaunliche Ähnlichkeiten. Die Akteure an der Börse müssen gar nicht mit anderen Akteuren in Verbindung stehen, die gesamte Aktivität findet zwischen dem Akteur und der Börse statt. Der ganze Handel wird durch den Abgleich der Angebote mit dem Marktpreis abgewickelt und nicht in persönlichen Verhandlungen zwischen einzelnen Akteuren.

Unumgänglich ist das Thema der Quantifizierung. Die sozialen Netzwerke verfolgen das Verhalten der Nutzer in vielerlei Hinsicht und quantifizieren es dabei. Man kann sehr viele Aktivitäten im Netz verfolgen und quantifizieren, wie die Anzahl der Verbindungen (z. B. Facebook-Freunde), die eigene Aktivität im Netzwerk (die im Netzwerk verbrachte Zeit), die Anzahl der Likes zu den eigenen Postings usw.³⁶² Was die sozialen Netzwerke ermöglichen und früher nicht möglich war, ist die Quantifizierung der Kommunikation. Man kann die Nutzer nach ihrem Einfluss sortieren. Der Einfluss wird an der Anzahl der Profilbesuche, Likes oder der Anzahl der Repostings gemessen. Um die Nutzer zu vergleichen, werden besondere Messmethoden entwickelt, wie etwa der Klout Score³⁶³, der

³⁶¹ Vgl. Miller (2012), S. 14.

³⁶² Vgl. Simanowski (2016), S. 73. Die Quantifizierung der menschlichen Aktivitäten muss auch in einem breiteren Zusammenhang gesehen werden. Der neue Trend von „Quantify Yourself“ zeigt, dass die Quantifizierung nicht nur auf die sozialen Netzwerke begrenzt ist, sondern im alltäglichen Leben immer präsenter und von der neuen Technologie untrennbar ist. Die laufende Selbstvermessung und die Datenauswertung beanspruchen, die Wahrheit über das eigene Leben zu sein. Das geht von der Vermessung des Schlafverhaltens bis hin zur Anzahl der Freunde je nach Beruf.)

³⁶³ Das professionelle Netzwerk LinkedIn nennt die Nutzer, die einen hohen Klout Score haben, „Influencer“. (Vgl. <https://lists.linkedin.com/2015/top-voices/influencers>)

die Nutzer der sozialen Netzwerke nach bestimmten Kriterien sortiert.³⁶⁴ Dabei geht es gar nicht um die Qualität der Kommunikation zwischen den Nutzern, sondern rein um die quantitativen Merkmale der Kommunikation.

Wenn man sich die sozialen Netzwerke wie Facebook ansieht, ist da die Möglichkeit der Anerkennung wohl gegeben, und zwar durch den berühmten Like-Button, durch den man sein Gefallen an bestimmten Postings ausdrücken kann. Der Like-Button hat keine Qualität, und die einzige mögliche Operation mit den Likes ist ihre Quantifizierung. Je mehr Likes, desto größer die Anerkennung.³⁶⁵

In Bourdieu'scher Sprache würde man sagen, dass es um die Quantifizierung des symbolischen Kapitals geht. (Roberto Simanowski nennt es im Sinne Bourdieus „kommunikatives Kapital“³⁶⁶.) Die Logik der Quantifizierung des sozialen Kapitals in den sozialen Netzwerken macht den Weg für die direkte Verbindung zwischen dem sozialen und dem ökonomischen Kapital frei.³⁶⁷ Wenn die These Bourdieus richtig ist, dass die Kapitalarten vielfältig und die Grenzen zwischen den Arten verschiebbar sind, dann findet dieser Gedanke seine pervertierte Realisierung in der Zeit von Facebook. Zum Beispiel ist es möglich, Facebook-Freunde oder Likes zu kaufen. Die Webseite <http://likeskaufen.eu/en/> bietet „1000 internationale Facebook Fans“ um ca. 20 Euro an (Stand Dezember 2016).³⁶⁸ Facebook und andere soziale Netzwerke bieten die Möglichkeit, die Anzahl der Freunde auffälliger zu machen, zu kalkulieren, sie mit der anderer zu vergleichen, um die

³⁶⁴ Der Klout Score erinnert stark an die Rating Agenturen wie Moody's oder Standard & Poor's, die eine wichtige Rolle im Börsengeschehen spielen. Aufgrund angeblich objektiver Daten sortieren sie die Anlagemöglichkeiten nach dem quantifizierbaren Risiko und dem möglichen Ertrag. Für viele Investoren an der Börse sind die Rating Agenturen die maßgebliche Orientierung bei ihren Strategien.

³⁶⁵ Vgl. <https://boostlikes.com/facebook> (abgerufen am 20.02.2017).

³⁶⁶ Simanowski (2014), S. 57.

³⁶⁷ Ein seit Jahren verwendetes Tool der Banken ist das sogenannte *credit scoring* (eine Art Punktbewertungsverfahren hinsichtlich der Kreditwürdigkeit). Dabei werden unterschiedliche Daten verwendet, wie Kontostand, Gehalt, Ausgaben usw. 2015 sind einige Kreditinstitute auf die Idee gekommen, Facebook-Daten für die Bewertung der Kreditwürdigkeit bzw. für die Erstellung des Risikoprofils zu verwenden (die Idee wurde später aufgrund der Datenschutzproblematik wieder verworfen). Die Absicht war, die Kreditwürdigkeit von Facebook-Freunden des Antragstellers mitzuberücksichtigen nach dieser Logik: Wenn die Freunde eine hohe Kreditwürdigkeit haben, so ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass dies auch beim Antragsteller der Fall ist. Die Banken ziehen also das symbolische Kapital des Nutzers heran, um die Kreditwürdigkeit eines Kunden zu beurteilen.

³⁶⁸ Vgl. Meckel (2012), S. 40 f.

Selbstdarstellung in die gewünschte Richtung zu lenken. Wenn in den archaischen Gesellschaften die Akquisition von sozialem Kapital ein durchaus riskantes und aufwendiges Projekt war (u. a. durch die zeremonielle Gabe), bietet sich heute die Möglichkeit, soziales Kapital um relativ wenig Geld zu kaufen. Die Konsequenz der sozialen Netzwerke ist die Möglichkeit, Freundschaften, Fans oder Likes direkt zu erwerben.

6.2 Partnerbörsen

Dem Aufstieg der Partnerbörsen ³⁶⁹ gebührt besondere Beachtung, denn da wird offensichtlich, wie die Marktlogik in den westlichen Staaten in das romantische Leben der Menschen eindringt, das in vielen Aspekten von der zeremoniellen Gabe dominiert wurde. ³⁷⁰ Die Partnerbörsen haben zum Ziel, auf Basis psychologischer Profile und jeweiliger Präferenzen Singles zusammenzuführen. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen die Partnerbörsen komplexe Algorithmen ein, die im Matching-Verfahren die „optimale“ Zuordnung der Singles nach bestimmten Kriterien ergeben sollen. Die Kriterien basieren auf Annahmen von Fachleuten (Psychologen und Verhaltenswissenschaftlern), die behaupten zu wissen, welche Beziehungen am besten funktionieren und am wahrscheinlichsten erhalten bleiben. Die Anzahl der Nutzer ist hoch und demnach die Chance, jemanden zu finden, groß. Rosenfeld und Thomas, die Autoren einer Studie zum Internet als Beziehungsvermittler, kommen zum Schluss, dass Menschen mit Internetzugang mit größerer Wahrscheinlichkeit eine Beziehung haben. Das Internet und die Partnerbörsen ermöglichen den schnelleren Zugang zu anderen Personen und die Frequenz der

³⁶⁹ Nur in den USA sind jährlich 20–40 Millionen Menschen über soziale Netzwerke auf Partnersuche. Vgl. Braun (2012), S. 348.

³⁷⁰ Natürlich ist hier die Rede vom romantischen Leben in der westlichen modernen Welt. Es ist aber auch klar, dass es in bestimmten Teilen der Welt auch heute arrangierte Ehen gibt.

Begegnungen im virtuellen Raum ist groß.³⁷¹ Das sagt aber nichts über die Qualität einer Beziehung aus.

Eine der bekanntesten Partnerbörsen ist Parship, die auch in Österreich sehr präsent ist. Parship sieht seine Aufgabe folgendermaßen: „Wir bringen Menschen zusammen, bei denen die Aussicht auf eine langfristige und glückliche Partnerschaft besonders hoch ist. Wie das geht? Die Erfolgsformel lautet ®, das heißt die wissenschaftliche Analyse Ihrer Partnerschafts-Persönlichkeit und das darauf folgende Matching mit anderen Singles. Denn: Je passender die Partnervorschläge, desto erfolgreicher die Partnersuche.“³⁷² Die Kombination verschiedener persönlicher Merkmale wie Persönlichkeit, Gewohnheiten, Vorlieben, Interessen und nicht zuletzt körperlicher Merkmale zweier Singles wird ausgewertet. Nach der Auswertung bekommt jede potenzielle Beziehung eine bestimmte Anzahl von sogenannten Matchingpunkten, die die quantifizierte Form der Übereinstimmung zweier Singles darstellen. Wenn jede potenzielle Beziehung quantifiziert ist, ergibt sich für jeden Nutzer eine Rangliste der potenziellen Partner, aus der er auswählen kann.³⁷³ Die Akteure auf der Plattform Parship können dann entscheiden, ob sie die potenziellen Partner kontaktieren oder nicht. Die Hauptannahme dahinter ist, dass Singles mit vielen Ähnlichkeiten gut zueinander passen. Bei den Ähnlichkeiten geht es aber nicht nur um Vorlieben und Interessen, sondern auch um Ausbildung, Beruf, Einkommen, den sozialen Status usw. Man überlässt dem Zufall keinen Raum. Dies vor allem wegen der klaren Vorstellung dessen, was eine Intimbeziehung sein soll: der „Idee nämlich, dass nur eine optimale ‚Passung‘ der Partner ein gelingendes Beziehungsleben garantieren kann“³⁷⁴.

Die Analogie zur Börse bietet sich an. Man wählt die potenziellen Partner aufgrund der Rangliste, die anhand bestimmter (anscheinend wissenschaftlicher) Kriterien zusammengestellt wurde. Hier kommt vor allem die ökonomische Ideologie der freien Wahl zum Ausdruck, die die Grundlage des Marktprinzips darstellt. „Das Internet strukturiert die

³⁷¹ Vgl. Rosenfeld / Thomas (2012), S. 543 f.

³⁷² https://zuzweit.parship.at/?pscode=01_110_20134_0001_0001_0007_empty_AF00ID_GV1487380142.5544234.d5ceee90-f576-11e6-be0e-d8d385ffc39cID (abgerufen am 15.02.2017).

³⁷³ Vgl. Illouz (2007), S. 117 f.

³⁷⁴ Dröge (2012), S. 49.

Suche nach einem Partner buchstäblich als einen Markt oder genauer, es formalisiert die Suche nach einem Partner im Sinne der ökonomischen Transaktion. Es verwandelt das Selbst in ein verpacktes Produkt, das mit anderen auf einem offenen Markt konkurriert, der nur durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage reguliert wird.³⁷⁵ Es ist der Gedanke, dass die Begegnung instrumenteller Natur ist und der andere sozusagen konsumiert wird. Das Matching, das vom Algorithmus vorgenommen wird, funktioniert nur, wenn die Nutzer nach standardisierten Kriterien sortiert und rangiert werden. Also etwas Ähnliches wie auf der Börse, wo die Produkte meist standardisiert sind, damit der Tausch rascher vonstatten gehen kann. Das funktioniert nur durch die Quantifizierung bestimmter Eigenschaften der Menschen, die dann miteinander verglichen werden.

Auf der Partnerbörse muss man ein Profil von sich selbst erstellen. Das eigene Profil, das im sozialen Netzwerk präsentiert wird, muss das bestmögliche Ergebnis erreichen. Man muss Informationen über sich selbst verfügbar machen und den anderen Nutzern offenlegen. Man verpackt sich selbst als ein Produkt. „Daß (man sich) im Web stets fit und sexy präsentiert, liegt an dem Wissen, daß jede(r) potentielle Liebhaber(in) einen Blick auf ihr Facebook-Profil werfen wird. (...) Unabhängig von seiner aktuellen Beziehung träumt doch jeder Mensch davon, sich zu ‚verbessern‘.“³⁷⁶ Dieses Streben, sich ständig zu verbessern, ist ja auch marktgerecht, man kommodifiziert sich selbst.

Da die ökonomische Wissenschaft, wie besprochen, universalistische Ansprüche hat, findet sie Lösungen für alle Lebensbereiche inklusive des romantischen Lebens. Auch die Kommodifizierung im romantischen Leben ist Ergebnis der Vorstellungen aus dem Bereich der Ökonomie. Einmal kommodifiziert, gilt es, nur noch die optimale Strategie zu finden, um den eigenen Nutzen zu maximieren. Die Grundlage solcher Vorstellungen findet man in zahlreichen Werken. Eines davon ist *Die Mathematik der Liebe* (engl. *The Mathematics of Love*) der Mathematikerin Hannah Fry. Sie argumentiert über die Liebe aus dem Eck der Mathematik und der Ökonomie und versucht Lösungen über statistische Methoden

³⁷⁵ Illouz (2007), S. 132.

³⁷⁶ Miller (2012), S. 14.

anzubieten. Für sie ist das Problem so zu definieren: „Say you’re at a party with a group of single friends, all trying to decide how best to boost your chances of meeting someone. Should you sit back and wait for them to come to you, or walk up to the prettiest partygoer, risking a humiliating rejection? And how should you approach to give you the best chance of success?“³⁷⁷ Laut Fry besteht die Lösung darin, die eigenen Chancen zu berücksichtigen, um die beste Verteilung der Chancen zu ermöglichen. Es ist der Glaube, dass aus der Systemsicht ein bestimmtes Optimum erreicht werden kann, wo die gesamte Zufriedenheit (bzw. der Nutzen) am höchsten ist.³⁷⁸ Fry erkennt die Grenzen der Partnerbörsen und behauptet, die derzeitigen Online-Dating-Portale basieren nur auf schriftlicher Kommunikation ohne Face-to-Face-Kontakt. Die bestehenden Matching-Methoden vernachlässigten das Element der „Chemie“, die zwischen zwei Menschen da sein sollte. Fry ist aber zuversichtlich, dass die Technologie auch dieses Problem lösen wird. Mit dem Einsatz von Kameras, Videoanrufen und Spracherkennungstools kann man genau ermessen, ob und wie sehr einem eine Person gefällt. Die Kameras können Veränderungen in der Pupille registrieren und die Spracherkennungstools können aufgrund der Färbung meiner Sprache ausmachen, ob einem eine Person gefällt oder nicht. All das kann gemessen bzw. quantifiziert und mithilfe eines Algorithmus rangiert werden. Das Einzige, was man anscheinend dazu braucht, ist die richtige Technologie.³⁷⁹ Und wieder ergibt sich die Art und Weise, wie die Wahl getroffen werden soll, aus der Rangierung bestimmter Merkmale, die quantifiziert worden sind. Die Entscheidung wird von einem kalten kalkulatorischen Wesen getroffen, aber nur dann, wenn die Daten mit der Objektivität des Algorithmus verarbeitet sind. Der Algorithmus der Partnerbörse ist mehr als nur ein Vermittlungsmechanismus. Er ist die Instanz, die aufgrund der Objektivität und der anscheinend wissenschaftlichen Fundierung die Entscheidung für die Mitglieder der Börse trifft.

³⁷⁷ Fry (2015), S. 22.

³⁷⁸ Vgl. Fry (2015), S. 34 ff.

³⁷⁹ Vgl. Fry (2015), S. 40 f.

Bei der Suche ist man also sehr abhängig vom Rat einer dritten Instanz, die keine Person ist, sondern ein kalter, objektivierter Mechanismus in Form des Algorithmus. Die normalen Börsen tun etwas Ähnliches. Aufgrund der Standardisierung der Produkte und der Vermittlung, die durch die Börse stattfindet, ist es möglich, dass sich Käufer und Verkäufer überhaupt nicht treffen. Der Tausch an der Börse ist schnell und effizient. Genauso an der Partnerbörse: Um die Effizienz zu erhöhen, wird den Akteuren der erste Schritt im Kennenlernprozess erspart, und das ist genau der Schritt, der normalerweise von der zeremoniellen Gabe dominiert wird. Anstatt dem anderen zu begegnen, ihm durch die Gabenrituale³⁸⁰ das Kennenlernen anzubieten und sich der Ungewissheit hinzugeben, lässt man für sich wählen. Alles deutet darauf hin, dass die Ungewissheit, die jeder Begegnung zugrunde liegt, durch die Partnerbörsen ausgeschlossen werden soll. Die amerikanische Kulturwissenschaftlerin Arlie Hochschild würde einen solchen Austausch als *straight exchange* einstufen. Laut ihrer Definition ist in der Tauschform mit der Bezeichnung *straight exchange* keine Improvisation möglich. Man hält sich strikt an die Regeln, ohne Abweichung.³⁸¹ Der Vorteil des *straight exchange* ist der Automatismus und die daraus entstehende Kontrolle über die Situation, da Improvisation ausgeschlossen ist. Mit dem Ausschluss von Improvisation wird auch jegliche Ungewissheit, die in der Begegnung mit dem anderen gegeben ist, ausgeschlossen.

Diese Tendenz der Partnerbörse wurde kürzlich auch vom berühmten französischen Philosophen Alain Badiou aufgegriffen: „Paris war voll von Werbeplakaten der Partnervermittlung-Website Meetic, die mich zutiefst beschäftigt haben. Ich kann ein paar Slogans dieser Werbekampagne zitieren. Der erste – es handelt sich um die missbräuchliche Abwandlung eines Theaterzitats – lautet: ‚Liebe ohne Zufall!‘ Ein anderer lautet: ‚Man kann verliebt sein, ohne der Liebe zu verfallen!‘ (‚On peut être amoureux, sans tomber amoureux!‘) Also bloß kein Absturz, nicht wahr? Und dann noch: ‚Es ist ganz leicht, verliebt zu sein, ohne zu leiden!‘ Und all das dank der Singlebörse Meetic ..., die außerdem

³⁸⁰ Hier geht es nicht ausschließlich um die Gegenstände, die als Geschenke präsentiert werden. Die Gabe kann auch nur eine Geste oder ein Wort sein. Die Gabe muss, wie zuvor erörtert, als Symbol verstanden werden, das auch immateriell sein kann.

³⁸¹ Vgl. Hochschild (2012), S. 78 f.

ein ‚Liebescoaching‘ anbietet – dieser Ausdruck erscheint mir sehr beachtenswert. Sie bekommen also einen Trainer, der Sie auf die Prüfung vorbereitet. Ich denke, dass diese Werbepropaganda in ein Weltbild passt, das die ‚Liebe‘ unter dem Aspekt der Sicherheit sieht. Das ist die Vollkaskoversicherung der Liebe: Sie bekommen Liebe, aber Sie haben Ihre Sache so gut kalkuliert, Ihren Partner von vornherein so gut ausgewählt, indem Sie sein Foto, seine Vorlieben, sein Geburtsdatum, sein Sternzeichen –, dass Sie sich am Ende dieser ungeheuren Kombination sagen können: ‚Mit dem wird es ohne Risiko funktionieren!‘ Und das ist Propaganda. Es ist interessant, dass man auf dieser Ebene Werbung macht. Ich bin nun aber davon überzeugt, dass die Liebe als etwas, was jeder will, als etwas, was beinahe für jeden das ausmacht, was dem Leben Intensität und Bedeutung verleiht, unter den Bedingungen der gänzlichen Abwesenheit von Risiken nicht dieses Geschenk an das Dasein sein kann. Das erscheint mir wie die Propaganda, die die amerikanische Armee zu einem bestimmten Zeitpunkt für den Krieg ‚ohne Tote‘ gemacht hat.“³⁸²

Es geht um, wie der junge kroatische Philosoph Srećko Horvat das nennt, „Null-Risiko“-Liebe.³⁸³ Im diesem Matching-Verfahren können wir eine Art Hedging sehen, also eine Art Absicherung des Intimlebens. Wenn die Liebe tatsächlich auf kalter Kalkulation basieren sollte, und die sozialen Netzwerke bieten genau das an, dann kommt man in einen Zustand der „kalten Intimität“ wie Kulturwissenschaftlerin Eva Illouz es nennt. Intimität ist es in dem Sinn, dass zwei Menschen in der Tat ihre intimsten privaten Momente teilen, jedoch auf der Ebene der Kalkulation. Dem steht das gegenüber, was für die Liebesbeziehung von enormer Wichtigkeit ist, nämlich die Ungewissheit und die Ineffizienz in der Beziehung. Denn Sichverlieben ist vor allem eine Gewalt, die einen so beeinflusst, dass man bereit ist, ganz Ungewöhnliches zu tun und damit, etwas zu riskieren. Sich zu verlieben heißt auch, dass sich das Leben von Grund auf ändern kann, für beide Personen. „But instead of this necessary risk of ‚falling in love‘, what we have today is a worldwide movement directed against any sort of risk: from our decadent Western permissive societies to the Islamic fundamentalists, all of them are united in the fight against desire. Even if they proclaim

³⁸² Badiou (2011), S. 15 f.

³⁸³ Vgl. Horvat (2016), S. 12.

desire, like our Western new social inventions (Grindr, Tinder, etc.), or they prohibit desire, like the fundamentalists of ISIS or Iran, they are aiming at abolishing chance, the very moment when you really fall into something, when you are lost... but you still know your way better than ever.³⁸⁴

Die „Null-Risiko“-Liebe kann auch als Liebe ohne Liebe gesehen werden. Es ist die Tendenz, die der slowenische Philosoph Slavoj Žižek in mehreren Sphären des menschlichen Lebens beobachtet hat, wo Risiken und Gefahren bei allen Genüssen begrenzt werden. Das sind die sogenannten Genüsse ohne Substanz, wie zum Beispiel Kaffee ohne Koffein, Wurst ohne Fett, Bier ohne Alkohol, aber auch Sex ohne Sex (sicherer Sex bzw. virtueller Sex), Krieg ohne Tote³⁸⁵ usw. Alle Genüsse, die eine bestimmte leidenschaftliche Bindung erfordern, werden als zu riskant oder sogar gefährlich befunden. „You see, any form of passionate attachment is seen as a threat in our narcissistic, solipsistic and individualistic culture.“³⁸⁶ Der Hedonismus im Marktsystem wird auf den „Komfort der begrenzten Genüsse“ reduziert.³⁸⁷ Dazu gehört auch Liebe ohne Liebe. Jedoch hat die romantische Begegnung immer etwas Schicksalhaftes an sich. Einmal verliebt, fühlt man sich hingerissen und ohne Kontrolle über das eigene Leben, man ist bereit, Risiken einzugehen. Es ist auf keinen Fall eine kalte, kalkulatorische Wahl, sondern das Gefühl, aus der Normalität des Lebens herausgerissen zu sein. Genau das ist es, was man unter „to fall in love“ versteht.

Die „Null-Risiko“-Liebe bzw. „Null-Risiko“-Begegnung ist noch klarer am Beispiel von Partnerbörsen wie Tinder zu sehen. Dies sind Partnerbörsen, die für schnelle und unverbindliche Beziehungen (One-Night-Stands) konfiguriert sind. Das Hauptkriterium bei der Auswahl ist das Foto der anderen Person. Das vorrangige Ziel der Netzwerke sind die

³⁸⁴ Horvat (2016), S. 11 f.

³⁸⁵ Krieg ohne Tote ist in folgendem Kontext zu verstehen: Für die westlichen Mächte, die sich in verschiedenen Gebieten der Dritten Welt militärisch engagieren (z. B. im Mittleren Osten), sind die Verluste meist minimal.

³⁸⁶ Žižek (2013), S. 83.

³⁸⁷ Vgl. Badiou (2011), S. 17 f.

Umgehung der sozialen Konventionen und die Beschleunigung des Tausches.³⁸⁸ Gegenseitige Verpflichtungen sind nicht erwünscht und eigentlich verboten, man kommt gleich „zur Sache“. Es sind „frei flottierende Bindungen“.³⁸⁹ In der heutigen Kultur der Liebesbeziehung wird das Phänomen des „hookup“ immer populärer. „Hookup“ ist die gelegentliche Beziehung zwischen zwei Menschen ohne emotionale Investition, aber mit Geschlechtsverkehr. Die Beziehung ist kurzfristig und meist für eine Nacht, ohne Konsequenzen und Verpflichtungen. Eine solche Kultur konnte nur durch die Entwicklung entsprechender technischer Hilfsmittel entstehen, die sozialen Netzwerke machten die Ausbreitung möglich. Das Hookup-Phänomen ist geprägt von Kurzfristigkeit, denn diese Beziehungen sind sehr oft eine einmalige Angelegenheit. „The hooking-up culture bears this out: we seek out someone to enchant and seduce, only to dispose of them when we find a replacement of equal or greater worth.“³⁹⁰ Die Hookup-Kultur ist auf die Auswahl ausgerichtet – man wählt den Partner aufgrund bestimmter Merkmale und nicht als Gesamtheit. Die Analogie mit dem Phänomen der Auswahl auf dem Markt bietet sich an.³⁹¹ Srećko Horvat sieht in solchen Begegnungen die Zusammenkunft der „fuck buddies“.³⁹² Solche Beziehungen verzichten auf jegliche Überschüsse, wie wir sie aus den Ritualen der zeremoniellen Gabe kennen.

Die Begegnung zweier Menschen im Rahmen des Rituals der zeremoniellen Gabe findet in der Öffentlichkeit statt. Man beschenkt sich gegenseitig immer im Beisein anderer Personen, wie das in den archaischen Gesellschaften der Fall war. Darüber hinaus sorgt die Institution des naiven Dritten dafür, dass die Dimension des Öffentlichen auch dann funktioniert, wenn keine dritte Person physisch anwesend ist. Man beschenkt sich gegenseitig (mit materiellen Gütern oder mit Immateriellem wie Worten oder Gesten), wie wenn eine dritte Person tatsächlich anwesend ist. Die Begegnung über eine Partnerbörse schließt die Öffentlichkeit aus. „Zum Zweiten bringt das Erstellen eines Profils das Internet, wie auch andere

³⁸⁸ Vgl. Illouz (2007), S. 129.

³⁸⁹ Vgl. Braun (2012), S. 344 f.

³⁹⁰ Salecl (2010), S. 88.

³⁹¹ Vgl. Salecl (2010), S. 76 ff.

³⁹² Vgl. Horvat (2016), S. 27 f.

psychologisch-kulturelle Formen (Talkshows, Selbsthilfegruppen), dazu, das private Selbst in einen öffentlichen Auftritt zu verwandeln. Genauer, das Internet macht das private Selbst sichtbar und stellt es einem abstrakten und anonymen Publikum vor, das gleichwohl kein Publikum ist (...), sondern eine bloße Ansammlung privater Selbste. Im Internet wird aus dem privaten psychologischen Selbst ein öffentlicher Auftritt.³⁹³ Laut dem US-Soziologen Richard Sennett geht es um die „Tyrannei der Intimität“³⁹⁴. „Die digitalen Bewohner des Netzes versammeln sich nicht. Ihnen fehlt die *Innerlichkeit der Versammlung*, die ein Wir hervorbringen würde. Sie bilden eine besondere *Ansammlung ohne Versammlung*, eine Menge *ohne Innerlichkeit*, ohne Seele oder Geist. (...) Elektronische Medien wie das Radio *versammeln* Menschen, während die digitalen Medien sie *vereinzeln*.“³⁹⁵

6.3 Exkurs – Das Konzept des Dividuums und der Derivat Handel

Um die volle Auswirkung der Marktmechanismen in den sozialen Netzwerken auf die Menschen aufzuzeigen, muss die Idee des Dividuums von Arjun Appadurai diskutiert werden. Seine These besagt, dass mit dem Aufkommen des Finanzkapitalismus das Konzept des Individuums langsam verschwindet. Die unteilbaren Individuen (lat. *individuum* – „unteilbares“), wie sie gerne von der ökonomischen Theorie gesehen werden, werden zu teilbaren Dividuen (lat. *dividuum* – „teilbares“). Vereinfacht gesagt ist für Appadurai das Dividuum, die Person, die in ihren sozialen Rollen engagiert ist, der Ursprung des Individualismus. Das Konzept des Dividuums ist genauso in den archaischen Gesellschaften und in ihrer zeremoniellen Gabe zu finden. „Put another way, gifts and other objectified instruments in the ritual process do not create ties between ‚whole‘ individuals but rather individuals, who are in effect partial, volatile, and particular sorts of agents, capable of joining

³⁹³ Illouz (2007), S. 119.

³⁹⁴ Siehe dazu Sennett (2004).

³⁹⁵ Han (2014), S. 21.

other individuals in their capacity as kinsmen, traders, enemies, affines, ancestors or descendants, all more like what we would today call roles rather than individuals.“³⁹⁶

Für Appadurai ist das Individuum das Produkt der westlichen Philosophie (René Descartes) und des westlichen Liberalismus, der die Personen als unabhängige Akteure gesehen und konstruiert hat. In der Praxis wurde das Individuum durch die Arbeitsteilung, die Industrialisierung und die Proletarisierung der Menschen hervorgebracht. Die daraus resultierende Objektivierung der Verhältnisse erzeugte den Schein der Individualisierung der Menschen. „People are not related by direct social relations but through the production and exchange of commodities (...).“³⁹⁷

Erst mit dem Aufkommen des Finanzwesens in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts und insbesondere mit dem Einsatz des Derivatenshandels kam es zur Dekonstruktion und zum Zerfall des Individuums durch den Prozess der „Predatory Dividuation“ (räuberische Dividualisierung), wie Appadurai es nennt. Seiner Meinung nach waren es die allgemeine Kommodifizierung aller Sphären des menschlichen Lebens und die Inklusion in das globale Marktsystem, die diese Dividualisierung überhaupt möglich machten. Eine Person kann auf verschiedene Arten an den globalen Markt gebunden sein – durch finanzielle Schulden oder Investitionen, aber auch durch die Daten, die die Person im Internet hinterlässt. „Individuals have become ‚dividuals‘, and masses, samples, data, markets, or ‚banks‘.“³⁹⁸ Ein Beispiel für räuberische Dividualisierung ist laut Appadurai die Bündelung der Wohnkredite verschiedener Menschen, die dann durch die Derivate als Investitionsprodukte auf dem Finanzmarkt angeboten werden.

Ein bekanntes Beispiel war hier die große Finanzkrise 2008/09 in den USA. Die Wohndarlehen, die an eine große Anzahl von Menschen vergeben wurden, wurden in Derivatenspakete „verpackt“ und an Investoren weiterverkauft. Die Tilgung der Schulden

³⁹⁶ Appadurai (2016), S. 113 f.

³⁹⁷ Vgl. Lee (2016), S. 129.

³⁹⁸ Appadurai (2016), S. 105.

erfolgte dann nicht gegenüber der Hausbank, sondern gegenüber anonymen Investoren.³⁹⁹ Durch dieses System der Schuldenübertragung und die Bündelung der Schulden in die Derivatprodukte an der Börse werden alle Beziehungen anonymisiert und objektiviert.

6.4 Dividuen und die sozialen Netzwerke

In der Literatur gibt es nur wenige Beiträge, die sich mit dem Phänomen des Dividuums im Kontext der sozialen Netzwerke beschäftigen. Bis dato der wichtigste Beitrag kommt von Adam Arvidsson, Professor für Soziale und Politische Wissenschaften an der Universität Mailand. Er betont die Fähigkeit von sozialen Netzwerken, die Nutzer aufgrund der gesammelten Daten zu sortieren, zu rangieren und zu gruppieren. Da die Nutzer laufend Daten produzieren, ist es für das soziale Netzwerk möglich, mittels mächtiger Algorithmen diese Daten in Echtzeit zu analysieren. Über die Aufzeichnung und Analyse der Daten zu allen Aktivitäten aller Nutzer versuchen die sozialen Netzwerke bestimmte Korrelationen zu finden, die für die Vorhersage des zukünftigen Verhaltens der Nutzer geeignet wären. Man kann aufgrund der Datenhistorie, die jeder Nutzer hinterlässt, entsprechende Gruppierungen nach dem zu erwartenden Konsumverhalten durchführen.⁴⁰⁰

In diesem Zusammenhang ist das Konzept von „Big-Data“ zu erwähnen. Big-Data versteht die Analyse der großen Menge von Daten, die durch die allgemeine Digitalisierung verfügbar geworden sind. Durch die mächtigen Computer kann die Datenanalyse viele Zusammenhänge entdecken, die früher nicht erkennbar waren. Aufgrund der großen Geschwindigkeit der Datenverarbeitung werden Daten aus unterschiedlichsten Quellen vernetzt, verglichen und korreliert. Die möglichen Korrelationen, die auf den ersten Blick nicht erkennbar sind, werden interpretiert. Die Interpretationen helfen, Verhaltensmuster der

³⁹⁹ Das Phänomen, dass der Gläubiger seine Forderung mit einem Preisabschlag an eine dritte Partei verkauft, ist nicht neu. Was aber neu ist, ist das Ausmaß dieses Phänomens und der Handel mit Darlehensschulden in Form von Derivaten an der Börse. So haben die deutschen Banken in solche Produkte, basierend ausschließlich auf den Darlehen von US-Bürgern, vor der Finanzkrise 2008/09 investiert.

⁴⁰⁰ Eine große Rolle spielt die Wahrscheinlichkeitsrechnung auch in der Kybernetik, die weiter unten behandelt wird.

Menschen zu verstehen und Gesetzmäßigkeiten in ihrem Verhalten zu entdecken. Das hilft nicht nur den Marketingspezialisten, ihre Werbung besser zu platzieren, sondern schafft auch Raum für die Manipulation der Menschen.⁴⁰¹ Die Big-Data-Methode wird schon heute von großen Internetverkäufern wie Amazon angewandt – sie beobachten jeden Klick der Nutzer, um ein aussagekräftiges Profil und entsprechende Empfehlungen zu erstellen. Je nach Internetverhalten des Nutzers wird Werbung an ihn gerichtet, um ihn so rasch als möglich zur Kaufentscheidung zu bringen.⁴⁰² Das Ausmaß der Datenanalyse durch Big-Data (alle Daten, die über digitale Medien hinterlassen werden, und zwar in Echtzeit) ist so groß, dass sogar das Ende der Sozialtheorie ausgerufen wurde.⁴⁰³ Denn die Sozialtheorie wird nicht mehr gebraucht, um die Welt zu deuten, die Daten und ihre Korrelationen sind ausreichend für die Erklärung der Gesellschaft und der Welt.

Bei Facebook wird beispielsweise ein spezielles Instrument namens „Social Graph“ eingesetzt. Social Graph ist die Darstellung der Beziehungen eines Akteurs im Netzwerk. Es sind die Beziehungen zu anderen Nutzern, aber auch alle anderen Verbindungen (z. B. werden Besuche bestimmter Internetseiten auch als Relationen eingestuft) werden abgebildet. So aufgezeichnet und analysiert, ergeben sich die Muster, die man auf den ersten Blick nicht so einfach sehen kann. „The social graph constructs a virtual sociality: a set of relations between ‚doings‘ that have no ontological referent. It is used to make decisions about the reality of users’ lives on the platform: about the relevance of their profiles for a particular message, or about their value as advertising targets. This way the *modus operandi* of Facebook in creating social assemblages mirrors the basic logic of derivative financial instruments.“⁴⁰⁴ Die einzelnen Attribute verschiedener Menschen werden dabei direkt verglichen, ohne den Ursprung des jeweiligen Attributes, also die Person dahinter, im Ganzen zu berücksichtigen. „The social graph is a topological space where relations between derived queries can be created and calculated in ways that pay no attention to other

⁴⁰¹ Vgl. Kramer (2016), S. 45.

⁴⁰² Vgl. Graff (2013)

⁴⁰³ Das Ende der Theorie wurde von Chris Anderson bereits 2008 ausgerufen. Chris Anderson ist der Chefredakteur der bekannten internationalen Technologiezeitschrift „Wired“. Vgl. Anderson (2008)

⁴⁰⁴ Arvidsson (2016), S. 9 f. und Vgl. Dickinson (2012).

aspects of the life of the underlyings – the users. Instead what counts is the affective distance between objects (me, pizza, cookbooks, food delivery services) and the direction in which the affective distance is likely to evolve in the future. (...) These affective derivatives are calculated by a proprietary algorithm, the precise makings of which are a trade secret.⁴⁰⁵ Genau das ist die Logik der Derivate an der Börse – die Eigenschaften der zugrunde liegenden Assets werden ausgesondert und können als unabhängige Produkte gehandelt werden. Die Assets als Träger dieser Attribute sind aus der Sicht des Derivatenshandels von sekundärer Bedeutung.

Was Facebook und andere soziale Netzwerke versuchen, ist eigentlich, die Beziehungen der Nutzer zueinander und ihre Affekte zu quantifizieren. Mit anderen Worten: Es geht um rein immaterielle Aspekte, die quantifiziert werden sollen. Arvidsson zieht eine Parallele zwischen der Quantifizierung in den sozialen Netzwerken und den Quantifizierungen der Handelsmarken. Der Wert der Handelsmarken konstituiert sich über die Nachfrage, aber auch über die Relation zu anderen Marken, Marketingstrategien und Ähnliches. „Contemporary brands are particular social forms in themselves. They are constructed as aspects of social life – desires, interests, actions, symbolic expressions – that are taken out of context and reassembled into a coherent whole that follows its own logic.“⁴⁰⁶

Auf ähnliche Art und Weise erfolgt die Quantifizierung der Menschen. Die Quantifizierung der einzelnen menschlichen Eigenschaften und der Beziehungen mit anderen Menschen wird derzeit vor allem für den Einsatz gezielter Werbung genutzt. Das Potenzial für die Nutzung und die Analyse der Daten ist aber viel größer und die zukünftige Richtung zeichnet sich schon jetzt ab. „What is more, Facebook’s likely business plans are to extend its capacity to order and value social relations outside of the advertising market, to provide similar estimates of the attention, reliability and risk of social relations to a wide range of operators like insurance companies, mortgage banks and employers. In other words, Facebook might aim at becoming a sort of universal clearinghouse that deploys the logic of

⁴⁰⁵ Arvidsson (2016), S. 11.

⁴⁰⁶ Arvidsson (2016), S. 12.

the derivative to determine the value of social relations in ways that open them up for commodification and, importantly, financialization in a range of new ways.⁴⁰⁷

Versuche in diese Richtung gab es schon vor wenigen Jahren. Ein seit Jahren verwendetes Tool der Banken ist das sogenannte Credit Scoring (eine Art Punktebewertung der Kreditwürdigkeit). Dabei werden unterschiedliche Daten wie Kontostand, Gehalt, Ausgaben usw. berücksichtigt. Im Jahr 2015 sind dann aber einige Kreditinstitute auf die Idee gekommen, Facebook-Daten für ihre Bewertung der Kreditwürdigkeit bzw. für die Erstellung des Risikoprofils zu nutzen. Die Idee war, die Facebook-Beziehungen des Antragstellers zu untersuchen und zu bewerten mit dem Ziel, die Kreditwürdigkeit der Kontakte des Antragstellers zu bewerten. Die Annahme dahinter war die Überlegung, dass die Kreditwürdigkeit prinzipiell in Ordnung ist, wenn die Facebook-Kontakte auch eine gute Kreditwürdigkeit haben. Man quantifiziert das symbolische und kommunikative Kapital des Nutzers und wertet es aus.⁴⁰⁸ Diese Idee wurde allerdings aufgrund der Datenschutzproblematik wieder verworfen, sie zeigt jedoch, wie die Quantifizierung und Kommodifizierung der menschlichen Beziehungen funktioniert.⁴⁰⁹

Das Konzept der Dividualisierung kann auch auf die Partnerbörsen übertragen werden. Wie beschrieben, werden bei der Suche in den Partnerbörsen vor allem bestimmte Attribute und nicht eine ganze Person gesucht.⁴¹⁰ Von den körperlichen Attributen hin zu den Interessen und Vorlieben – alles kann in der Suchmaske eingegeben werden. „Die Machinerie solcher Sites – Fragebögen, Beschreibungen und Rankings – zerlegt uns in unsere fundamentalen Attribute, die sich dann sortieren und ordnen lassen. Und die Benutzer dieser Sites präsentieren sich wie die Waren an einem Marktstand, sie kleben sich praktisch Etiketten

⁴⁰⁷ Arvidsson (2016), S. 6.

⁴⁰⁸ Vgl. Kokalitcheva und Vgl. Braun (2012), S. 319 f.

⁴⁰⁹ Vgl. Lorenzetti (2016)

⁴¹⁰ Vgl. Roscoe (2014), S. 226 f.

mit ihren wichtigsten statistischen Daten, Eigenschaften und Vorlieben auf.“⁴¹¹ Man führt das „Personal Branding“ durch.⁴¹²

Diese Attribute sind Derivate und werden mit einem Wert (bzw. Ranking) behaftet. Je nach Kriterien und je nach Nachfrage nach bestimmten Attributen variiert der Gesamtwert einer Person. Die sozialen Netzwerke wie LinkedIn (Netzwerk für Fachleute aus dem Geschäftsleben) oder Parship werten die Profile in der Form aus, dass sich eine „employability“ und/oder „marriageability“ ergibt. Durch die Quantifizierung der Eigenschaften werden die Nutzer und ihre Beziehungen zu anderen Nutzern kommodifiziert.⁴¹³ Das Endergebnis sind die Matchingpunkte, die zeigen sollen, wie gut zwei Personen zueinander passen. Diese Matchingpunkte sind die Quantifizierung der Wahrscheinlichkeit, dass eine Beziehung funktioniert, oder anders gesagt: Die Quantifizierung des Risikos, dass eine Beziehung nicht funktioniert. Dadurch dass die Matchingpunkte das Risiko quantifizieren, ist der Bezug zu den Derivaten auf den Finanzmärkten offensichtlich.

Das Ganze wird noch interessanter mit der zunehmenden Automatisierung und Digitalisierung, sei es der Digitalisierung des Haushalts oder der Mobilität, sei es insgesamt des Alltags („Quantify Yourself“). Durch die Digitalisierung des Alltags werden noch mehr Daten zugänglich, etwa über das Verhalten zu Hause oder das Fahrverhalten. Dadurch kann man alle Aspekte des sozialen Lebens auf bloße Eigenschaften reduzieren, die dann auch bewertet werden können. Es wird eine Unmenge an Daten produziert, die dann ausgewertet, analysiert werden. Der Weg für die Finanzialisierung der normalen alltäglichen Prozesse ist auf einmal offen.⁴¹⁴

⁴¹¹ Roscoe (2014), S. 16 f.

⁴¹² Vgl. Dröge (2012), S. 52.

⁴¹³ Vgl. Salecl (2010), S. 54.

⁴¹⁴ Arvidsson (2016), S. 18.

7 Homo oeconomicus auf Facebook

Wie bereits besprochen, sieht die ökonomische Theorie den Menschen als kalkulatorisches Wesen, das nur die eigene Nutzenmaximierung fokussiert. Die daraus entstehende Figur ist der Homo oeconomicus, der laut ökonomischer Theorie die wahre Natur des Menschen verkörpert. Um dieser „wahren Natur des Menschen“ freie Bahn zu bieten, greift die ökonomische Theorie zusammen mit den Gesetzgebern aktiv in das Leben der Menschen ein mit dem Ziel, optimale Bedingungen für die Entwicklung des Homo oeconomicus zu schaffen. Das Ergebnis ist bekanntlich die rasante Entwicklung der Märkte in allen Sphären des menschlichen Alltags. Im vordigitalen Zeitalter war die Entwicklung der Märkte auf dem Niveau der Produktion und Konsumtion. Erst im digitalen Zeitalter wurde es möglich, auch die Bereiche der menschlichen Emotionen und der Beziehungen in die Marktlogik einzubeziehen. Die Marktlogik liegt, wie bereits ausgeführt, im Design der sozialen Netzwerke mit den Quantifizierungen und Individualisierungen. Um diese Entwicklung der allgemeinen Verbreitung der Marktlogik zu verstehen, muss man sich des Konzepts der Formatierung bedienen.

7.1 Formatierung des Homo oeconomicus

Der Mensch ist ein plastisches Wesen und durchaus anpassungsfähig. „Plastizität“ steht für seine Formbarkeit hinsichtlich bestimmter Vorstellungen und politischer Ziele. In diese Richtung geht das Argument der Formatierung des Menschen als wichtigem Bestandteil der Akteur-Netzwerk-Theorie, vertreten unter anderem von Michel Callon und Bruno Latour. Demnach wäre das kalkulatorische Wesen das Produkt der kalkulatorischen Geräte und Hilfsmittel, die es in eine bestimmte Richtung formatieren.⁴¹⁵ Die Grundannahme ist, dass die menschlichen Wesen nicht „vorprogrammiert“ sind wie einige Tiere, stattdessen aber eine starke Kapazität für den Aufbau von Verbindungen bzw. Beziehungen haben. Durch Interaktionen und die Sozialisation sind die Menschen in der Lage zu lernen, sich zu ändern

⁴¹⁵ Siehe dazu Callon, (1998).

und sich gegebenenfalls anzupassen. So wird der Mensch durch die Arbeit der Formatierung sehr wohl geformt. Das ist etwas, das durch den Einsatz der Marktideologien schon lange Zeit der Fall ist – der Mensch wird mittels Formatierung zu einem kalkulatorischen Tier gemacht.⁴¹⁶

Die wichtigste Operation auf dem Markt und an der Börse ist die Kalkulation der ökonomischen Akteure, die sich über ihre Berechnungen auf den Marktpreis einigen können und dadurch ihren Nutzen maximieren können. Die Kalkulation ist nicht nur ein theoretisches Konzept, sondern vor allem Praxis, die durch die verschiedenen kalkulatorischen Methoden und vor allem kalkulatorischen Geräte unterstützt wird. „The material reality of calculation, involving figures, writing mediums and inscriptions (...) are decisive in performing calculations.“⁴¹⁷ Das Aufkommen der kalkulatorischen Geräte war von enormer Wichtigkeit für das Aufkommen und die Entwicklung der Märkte. Erst mit ihrer Entwicklung und den entsprechenden Methoden der Nutzung war der Weg für die kalkulatorischen Akteure offen.

Die kalkulatorischen Geräte sind nicht nur die physischen Geräte (z. B. PCs oder Smartphones), sondern auch Software bzw. die Plattformen, die auf den Marktprinzipien aufgebaut sind. Alle diese Dinge müssen zusammenkommen, damit es zur entsprechenden Formatierung und Akzeptanz seitens der Menschen kommt. „For example, the incorporation of concepts and procedures from economics into actors’ conceptual equipment may make the behaviour of actors more rational, in the sense of becoming closer to the postulates of economic models. At its most basic, a human being equipped with a financial calculator is a different actor from colleagues who were using classroom experiments to illustrate behavioural finance insisted that their students (employees in the finance sector) not bring their financial calculators with them. The calculator made the student too rational!“⁴¹⁸ Für Donald MacKenzie ist die Formatierung nicht nur das Produkt technologischer Geräte, sondern auch politischer Interventionen. Durch die politischen Interventionen sieht sich der

⁴¹⁶ Vgl. Konings (2015), S. 36 f.

⁴¹⁷ Callon (1998), S. 4 f.

⁴¹⁸ MacKenzie (2009), S. 23.

Staat als verantwortliche und regulierende Instanz hinsichtlich der Implementierung der Marktgesetze in vielen Bereichen, die nicht von den Marktgesetzen beherrscht waren.⁴¹⁹

Das Marktdesign bestimmt durch seine Konstruktion die Verhaltensmöglichkeiten der Menschen. Also kann man sagen, dass die Ökonomie ihre eigene Welt erzeugt – beginnend bei der grundlegenden Idee hin bis zum Marktdesign. Dabei wird die Umsetzung der Marktidee in vielen Hinsichten von der Gesetzgebung und dem Staatsapparat unterstützt. Mit anderen Worten: Es „wird der Mensch nicht als Ökonom geboren, sondern er wird zu einem. Allerdings nur unter der Bedingung, von genügend Instrumenten und Berechnungsvorrichtungen umgeben zu sein, um Differenzen sichtbar zu machen, die ohne diese nicht erfassbar wären. Ökonomie betreiben heißt nicht, die anthropologische Grundlage der Menschheit zu enthüllen, sondern bedeutet immer nur, einen schwer zu fassenden Stoff auf eine bestimmte Weise zu organisieren.“⁴²⁰

Ein schönes Beispiel für die Entstehung eines Marktes ist die des Marktes für CO₂-Emissionen, der vor nicht so langer Zeit ins Leben gerufen wurde. Das eigentliche Ziel war die Begrenzung des CO₂-Ausstoßes in der EU (für bestimmte Industrien). Der Gesetzgeber hat sich für Marktansatz entschieden, und zwar mit dem sogenannten Cap-and-Trade-System. Laut diesem System müssen die totalen CO₂-Emissionen in der EU auf ein bestimmtes Niveau gesetzt werden (bestimmtes jährliches Budget). CO₂ bekommt einen Marktpreis je nach Nachfrage nach CO₂-Zertifikaten. Wer tatsächlich CO₂ ausstößt, ist völlig offen, dies wird rein über den CO₂-Markt reguliert. Jeder, der CO₂ ausstößt, muss die entsprechende Menge an CO₂ kaufen, und je nach Höhe des Preises wird er weniger oder mehr produzieren und CO₂ ausstoßen.⁴²¹ Heute ist der CO₂-Markt in den relevanten Industrien etabliert (z. B. Schwerindustrie und Stromerzeugung). Die Firmen, die an diesem Markt teilnehmen, haben das relevante Fachwissen aufgebaut und handeln mit CO₂-Zertifikaten, um die gesetzlichen Regelungen zu erfüllen. An diesem Beispiel sieht man, wie

⁴¹⁹ Vgl. MacKenzie (2009), S. 57 ff.

⁴²⁰ Latour / Lépinay (2010), S. 24 f.

⁴²¹ Vgl. Sandel (2012), S. 72 ff.

ein Markt in einem Bereich entsteht, wo früher nichts war.⁴²² Die Akteure müssen formatiert und diszipliniert werden, um mit den Regeln des Marktes konform zu sein.

Ähnliches gilt für die sozialen Netzwerke. Das Design der sozialen Netzwerke begrenzt und bestimmt die Verhaltensmöglichkeiten der Nutzer. Das heißt auch, dass der Kommunikationskanal selbst durch die sozialen Netzwerke kontrolliert und wesentlich gestaltet wird. Die kalkulatorischen Geräte und Methoden dienen vor allem als Prothesen, die helfen sollen, Entscheidungen zu treffen und den persönlichen Nutzen zu maximieren. Diese Prothesen reichen in alle Bereiche des menschlichen Lebens inklusive der Intimsphäre, wie oben besprochen. Mithilfe der kalkulatorischen Geräte und mit dem entsprechenden Marktdesign erscheint der Homo oeconomicus auch in den Bereichen, in denen die Marktlogik nicht dominant war. „Der entscheidende Punkt ist, dass durch die Benutzung eines technischen Interface eine Form des ökonomischen Verhaltens – die Maximierung der dynamischen Präferenzen – erzeugt wurde. In Kombination mit der Dating-Site ist der Benutzer der individuelle ökonomische Agent geworden, der institutionale rationale, maximierende Akteur der ökonomischen Theorie.“⁴²³

7.2 Vom Homo oeconomicus zum Homo narcissus

In den sozialen Netzwerken kommt es zur Isolierung des Homo oeconomicus, der andere Menschen nur für die Befriedigung der eigenen Bedürfnisse braucht. Es geht ihm nur um sich selbst und das eigene Wohl. Hier befindet sich der Mensch in Isolation, hat kein Bedürfnis nach Beziehungen zu anderen. Das ist der Homo narcissus, der selbstverliebte Mensch.

Auch wenn der Narzissmus kein bisher unbekanntes Phänomen ist, es passiert doch etwas ganz Neues mit der Entwicklung der Technologie, gepaart mit der Marktideologie. Die Entwicklung der sozialen Netzwerke, die nach den Börsenprinzipien funktionieren,

⁴²² Vgl. MacKenzie (2009), S. 137 ff.

⁴²³ Roscoe (2014), S. 217.

transformiert den Narziss in eine Art solipsistische und selbstgenügsame Kreatur. Die Postings auf Facebook zeigen das am besten, da der Nutzer dort einen Monolog führt. Das Konzept von „Broadcast Yourself“ ist völlig im Einklang mit der narzisstischen Persönlichkeit, denn jeder Nutzer veröffentlicht persönliche Eindrücke und Überlegungen, ohne konkret einen anderen anzusprechen. „Egocentrism, then, involves first and foremost an inability to see things from other points of view.“⁴²⁴ Die Reaktion eines konkreten anderen bleibt aus und an ihre Stelle kommen die Idealbilder der Gesellschaft, die durch die sozialen Netzwerke vermittelt werden. „An die Stelle einer interaktiven Bestätigung seines Selbstbildes (...) tritt nunmehr der Blick in eine medial ‚verspiegelte‘ Umwelt, in der er sein Gegenüber primär nicht mehr in signifikanten, auf ihn reagierenden anderen erkennt, sondern in medial generalisierten Idealbildern (...).“⁴²⁵

Laut dem amerikanischen Soziologen Christopher Lasch, der sich schon in den späten 1970ern mit der Kultur des Narzissmus in den kapitalistischen Gesellschaften beschäftigt hat, erschweren das korporative und bürokratische Umfeld und die Kultur die Etablierung tiefer personaler Verbindungen mit anderen, sei es im professionellen wie im privaten Leben. Ein solches Umfeld ist das Umfeld der freien Wahl, in dem der Narziss sich immer versucht Optionen offen zu halten, um seine Position zu optimieren. Darüber hinaus versuchen narzisstische Persönlichkeiten, die Abhängigkeit von anderen zu minimieren – es sind freie Individuen, die die Gesellschaft als solche verneinen.⁴²⁶ Lasch ortet die narzisstische Persönlichkeit vor allem in der korporativen Umwelt der 1970er-Jahre in den USA. Lasch meint, der narzisstische Akteur „tries to use the company for his own ends, fearing that otherwise he will be totally emasculated by the corporation. He avoids intimacy as a trap (...) and depends on his admiration or fear he inspires in others to certify his credentials as a winner.“⁴²⁷ Für Lasch ist diese Persönlichkeit mit dem Namen *gamesman* (Spieler) zu benennen.

⁴²⁴ Graeber (2001), S. 64.

⁴²⁵ Müller / Soeffner (2010), S. 312 f.

⁴²⁶ Vgl. Lasch (1979), S. 43–51.

⁴²⁷ Lasch (1979), S. 45.

Der Narziss ist immer mehr vom Terror des „wahren Selbst“ und der „Identität“ geplagt als von den Masken, die im öffentlichen Leben getragen werden sollen. Aber genau diese Masken und das Schauspiel sind die Zivilisiertheit, weil sie einen bestimmten Kompromiss zwischen den Menschen darstellen, den Kompromiss, der das Funktionieren der gesellschaftlichen Beziehungen gewährleistet. Mit der allgemeinen Rückkehr zum „wahren Selbst“ sind auch die Menschen verletzbarer geworden. Das „wahre Selbst“ wird in den sozialen Netzwerken offenbart, man hinterlässt laufend Spuren – bewusst oder unbewusst. In den sozialen Netzwerken geht es nicht um den anderen, sondern um das Selbst.⁴²⁸ Dann aber muss das Selbst bestimmten Normen entsprechen, bzw. man muss sie internalisieren. „Wenn wir nicht mehr als Masken auftreten und Eleganz spielen, sondern als wirkliche Gesichter, dann müssen auch die wirklichen Gesichter den Anforderungen entsprechen – und freilich nicht nur die Gesichter, sondern auch die Körper als Ganze, bis in die intimsten Zonen.“⁴²⁹

Obwohl der Fokus des Narzisses gänzlich auf das eigene Selbst gerichtet ist, braucht er die anderen, um seine Wünsche zu befriedigen und sich in Relation zu den anderen zu positionieren. Das bringt die Menschen in eine seltsame Position, in der sie alleine mit den anderen sind („together alone“⁴³⁰). Diese These vertritt auch der slowenische Philosoph Slavoj Žižek. Das Erlebnis der Person wird auf das Erlebnis neben dem anderen reduziert und ist immer weniger Erlebnis mit dem anderen. „Freud already knew about the link between narcissism and immersion in a crowd, best rendered precisely by the Californian phrase ‚to share an experience‘. This coincidence of opposed features is grounded in the exclusion that they share: one not only can be, one *is* alone in a crowd.“⁴³¹ Die sozialen Netzwerke sind für den Zweck des „Nebeneinanders“ bestens geeignet. Die sozialen Netzwerke bieten die Möglichkeit, neben den anderen in der virtuellen Menge zu sein, ohne Verpflichtungen.

⁴²⁸ Vgl. Pfaller (2012), S. 157 ff.

⁴²⁹ Pfaller (2012), S. 159.

⁴³⁰ Siehe dazu Turkle (2012).

⁴³¹ Žižek (2008), S. 26 f.

Auch in der Interaktion mit den anderen geben die sozialen Netzwerke die Möglichkeit, in aller Direktheit Wünsche auszusprechen. Wenn man auf den Netzwerken wie Tinder gleich „zur Sache“ kommt, ist das vor allem im Sinne des Narzissmus zu verstehen. Es geht um die Befriedigung der persönlichen Wünsche und Triebe, die anderen funktionieren bloß als ein Mittel zu diesem Zweck.

7.3 Das Verschwinden des anderen

Der Aufstieg des Narzissmus hat auch eine Kehrseite – das Verschwinden des anderen. Das Phänomen der Interpassivität wurde bereits genannt, die Fähigkeit der Menschen, ihre Aktivitäten an eine dritte Instanz zu delegieren. Im Fall der sozialen Netzwerke ist die Interpassivität die Reduktion des anderen auf ein notwendiges Minimum. Die Beziehung, die dann übrig bleibt, ist die Beziehung mit dem sozialen Netzwerk selbst, das als eine Art „Meta-Freund“ gesehen werden kann.

Einige Erklärungsversuche sehen vor allem die Angst als Grund für diese Entwicklung. Laut der slowenischen Kulturwissenschaftlerin Renata Salecl ist der Grund für diese Entwicklung die Angst vor dem anderen im Sinne der Ungewissheit, die eine Begegnung mit dem anderen birgt.⁴³² Die Nutzer der Partnerbörsen glauben dieser Angst vor der Ungewissheit durch Hedging-Mechanismen begegnen zu können, sie glauben die Ungewissheiten beseitigt zu haben. Dazu kommt noch die Angst vor der Hingabe an den anderen, vor der daraus entstehenden Verpflichtung. Die Hingabe widerspricht der Marktlogik, die auf der Option der Wahl gründet. Die Möglichkeit, jederzeit wählen zu können, ist ähnlich der Situation des Käufers im Supermarkt, der sich nicht entscheiden kann, welche Schokolade er kaufen soll. Wählen zu können hat einen höheren Stellenwert als der Kauf selbst. Renata Salecl führt das passende Beispiel zweier Börsentrader an: „Two successful British middle-aged stockbrokers once described to me why they were always changing their girlfriends. The first explained that he couldn't eat the same food every evening. The other man then joked

⁴³² Vgl. Salecl (2010), S. 85.

that, when they bump into each other some years down the road, when both are old and lonely, they will be able to say: „At least we always kept our options open.“⁴³³

Andere wie Robert Pfaller sehen das Gebot der Transparenz in den sozialen Netzwerken als Grund für das Verschwinden des anderen. Durch die Transparenz und die Freigabe der persönlichen Daten wird der andere immer weniger geheimnisvoll und es verschwindet auch die Neugier vor dem Kennenlernen.⁴³⁴ Man muss den anderen nicht durch Kommunikation entdecken, ein Blick auf seine Profildatei reicht aus, etwa auf den Partnerbörsen. Wie schon beschrieben, wird der andere durch den Einsatz der Derivat-Logik individualisiert, das heißt nach den Attributen quantifiziert, rangiert und klassifiziert. Insofern ist die Begegnung mit dem anderen in den sozialen Netzwerken die Begegnung mit seinen Attributen, verarbeitet und gefiltert durch die Algorithmen. An dieser Stelle sei Max Weber in Erinnerung gerufen, der im vermehrten Einsatz der Kalkulation die Entzauberung der Welt sah: „Das aber bedeutet: die Entzauberung der Welt. Nicht mehr wie der Wilde, für den es solche Mächte gab, muß man zu magischen Mitteln greifen, um die Geister zu beherrschen oder zu erbitten. Sondern technische Mittel und Berechnung leisten das.“⁴³⁵ Die Applikation dieser Formulierung auf den Einsatz der kalkulatorischen Geräte und Methoden im Bereich sozialer Beziehungen bedeutet die „Entzauberung des anderen“. Diese Entzauberung ist vollkommen kompatibel mit der ökonomischen Theorie, die nutzenmaximierende Akteure vorsieht.

Laut dem deutschen Philosophen Byung-Chul Han ist das Verschwinden der Körperlichkeit in der virtuellen Welt der Grund für das Verschwinden des anderen. Die Kommunikation zwischen Menschen beruht nicht nur auf sprachlichen Akten, die machen nur einen relativ geringen Teil aus. Der größte Teil entfällt auf die Körpersprache. Und genau das ist es, was durch den Einsatz der digitalen Medien verloren geht – die Kommunikation wird ihres wesentlichen Elementes beraubt: der Körperlichkeit. „Wegen der Effizienz und der Bequemlichkeit der digitalen Kommunikation meiden wir zunehmend den direkten Kontakt

⁴³³ Salecl (2010), S. 93 f.

⁴³⁴ Vgl. Pfaller (2012), S. 78.

⁴³⁵ Weber (2002), S. 488.

mit realen Personen, ja den Kontakt mit dem Realen überhaupt. Das digitale Medium bringt das reale Gegenüber immer mehr zum Verschwinden.“⁴³⁶

Eine dystopische Vision der zukünftigen Relation zum anderen spiegelt sich in dem Phänomen eines Spielzeugs aus den 1990er-Jahren wider, dem Tamagotchi, das in Japan erfunden wurde und so etwas wie ein Küken in der virtuellen Welt war. Das Küken verhält sich wie ein echtes Küken, muss essen, schlafen und kann eine eigene Persönlichkeit entwickeln. Der Besitzer muss sich laufend darum kümmern und kann sich emotional binden. Das Tamagotchi steht für den zukünftigen anderen, der eine reine Simulation ist und dennoch real genug, damit man eine Beziehung zu ihm haben kann. „Es reduziert den anderen, mit dem wir kommunizieren (in der Regel irgendein Haustier), auf eine rein virtuelle Präsenz auf dem Bildschirm. Das Spiel beruht auf der Fiktion, dass sich hinter dem Bildschirm ein reales lebendes Geschöpf befindet. Wir regen uns auf, weinen an seiner Stelle usw., obwohl wir ganz genau wissen, dass sich dahinter nichts befindet als ein bedeutungsloses digitales Netzwerk.“⁴³⁷ Es ist der andere, der keine Gefahren und Ungewissheiten mitbringt und keine wirklichen Verpflichtungen erzeugt. Man kann das Spiel nach Belieben einschalten und ausschalten. Der tamagotschiartige andere ist unter Kontrolle, dennoch befriedigt er das Bedürfnis nach dem Zusammensein mit einer anderen Person.

7.4 Der Weg zur öffentlichen Privatheit

Natürlich geht die Zersetzung der öffentlichen Sphäre einher mit der Entwicklung der Medien wie der sozialen Netzwerke. In ihrer Flexibilität sind diese für jeden Nutzer individuell anpassbar und damit einzigartig. Diese Form der Medien unterscheidet sich sehr von dem, was davor vorherrschend war, etwa Radio, Fernsehen oder Zeitschriften. Diese bewegten sich immer im Bereich des Öffentlichen, die neuen Medien hingegen sind eher im

⁴³⁶ Han (2014), S. 34 f.

⁴³⁷ Žižek (2005), S. 162.

Privaten verankert. „The press, radio, cinema, and television publics have now diversified into Internet and social-network users. The latter are no longer, strictly speaking, a public. The ‚population‘ is continually translated, channelled, and solicited in real time into ratings, polls, and market surveys; every type and variety of statistics take its pulse.“⁴³⁸

Der andere ist in dem Ritual der zeremoniellen Gabe unter anderem deshalb wichtig, weil durch ihn die Anerkennung des Selbst erfolgt. Die Anerkennung als Teil der zeremoniellen Gabe findet in der Öffentlichkeit statt und erst eine öffentliche Bekundung der Anerkennung macht diese wertvoll. In den sozialen Netzwerken wird die Anerkennung auf die Betätigung des „Like-Buttons“ reduziert. Alle Postings auf Facebook können mit einem „Like“ versehen werden, das ist sozusagen die neue Art der Anerkennung, die keine qualitative Dimension mehr hat. Die Anerkennung durch „Likes“ ist leicht quantifizierbar und eignet sich für Vergleiche zwischen den Nutzern. Diese Art von Anerkennung verzichtet auf die rituelle und spielerische Dimension, die zur zeremoniellen Gabe gehört. Dass durch die sozialen Netzwerke Bedingungen geschaffen werden, die es ermöglichen, die Interessen direkt zu bekunden, ohne Umwege, deutet auf den Verfall des naiven Dritten und der kollektiven Illusionen hin. „Es darf nichts mehr geben, was mit der Selbstachtung nicht im völligen Einklang steht – nichts Ekstatisches oder Läppisches, Anrühiges, Exzessives, Lächerliches oder Glamouröses. Ständig muss die Frage beantwortet werden, ‚Was hat das mit mir, meinem Selbst, zu tun?‘“⁴³⁹ Das ist die Gesellschaft, in der das Selbst das Maß der Dinge geworden ist und nicht mehr die impliziten Regeln des gesellschaftlichen Daseins entscheidend sind.

Obwohl die Technologie die individuelle Teilnahme an der virtuellen Gesellschaft erlaubt und sogar fördert, ist die Form der Teilnahme eine wesentlich andere, verglichen mit der Teilnahme am Ritual der zeremoniellen Gabe. Slavoj Žižek nennt den neuen Ort der Begegnung „private public space“⁴⁴⁰, wo jeder von seiner Privatheit aus (seinem oder ihrem Zimmer aus) an der Gesellschaft teilnimmt. Das trifft sogar auf die intimen Beziehungen zu:

⁴³⁸ Lazzaratto (2015), S. 201.

⁴³⁹ Pfäller (2012), S. 123.

⁴⁴⁰ Vgl. Žižek (2013), S. 59.

„When you chat erotically on the internet, even showing your photos or whatever, you feel like you are in contact with the global world, but you are still isolated in a private space. It's a kind of *global solipsism*. You are totally alone but in contact with everyone.“⁴⁴¹ Es ist eine neue Art von Mensch, die sich nur um private Interessen kümmert und eigentlich nur auf Konsum ausgerichtet ist – inklusive des Konsums des anderen in den sozialen Netzwerken.

7.5 Risikolose Gesellschaft

Wie bereits ausgeführt, dienen die sozialen Netzwerke als Hedging (Absicherung) der Beziehungen. Es scheint, dass die Ungewissheit, die der Begegnung mit dem anderen immanent ist, für den Menschen unerträglich geworden ist. Dieses Streben nach Risikovermeidung in den Beziehungen vervollständigt das Bild, in dem der Mensch zum Narziss wird und den anderen nicht mehr sieht.

Die Risikofreudigkeit aber verschwindet nicht aus dem menschlichen Leben, sie ist in vielen Bereichen weiterhin anwesend. Irini Athanassakis weist in ihrem wunderschönen Werk *Aktie als Bild* auf die Parallele zwischen den Börsenspekulanten und den Teilnehmern der Potlatch-Rituale hin. Sie vergleicht die Risikofreudigkeit der Spekulanten an den Börsen mit der Risikofreudigkeit der Teilnehmer der Potlatch-Zeremonien.⁴⁴² Bruno Latour und Vincent Levinas betonen die Notwendigkeit der Risikobereitschaft (der Spekulation) des Homo oeconomicus für die Aufrechterhaltung des kapitalistischen Wirtschaftssystems.⁴⁴³

Die Ergänzung dieser Bemerkung kommt von Arjun Appadurai, wenn er die Risikofreudigkeit insbesondere bei den Spekulanten feststellt, die durch den Leerverkauf eine Wette gegen den Markt eingehen und damit große Gewinne erzielen können.⁴⁴⁴ Diese Risikofreudigkeit findet aber in der Anonymität des Marktes statt und der Tauschpartner ist

⁴⁴¹ Žižek (2013), S. 59 f.

⁴⁴² Vgl. Athanassakis (2008), S. 24.

⁴⁴³ Latour / Lépinay (2010), S. 56 f.

⁴⁴⁴ Vgl. Appadurai (2016), S. 47 f.

die Börse und keine konkrete Person auf der anderen Seite. Die Risikofreudigkeit existiert also weiterhin, verlagert sich aber in die Anonymität des Marktes. Das ist der Punkt, den Latour und Lépinay ignorieren.

Insofern ist der Tausch an den Börsen blind und führt zu keinerlei Beziehung wie etwa die Potlatch-Zeremonie. Beim Potlatch-Ritual besteht immer das Risiko des Nichtgelingens und erst durch dieses Risiko wird es möglich, Anerkennung zu erreichen. Dem stehen die zwischenmenschlichen Beziehungen in den sozialen Netzwerken gegenüber, wo das Risiko zunehmend beseitigt wird.

Jedoch auch das risikoreiche Verhalten vieler Spekulanten baut auf Risikoreduzierung. Verschiedene Methoden können eingesetzt werden, um das Risiko auf einem annehmbaren Niveau zu halten. In diesem Sinne ist die Zunahme von Management-Training-Programmen zu verstehen, die risikoreiche Spiele inkludieren. Alle diese Spiele sind so konzipiert, dass sie kontrollierbar sind, eine Art „well-controlled catharsis“⁴⁴⁵.

Man kann also eine allgemeine Tendenz zur Risikoabsicherung beobachten, sei es durch Versicherungen, durch Aktivitäten an der Börse oder sogar in Form der zuvor beschriebenen Risikoabsicherung auf den Dating-Plattformen. Das Ergebnis ist eine sterile, risikolose Gesellschaft. „Überall sonst jedoch, wo sich das Versicherungsdenken durchgesetzt hat, vollzieht sich der Mentalitätswandel, der für die postmodernen ‚Langeweile Gesellschaften‘ charakteristisch ist: In ihnen werden entsicherte Situationen selten – folglich lässt sich die Störung als Ausnahme genießen, das ‚Ereignis‘ wird positiver, die Nachfrage nach Differenzerlebnissen überflutet die Märkte. (...) Der Geist des Versicherungswesens hat aber den sogenannten ‚Risikogesellschaften‘ die Bereitschaft zu ebendem Verhalten ausgetrieben, von der sie ihren Namen haben: eine ‚Risikogesellschaft‘ ist jene, in der de facto alles wirklich Riskante verboten, das heißt im Schadensfall von Ersatzleistungen ausgeschlossen ist. Es gehört zur Ironie moderner Zustände, dass man rückwirkend alles verbieten müsste, was gewagt wurde, um sie zu verwirklichen. Daraus folgt, dass die

⁴⁴⁵ Martin (2002), S. 111.

Posthistorie nur scheinbar einen geschichtsphilosophischen, in Wahrheit einen versicherungstechnischen Begriff darstellt. Posthistorisch heißen die Zustände, in denen historische Handlungen (Religionsstiftungen, Kreuzzüge, Revolutionen, Befreiungskriege, Klassenkämpfe samt den entsprechenden Versprechen) aufgrund ihres unversicherbaren Risikos verboten sind.⁴⁴⁶

⁴⁴⁶ Sloterdijk (2005), S. 149 f.

8 Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen

Die Frage nach der potenziellen Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen ist nicht leicht zu beantworten. Im Rahmen dieser Arbeit wurde gezeigt, wie die zwischenmenschlichen Beziehungen durch die Technologie und die Möglichkeit ihrer Quantifizierung, aber auch durch den ideologischen Unterbau der ökonomischen Theorie formatiert werden. Die ökonomische Theorie und die daraus entstehende Praxis werden nicht halten. Sie unterstützen den weiteren Ausbau der Quantifizierung und schaffen weitere Möglichkeiten für die Integration des menschlichen Lebens in die auf den Marktprinzipien basierenden sozial-digitalen Welten. Unterstützung kommt aber auch von bestimmten sozialwissenschaftlichen Schulen wie der Akteur-Netzwerk-Theorie (z. B. Bruno Latour und Michel Callon).

Callon und Latour sehen bezüglich der Natur des Menschen prinzipiell zwei unterschiedliche Perspektiven: die ökonomische Perspektive, die den Mensch als kalkulierbares Wesen sieht, und die anthropologische Sicht, die diese Eigenschaft prinzipiell ablehnt. „While liberalism seems to believe in a conception of human beings as intrinsically calculating and as always acting in order to maximize their utility, anti-utilitarianism opposes this most reductive conception by putting forth an anthropological foundation common to all societies, both primitive and modern, that works as a matrix of sorts in which economic relations would develop.“⁴⁴⁷ Für Callon und Latour ist der Mensch weder ein ausschließlich egoistisch-kalkulierendes Wesen noch ein Altruist, sondern er kann beides sein. Dieser Ansicht würde auch Marcel Mauss zustimmen, auch er hat in seinen Schriften die Ambivalenz der zeremoniellen Gabe betont, die darin bestehe, dass die Akteure gleichzeitig egoistisch und altruistisch handeln können. Mit anderen Worten: Ein gewisses Interesse ist bei der zeremoniellen Gabe immer vorhanden. So sehen Callon und Latour den Egoismus, aber auch den Altruismus als etwas, das dem Menschen eigen ist und das er durchaus parallel zum anderen praktizieren kann. Diese Sicht erklärt auch den Titel des Buches, das Bruno Latour gemeinsam mit Vincent Lépinay verfasst hat: *Die Ökonomie als Wissenschaft*

⁴⁴⁷ Callon / Latour (o. J.), S. 8.

der leidenschaftlichen Interessen. Der Mensch ist zugleich leidenschaftlich und von seinen Interessen geleitet.⁴⁴⁸ Genau das beschreibt Alan Greenspan, der ehemalige Chef der US Notenbank: „Although I always have been, and remain, a strong supporter of free market capitalism, my support is not based on the belief that all market participants behave solely in their own rational self-interest all the times. As someone brought up in the canyons of the Wall Street, I saw too much of what we now describe as the influence of animal spirits to entertain such a view.“⁴⁴⁹

Die Zunahme der Quantifizierung und der entsprechenden Geräte ist keineswegs abzulehnen, da weder Quantifizierung noch Kalkulierung für den Menschen fremd sind. In ihrem Buch unterstützen Latour und Lépinay die Ideen des französischen Soziologen Gabriel Tarde, der ein Befürworter der Quantifizierung war und Anfang des 20. Jahrhunderts von den „Gloriometern“ träumte. Die „Gloriometer“ wären heute nichts anderes als die Rankings in den sozialen Netzwerken.⁴⁵⁰ Latour sieht im Zeitalter des Internets und der digitalen Technologie große Chancen für die Sozialtheorie, da die Menge der verfügbaren Daten exponentiell steigt. Für Latour ist die Zukunft des Sozialen digital.⁴⁵¹ Die Tatsache, dass die Menge an Daten über das menschliche Verhalten enorm gewachsen ist und sich weiterhin vergrößert, kann man nicht leugnen. Doch die Quantifizierung dieser Daten und insbesondere der Daten über die zwischenmenschlichen Beziehungen ist äußerst fraglich. Die Frage, die sich aufdrängt, ist die nach der Methode der Quantifizierung selbst. Wer bestimmt, wie die zwischenmenschlichen Beziehungen mit Zahlen versehen werden, oder wie können die Qualitäten der Beziehungen quantifiziert werden? Diese Fragen bleiben leider unbeantwortet.

Latour (gemeinsam mit Lépinay) bemerkt an einer anderen Stelle, dass die Risikobereitschaft im Kapitalismus nicht verschwindet, wie manche Sozialwissenschaftler

⁴⁴⁸ Das ist vermutlich auch eine Anspielung auf das Buch *Leidenschaften und Interessen* von Albert O. Hirschman. In diesem Buch formuliert Hirschman die These, das menschliche Verhalten resultiere aus den Leidenschaften und den Interessen unter dem Einfluss des Kapitalismus. Vgl. Hirschman (1987).

⁴⁴⁹ Greenspan (2013), S. 91.

⁴⁵⁰ Vgl. Latour / Lépinay (2010), S. 29 f.

⁴⁵¹ Vgl. Latour (2010), S. 159 ff.

behaupten.⁴⁵² Dieser Aussage kann man nur zustimmen. Es wurde bereits an anderer Stelle darauf hingewiesen, dass im Kern der kapitalistischen Wirtschaft, an der Börse, die risikobereiten Spekulanten unverzichtbare Teilnehmer sind. In den sozialen Netzwerken und insbesondere auf den Partnerbörsen kann man jedoch deutlich sehen, dass die Risikobereitschaft in den zwischenmenschlichen Beziehungen rasant abnimmt. Darüber hinaus sehen die zwei Autoren im Einklang mit Tarde, dass die (globale) Ökonomie die Fähigkeit besitzt, die Menschen zu koordinieren, wofür grundsätzlich Vertrauen die Voraussetzung ist.⁴⁵³ Das Vertrauen dieser Art ist anonym und setzt keinen konkreten anderen voraus. Es ist, insbesondere in der Zeit der anonymen, digital-basierten Börsen, eine Art kollektive Illusion.⁴⁵⁴ Man glaubt daran, weil man voraussetzt, dass alle anderen genauso daran glauben. Die zeremonielle Gabe ist dieser Logik nach genauso auf einer kollektiven Illusion aufgebaut, jedoch mit einem wesentlichen Unterschied: Bei der zeremoniellen Gabe gibt es keine Garantie, dass das Ritual der Gabe tatsächlich funktioniert. Das Aufkommen und die Verbreitung der Börsenmechanismen tragen zur vermehrten Quantifizierung bei, bei der aus der Ungewissheit die Wahrscheinlichkeit wird.

Es gibt aber einen gravierenden Unterschied zwischen den beiden Systemen, und der betrifft die Art der Bindung zwischen den Menschen. „While in a pre-capitalist regime the indefinite character of exchange held together people in the community, in a capitalist regime exchange bonds the local agent to a group of remote strangers with whom she will never call it quits.“⁴⁵⁵ Es ist genau diese Anonymität des Marktes, die auch in die sozialen Netzwerke eindringt. Wir sind alle miteinander verbunden, die anderen aber, obwohl ihre Existenz gewiss ist, verschwinden. Die Tauschbeziehungen in den vom Markt dominierten Gesellschaften sind blind.

⁴⁵² Vgl. Latour / Lépinay (2010), S. 56.

⁴⁵³ Vgl. Latour / Lépinay (2010), S. 55 f.

⁴⁵⁴ Darüber hinaus haben die elektronischen Börsen eingebaute Garantiemechanismen für alle Teilnehmer, die sicherstellen, dass die geschlossenen Geschäfte tatsächlich ausgeführt werden. Insofern ist das Vertrauen dem anderen gegenüber gar nicht notwendig.

⁴⁵⁵ Callon / Latour (o. J.), S. 17.

Am Ende stehen für die Vertreter der Akteur-Netzwerk-Theorie die Plastizität des Menschen und seine Formatierbarkeit. Insofern ist nicht nur die Ökonomie eine Art Formatierungsapparat, sondern auch die zeremonielle Gabe ist ein Formatierungssystem, in dem die Menschen diszipliniert werden.⁴⁵⁶ Die Märkte sind also „social fictions made real by collective belief and sustained through (...) faith.“⁴⁵⁷ Das heißt aber auch, dass kein gesellschaftlicher Zustand natürlich ist, sondern gemacht wurde. Auch die Art und Weise, wie man den anderen begegnet, basiert auf den kulturellen Erfahrungen des Menschen. Das gilt auch für die Liebe und die Intimbeziehungen – „Liebe ist eine Kulturleistung“⁴⁵⁸.

Mit anderen Worten: Die Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen ist offen und ihre Entwicklung hängt von den Menschen ab. Latour und Lépinay betonen das in Bezug auf Gabriel Tarde: „Dieses gesellschaftliche Ganze ist *zu machen* durch Erfindungen, durch Kunstgriffe. Es liegt vor uns, nicht hinter uns. Eine Zweckbestimmtheit, die nicht transzendent und extern, sondern immanent und intern ist, bloß ‚aufgefrischt‘ und ‚logischer‘ gemacht durch die Weise, wie die Individuen, ihre Ideen, ihre Leidenschaften sich annähern, verbinden, sofern sie tatsächlich ‚das Chaos zur Welt krepeln‘. Eine Welt werden ist, anders gesagt, eine Möglichkeit unter anderen. Sie hat nichts Unausweichliches. Folglich könnte sie sich nicht ereignen, sie kann mißglücken. Ein Chaos kann sie auflösen.“⁴⁵⁹

Ein weiterer Hauch des Optimismus kommt vom japanischen Marxist Kojin Karatani, der sich mit den Formen des Tausches im Lauf der Geschichte beschäftigt. Für ihn geht die menschliche Gesellschaft durch verschiedene Phasen der Entwicklung und er selbst unterscheidet drei Hauptphasen: Die erste Phase ist die der archaischen Gesellschaften, die auf der Stammesorganisation basieren. Für diese Gesellschaftsform ist die zeremonielle Gabe (Modus A) die wichtigste Tauschform und die Art, wie sich verschiedene Stämme und Personen miteinander verbinden. Die nächste Phase ist die des Staates, der durch die

⁴⁵⁶ Vgl. Callon / Latour (o. J.), S. 10.

⁴⁵⁷ Lipuma (2016), S. 46

⁴⁵⁸ Pfäller (2012), S. 77.

⁴⁵⁹ Latour / Lépinay (2010), S. 118.

Umverteilung (Modus B) als Tauschform dominiert wird. Der Staat hat Gewaltmonopol und kann bestimmen, wie der Wohlstand innerhalb der Gesellschaft verteilt wird. Die dritte Phase ist die des Markttausches (Modus C) in den kapitalistischen Gesellschaften, wo die Menschen von gegenseitigen Verpflichtungen befreit sind und damit zu Individuen werden. Die modernen westlichen Gesellschaften befinden sich heute in dieser Phase. Zwar sind die jeweiligen Tauschformen dominant in der jeweiligen Phase der Entwicklung, doch treten alle drei Formen immer parallel auf, wenngleich in unterschiedlichem Ausmaß. Deshalb ist es möglich, dass in der Zeit des Markttausches die Umverteilung in bestimmten Sphären noch immer funktioniert, wie etwa in der Familie.⁴⁶⁰

Karatani geht noch weiter, er sieht eine potenzielle zukünftige Form des Tausches – laut ihm der Modus D. Der Modus D ist eine Art der Auferstehung der zeremoniellen Gabe (Modus A): „We might think of mode of exchange D as representing the return of mode of exchange A in a higher dimension. It is a mode of exchange that is simultaneously free and mutual. Unlike the other three modes, mode of exchange D does not exist in actuality. It is the imaginary return of the moment of reciprocity that has been repressed under modes of exchange B and C.“⁴⁶¹ Für Karatani ist diese Tauschform die der freien Assoziationen, ohne die Zwänge, die der zeremoniellen Gabe in bestimmten Fällen eigen sind.⁴⁶² Also ist der Modus D nicht die genaue Kopie der archaischen zeremoniellen Gabe.

Für Karatani ist der Modus D die Form der sozialen Beziehung, die in den Anfängen den universalen Religionen ursprünglich erscheint. Sowohl das frühe Christentum als auch der frühe Islam beinhalten die Elemente des Egalitarismus der Menschen, die ihre Beziehungen auf einer Art freien Tausches der Gaben und der wechselseitigen Anerkennung aufbauen.⁴⁶³ Diese Art des Tausches wäre im Einklang mit der Philosophie von Immanuel Kant und seiner Vision des Menschen als Zweck und nicht als Mittel zum Zweck. Der Mensch als Zweck kann durch keine Quantifizierungen erfasst werden und insofern ist jeder Mensch ein

⁴⁶⁰ Vgl. Karatani (2014), S. 5 ff.

⁴⁶¹ Karatani (2014), S. 7.

⁴⁶² Vgl. Karatani (2005), S. 204.

⁴⁶³ Vgl. Karatani (2014), S. 229 f.

Unikat. „To treat the other as an end is to treat the other as a free being, which means to respect the other’s dignity – the other’s singularity, that which can never have an equivalent. A free being must never treat others as if they were only means. What Kant discovered as the universal moral law was precisely the mutuality (reciprocity) of freedom – in short, mode of exchange D. That this was originally revealed by universal religions cannot be denied, but in actual practices all religions have transformed into systems of support for mode of exchange B. Kant negated religion absolutely – yet he also extricated its basic morality.“⁴⁶⁴ Es geht also um die Achtung der anderen Person durch die Achtung des moralischen Gesetzes und zwar nicht als einer Regelung, welche von außen implementiert wird, sondern als eine „subjektive Perspektive auf die Objektivität der Pflicht selbst.“⁴⁶⁵ Der Modus D wäre für Kant demnach der Weg zur Weltrepublik und zum ewigen Frieden, zu einer kosmopolitischen Form der Gesellschaft.

Deswegen muss man die Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen im Zeitalter des Internets und der sozialen Netzwerke nicht unbedingt pessimistisch sehen. Das Internet trägt ein enormes Potenzial für die Tauschform der Assoziationen zwischen den Menschen in sich, wie von Karatani ausgeführt. Im Rahmen der Assoziationen müssten die Menschen für die gemeinsamen Zwecke kooperieren. Eine solche Form der Interaktion hätte nicht mehr die Ware als Grundlage, sondern das Gemeingut (engl. *commons*). Der Mensch ginge seinem Nutzen nach durch die Kooperation mit den anderen und die anderen würden nicht als konsumierbare Wesen wahrgenommen werden. Mit der Entwicklung der Technologie und der Produktionsformen ist eine solche Gesellschaft immer denkbarer. „Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft“ ist das neue Schlagwort und eine Vision der Gesellschaft, die ihre Produktionsprobleme gelöst hat und in der die Menschen immer mehr miteinander kooperieren.⁴⁶⁶ Die sozialen Netzwerke werden in einer solchen Gesellschaft immer bedeutsamer und sind die Plattform für die Kooperation und die Begegnung zwischen den

⁴⁶⁴ Karatani (2014), S. 230.

⁴⁶⁵ Bedorf (2010), S. 53

⁴⁶⁶ Siehe dazu Rifkin (2014).

Menschen. Aus diesem Grund ist es extrem wichtig, wie die sozialen Netzwerke für die Menschen formatiert sind.

9 Conclusio

Diese Arbeit soll zeigen, wie sich die zwischenmenschlichen Beziehungen unter dem Einfluss eines Gemisches von Marktideologie und entsprechenden Technologien wandeln. Die zwischenmenschlichen Beziehungen, die zumindest teilweise an den Aspekten der zeremoniellen Gabe orientiert waren, wandeln sich immer mehr in Richtung börsenartiger Beziehungen, insbesondere seit dem Aufkommen der sozialen Netzwerke. Die sozialen Netzwerke bilden die Überbrückung zwischen dem Menschen der zeremoniellen Gabe und der ökonomischen Vorstellung des Homo oeconomicus.

Der Weg dieser Arbeit führte von der zeremoniellen Gabe bei den archaischen Völkern über die Vorstellung des Homo oeconomicus in der ökonomischen Theorie bis hin zur zentralen Institution Kapitalismus – dem Markt und insbesondere der Börse. Es zeigte sich, dass die Börse tatsächlich den Traum vom effizienten Markt verwirklicht, auf dem die Akteure isolierte Einheiten sind, die gar nicht in Kontakt miteinander treten müssen. Der Tausch an den Börsen wird durch die Zuordnungsalgorithmen koordiniert und abgeschlossen. Er ist aus der Sicht der einzelnen Akteure in der Tat blind.

Ferner beschäftigt sich diese Arbeit mit den Börsenmechanismen, wie sie sich im Alltag der Menschen zeigen und wie sie in Form von sozialen Netzwerken geortet werden. Die zwischenmenschlichen Beziehungen, die durch die sozialen Netzwerke strukturiert sind, zeigen verblüffende Ähnlichkeiten mit den Beziehungen an den Börsen. Die Nutzer werden als Homo oeconomici in dem Habitat der sozialen Netzwerke formatiert, wo die öffentliche Sphäre nicht mehr notwendig ist und der andere auf ein notwendiges Minimum reduziert wird. In diesem Zusammenhang bieten die sozialen Netzwerke Instrumente zur Reduzierung des Risikos in der Beziehung. Die Konsequenz ist die Verdrängung von Formen der zeremoniellen Gabe aus den zwischenmenschlichen Beziehungen. Der Tausch der Akteure in den sozialen Netzwerken und ihre Beziehungen werden auf ähnliche Art und Weise blind.

Am Ende der Arbeit wird ein Ausblick auf die Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen gegeben. Das Konzept der Formatierung, das aus der Akteur-Netzwerk-

Theorie stammt, bildet die Grundlage für Optimismus. Laut der Akteur-Netzwerk-Theorie ist das menschliche Verhalten immer Ergebnis einer Formatierung, folglich ist jeder gesellschaftliche Zustand gemacht und damit änderbar. Mit anderen Worten: Die Zukunft der Art und Weise, wie wir einander begegnen, ist nicht prädestiniert, wie die Mainstream-Ökonomen das gerne behaupten. Im Gegenteil – die Zukunft ist völlig offen.

Die Vision für die Zukunft kommt vom japanischen Philosophen Kojin Karatani, der für die Wiederbelebung der zeremoniellen Gabe plädiert, und zwar in Form von Assoziationen zwischen den Menschen. Die Assoziation wäre eine Art Kooperation unter den Menschen auf der Grundlage des Gemeingutes (engl. commons). Die sozialen Netzwerke und die neuen Technologien können eine entscheidende Rolle spielen als Plattformen für die Kooperation der Menschen.

Am Ende sind es drei Aspekte, die an dieser Stelle zu nennen sind:

Erstens zeigt sich in der grundlegenden Ambivalenz der zeremoniellen Gabe die Ambivalenz des Menschen, der gleichzeitig egoistisch und altruistisch sein kann. Deshalb lässt sich die zeremonielle Gabe ohne reduktionistische Einschnitte schwer in die sozialwissenschaftlichen oder ökonomischen Theorien einordnen, die eine bestimmte Natur des Menschen voraussetzen. Aus diesem Grund ist die holistische Sicht auf die zeremonielle Gabe wichtig.

Zweitens: Basierend auf der holistischen Sicht sollte man die zeremonielle Gabe keinesfalls romantisieren und idealisieren. Wie in der Arbeit besprochen, können durch die zeremonielle Gabe nicht nur egalitaristische Beziehungen etabliert werden, sondern es können auch Herrschaftsbeziehungen hergestellt und aufrechterhalten werden. Mit anderen Worten: Die zeremonielle Gabe kann als Mittel der Ausbeutung und Erniedrigung des anderen dienen. Deshalb ist von romantischen Träumen von einer Rückkehr zur ursprünglichen zeremoniellen Gabe abzuraten. Dennoch beinhaltet die zeremonielle Gabe viele Aspekte, die es zu retten gilt, soll der Mensch nicht zum maschinellen Homo oeconomicus werden.

Drittens: Durch den interdisziplinären Zugang konnte eine interessante Fragestellung bearbeitet werden. Es hat sich gezeigt, dass die Funktionsweise der Börse zumindest teilweise auf die Relationen in den sozialen Netzwerken appliziert werden kann. Dahinter stehen nicht nur Geräte zur Kalkulation, sondern auch die ideologischen Unterbauten, die dafür sorgen, dass die Technologie auf bestimmte Art verwendet wird. Insofern sind die ökonomische Theorie, die Börsen, ihr Einfluss auf die Technologien von großer Bedeutung für die kulturwissenschaftlichen Disziplinen wie Europäische Ethnologie.

10 Literaturverzeichnis

Adorno, Theodor W. (2001): *Minima Moralia. Reflexionen aus dem beschädigten Leben.* Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Anderson, Chris (2008): *The End of Theory: The Data Deluge Makes the Scientific Method Obsolete.* In: *Wired Online* unter <https://www.wired.com/2008/06/pb-theory/> (Status 15.06.2017).

Appadurai, Arjun (2016): *Banking on Words. The Failure of Language in the Age of Derivative Finance.* The University of Chicago Press, Chicago / London.

Arvidsson, Adam (2016): *Facebook and Finance: On the Social Logic of the Derivative.* In: *Theory, Culture & Society* 2016, Vol. 33(6) S. 3–23.

Athanassakis, Irini (2008): *Die Aktie als Bild. Zur Kulturgeschichte von Wertpapieren.* Springer Verlag, Wien / New York.

Badiou, Alain (2011): *Lob der Liebe.* Passagen Verlag, Wien.

Baliga, Sandeep/ Ely Jeffrey C. (2016): *Torture and the Commitment Problem.* In: *Review of Economic Studies* (2016) 83, 1406–1439. Oxford University Press on behalf of The Review of Economic Studies Limited

Bataille, Georges (1985): *Die Aufhebung der Ökonomie.* Matthes & Seitz, Berlin.

Becker, Gary S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior.* The University of Chicago Press, Chicago / London.

Beckert, Jens (2007): *Die soziale Ordnung der Märkte.* In: Beckert, Jens u. a. (Hg.) (2007): *Märkte als soziale Strukturen.* Campus Verlag, Frankfurt a. M. S. 43–62.

Bedorf, Thomas (2010): *Verkennende Anerkennung,* Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Berardi, Franco Bifo (2016): Helden. Über Massenmord und Suizid. Matthes & Seitz, Berlin.

Berking, Helmuth (1996): Schenken. Zur Anthropologie des Lebens. Campus Verlag, Frankfurt / New York.

Bjerg, Ole (2014): Making Money. The Philosophy of Crisis Capitalism. Verso, New York.

Boltanski, Luc & Ève Chiapello (2006): Der neue Geist des Kapitalismus. UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz.

Bostrom Nick (2014): Superintelligence. Paths, Dangers, Strategies. Oxford University Press, Oxford

Bourdieu, Pierre (1993): Sozialer Sinn: Kritik der theoretischen Vernunft. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Bourdieu, Pierre (1998): Praktische Vernunft. Zur Theorie des Handelns. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Bourdieu, Pierre (2009): Entwurf einer Theorie der Praxis: auf der ethnologischen Grundlage der kabyliischen Gesellschaft. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Bourdieu, Pierre (2013): Die männliche Herrschaft, Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Braun von, Christina (2012): Der Preis des Geldes. Eine Kulturgeschichte. Aufbau Verlag, Berlin.

Burkeman, Oliver (2015): Step away from your phone: the new rules of conversation. On <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2015/nov/28/step-away-from-your-phone-the-new-rules-of-conversation> (Status 15.06.2017).

Caillé, Alain (2006): Weder methodologischer Holismus noch methodologischer Individualismus – Marcel Mauss und das Paradigma der Gabe. In: Moebius, Stephan /

Papilloud, Christian (Hg.) (2006): Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 161–214.

Caillé, Alain (2008): Anthropologie der Gabe. Campus Verlag, Frankfurt / New York.

Caillois, Roger (2001): Man and the Sacred. University of Illinois Press, Urbana / Chicago.

Callon, Michel (1998): Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. In: Callon, Michel (Hg.) (1998): The Laws of the Markets, Blackwell Publishers, Oxford, S. 1–57.

Callon, Michel / Latour, Bruno (o. J.): „Thou shall not calculate!“ or How To Symmetricalize Gift and Capital.

Cederström, Carl / Spicer, André (2015): The Wellness Syndrome. Polity Press, Cambridge.

Cetina, Karin Knorr (2006): The Market. In: Theory, Culture & Society 2006: S. 551–556

Crouch, Colin (2011): The Strange Non-Death of Neoliberalism. Polity, Cambridge.

Dickinson, Boonsri (2012): So What The Heck Is The 'Social Graph' Facebook Keeps Talking About? On <http://www.businessinsider.com/explainer-what-exactly-is-the-social-graph-2012-3?IR=T> (Status 15.06.2017).

Dröge, Kai (2012): Romantische Unternehmer im Netz. In: Kemper, Peter u. a. (Hg.): Wirklichkeit 2.0. Medienkultur im digitalen Zeitalter, Reclam, Stuttgart, S. 43–56.

Dumont, Louis (1977): From Mandeville to Marx. The Genesis and Triumph of Economic Ideology. The University of Chicago Press, Chicago / London.

Esposito, Elena (2014): Was binden Bonds? Das Eigentum an der Zukunft und die Verantwortung für die Gegenwart. In: Macho, Thomas (Hg.) (2014): Bonds. Schuld, Schulden und andere Verbindlichkeiten. Wilhelm Fink Verlag, München. S. 55–66.

Fama Eugene (1970): Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. In *The Journal of Finance*, Vol 25, No. 2 (1970), Seiten 383-417

Firth Raymond (1960): Introduction. Malinowski as Scientist and as Man. In Firth Raymond (Hg.) (1960): *Man and Culture. An Evaluation of the Work of Bronislaw Malinowski*, Routledge & Kegan, London

Fournier, Marcel (2006a): Marcel Mauss oder die Gabe seiner selbst. In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 21–56.

Fournier, Marcel (2006b): *Marcel Mauss. A Biography*. Princeton University Press, Princeton / Oxford.

Fry, Hannah (2015): *The Mathematics of Love. Patterns, Proofs and the Search for the Ultimate Equation*. TED Books, London.

Fusfeld, Daneil R. (1994): Die ersten Anfänge der Wirtschaftstheorie und -politik. In: Schülern, Johann August / Bohmann, Gerda (Hg.) (1994): *Ökonomie und Gesellschaft. Eine Sammlung von Texten*. Springer Verlag Wien / New York, S. 83–102.

Godbout, Jacques (1998): *The World of the Gift* (in collaboration with Alain Caillé). McGill Queens Univ. Press, Montreal / Kingston.

Godelier, Maurice (1999): *Das Rätsel der Gabe. Geld, Geschenke, heilige Objekte*, C. H. Beck Verlag, München.

Gorz, André (1989): *Critique of Economic Reason*. Verso, London / New York.

Gouldner, Alvin W. (1973): *For Sociology. Renewal and Critique in Sociology Today*. Penguin Books, Harmondsworth.

Graeber, David (2001): *Toward an Anthropological Theory of Value. The False Coil of Our Own Dreams*. Palgrave, New York.

- Graeber, David (2011): *Debt. The First 5,000 Years*. Melville House Publishing, New York.
- Graff, Bernd (2013): Wenn Daten sprechen. In: *Süddeutsche online* unter <http://www.sueddeutsche.de/digital/big-data-wenn-daten-sprechen-1.1562758> (Status 15.06.2017).
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology*, Volume 91, Issue 3 (Nov. 1985), S. 481–510.
- Greenspan, Alan (2013): *The Map And the Territory. Risk, Human Nature, and the Future of Forecasting*. Penguin Books, London.
- Han, Byung-Chul (2014): *Psychopolitik: Neoliberalismus und die neuen Machttechniken*. S. Fischer, Berlin.
- Harvey, David (2013): *Rebel Cities. From the Right to the City to the Urban Revolution*, Verso, London / New York.
- Hetzl, Andreas (2006): Interventionen im Ausgang von Mauss: Derrida Ethik der Gabe und Marions Phänomenologie der Gebung. In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 269–291.
- Hillebrandt, Frank (2009): *Praktiken des Tauschens: Zur Soziologie symbolischer Formen der Reziprozität*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Hirschman, Albert O. (1987): *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.
- Hobbes, Thomas (1651): *Leviathan. Or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*.

Hochschild, Arlie Russell (2012): *The Managed Heart. Commercialization of Human Feeling*. University of California Press, Berkeley u. a.

Horvat, Srećko (2016): *The Radicality of Love*. Polity Press, Cambridge.

Huizinga, Johan (2006): *Homo Ludens. Vom Ursprung der Kultur im Spiel*. Rowohlt, Reinbek bei Hamburg.

Illouz, Eva (2007): *Gefühle in Zeiten des Kapitalismus*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Ingram, Mathew (2017): *Facebook's Growth Appears to Be Unstoppable, at Least for Now*. On <http://fortune.com/2017/02/01/facebook-growth/> (Status 15.06.2017).

Jarvis, Jeff (2015): *Text Beats Talk: Phone Calls are Awkward, Unnatural, Interruptive and Rude*. On <http://observer.com/2015/12/text-beats-talk-phone-calls-are-awkward-unnatural-interruptive-and-rude/> (Status 15.06.2017).

Karatani, Kojin (2005): *Transcritique. On Kant and Marx*. The MIT Press, Cambridge / London.

Karatani, Kojin (2014): *The Structure of World History. From Modes of Production to Modes of Exchange*. Duke University Press, Durham / London.

Kokalitcheva, Kia (2015): *Your Facebook friends could be the ticket to your next loan*. On <http://fortune.com/2015/08/04/facebook-loan-approval-network> (Status 15.06.2017)

Konings, Martijn (2015): *The Emotional Logic of Capitalism. What Progressive Have Missed*. Stanford University Press, Stanford.

Kopytoff, Igor (1986): *The cultural biography of things. Commoditization as process*. In: Appadurai, Arjun (Hg.) (1986): *The social life of things. Commodities in cultural perspective*. Cambridge University Press, Cambridge, S. 64–94.

Kramer, Dieter (2016): Konsumwelten des Alltags und die Krise der Wachstumsgesellschaft. Jonas Verlag, Marburg.

Kucklick, Christoph (2014): Die granulare Gesellschaft. Wie das Digitale unsere Wirklichkeit auflöst. Ullstein, Berlin.

La Monica, Paul R. (2016): Why Facebook could one day be worth \$1 trillion. On <http://money.cnn.com/2016/04/28/investing/facebook-trillion-dollar-market-value/> (Status 15.06.2017)

Lacan, Jacques (1991): Das Ich in der Theorie Freuds und in der Technik der Psychoanalyse. Das Seminar Buch II. Quadriga Verlag, Berlin.

Lasch, Christopher (1979): The Culture of Narcissism. American Life in An Age of Diminishing Expectations. W.W. Norton & Company, New York / London.

Latour, Bruno (2009): Tarde's idea of quantification. In: Mattei, Canda (Hg.) (2010): The Social After Gabriel Tarde: Debates and Assessments. Routledge, London, Seiten 145-162.

Latour, Bruno / Lépinay, Vincent (2010): Die Ökonomie als Wissenschaft der leidenschaftlichen Interessen. Suhrkamp, Frankfurt a. M.

Lazzarato, Maurizio (2012): The Making of the Indebted Man. Semiotext(e), Los Angeles.

Lazzarato, Maurizio (2015): Governing by debt. Semiotext(e), Los Angeles.

Le Goff, Jacques (2011): Geld im Mittelalter. Klett-Cotta Verlag, Stuttgart.

Lee, Benjamin / LiPuma, Edward (2004): Financial Derivatives and the Globalization of Risk. Duke University Press, Durham and London.

Lee, Benjamin (2016): From Primitives to Derivatives. In: Lee, Benjamin / Martin, Randy (Hg.) (2016): Derivatives and the Wealth of Societies. The University of Chicago Press, Chicago / London, S. 82-142.

Legnaro, Aldo u. a. (2005): Kapitalismus für alle. Aktien, Freiheit und Kontrolle. Westfälisches Dampfboot, Münster.

Lévi-Strauss, Claude (1977): Strukturele Anthropologie I. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Lévi-Strauss, Claude (1981): Die elementaren Strukturen der Verwandtschaft. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Lévi-Strauss, Claude (1989): Einleitung in das Werk von Marcel Mauss. In: Soziologie und Anthropologie 1. Theorie der Magie, Soziale Morphologie. Mit einer Einleitung von Claude Lévi-Strauss, S. 7–42. Fischer Taschenbuch Verlag, Frankfurt a. M.

Lévi-Strauss, Claude (1992): Strukturele Anthropologie II. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Levinas, Emmanuel (1989): The Levinas Reader. Basil Blackwell, Oxford.

LiPuma, Edward (2016): Ritual in Financial Life. In: Lee, Benjamin / Martin, Randy (Hg.) (2016): Derivatives and the Wealth of Societies. The University of Chicago Press, Chicago / London, S. 37–81.

Lorenzetti, Laura (2016): Lenders Are Dropping Plans to Judge You by Your Facebook Friends. On <http://fortune.com/2016/02/24/facebook-credit-score/> (Status 15.06.2017)

Macho, Thomas (2014): Bonds: Fesseln der Zeit. In: Macho, Thomas (Hg.) (2014): Bonds. Schuld, Schulden und andere Verbindlichkeiten. Wilhelm Fink Verlag, München, S. 11–26.

Macpherson C. B. (2010): The Political Theory of Possessive Individualism: Hobbes to Locke. Oxford University Press, Canada.

Malinowski Bronislaw (1984): Argonauts of the Western Pacific. Waveland Press Incorporated, Long Grove

- MacKenzie, Donald (2009): *Material Markets. How Economic Agents are Constructed.* Oxford University Press, Oxford.
- Martin, Randy (2002): *Financialization of Daily Life.* Temple University Press, Philadelphia.
- Martin, Randy (2013): *After Economy? Social Logics of the Derivative.* In: *SocialText* 2013 Volume 31, Number 1 114: 83–106.
- Mauss, Marcel (1924): *Gift-Gift.* In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe.* VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 13–17.
- Mauss, Marcel (1990): *Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften.* Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.
- Mauss, Marcel (2012): *Schriften zur Religionssoziologie.* Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.
- Meckel, Miriam (2012): *Virtuelle Nähe – „Gefällst du mir, gefall ich dir“.* In: Kemper, Peter u. a. (Hg.): *Wirklichkeit 2.0. Medienkultur im digitalen Zeitalter,* Reclam, Stuttgart, S. 39–42.
- Miklautz, Elfie (2010): *Geschenkt. Tausch gegen Gabe – eine Kritik der symbolischen Ökonomie.* Wilhelm Fink Verlag, München.
- Miller, Daniel (2012): *Facebook und die Folgen.* In: Kemper, Peter u. a. (Hg.): *Wirklichkeit 2.0. Medienkultur im digitalen Zeitalter,* Reclam, Stuttgart, S. 14–20.
- Mirowski, Philip (2002): *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science.* Cambridge University Press, Cambridge.
- Mirowski, Philip (2004): *The Effortless Economy of Science?* Duke University Press, Durham & London.

Mitropoulos, Angela (2012): *Contract & Contagion. From Biopolitics to Oikonomia*. Autonomedia, New York.

Moebius, Stephan (2006): Die sozialen Funktionen des Sakralen – Marcel Mauss und das Collège de Sociologie. In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 57–80.

Muller, Jerry Z. (2003): *The Mind And the Market. Capitalism in Western Thought*, Anchor Books, New York.

Müller, Michael R. / Soeffner, Hans-Georg (2010): Der Narziss. In: Moebius, Stephan / Schroer, Markus (Hg.) (2010): *Diven, Hacker, Spekulanten. Sozialfiguren der Gegenwart*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M., S. 303–314.

Opitz, Sven (2010): Der flexible Mensch. In: Moebius, Stephan / Schroer, Markus (Hg.) (2010): *Diven, Hacker, Spekulanten. Sozialfiguren der Gegenwart*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M., S. 132–147.

Orléan, André (2014): *The Empire of Value. A New Foundation for Economics*. The MIT Press, Cambridge.

Papilloud, Christian (2006): Hegemonien der Gabe. In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 245–267.

Paul, Axel T. (2006): Tod der Gabe. Ein römischer Mordfall? In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 293–311.

Pfaller, Robert (2011): *Wofür es sich zu leben lohnt. Elemente materialistischer Philosophie*. S. Fischer Verlag, Frankfurt a. M.

- Pfaller, Robert (2012): *Zweite Welten. Und andere Lebenselixiere*. S. Fischer Verlag, Frankfurt a. M.
- Pirker, Reinhard (2004): *Märkte als Regulierungsformen sozialen Lebens*. Metropolis Verlag, Marburg,
- Plattner, Stuart (1989): *Markets and Marketplaces*. In: Plattner, Stuart (Hg.) (1989): *Economic Anthropology*, Stanford University Press, Stanford, S. 171–208.
- Polanyi, Karl (1973): *The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.
- Priddat, Birger P. (2014): *Schuld, Schulden, Kredit. Der Beginn ökonomischer Moderne*. In: Macho, Thomas (Hg.) (2014): *Bonds. Schuld, Schulden und andere Verbindlichkeiten*. Wilhelm Fink Verlag, München, S. 95–104.
- Reichert, Ramón (2009): *Das Wissen der Börse. Medien und Praktiken des Finanzmarktes*. Transcript Verlag, Bielefeld.
- Reuter, Julia (2010): *Der Fremde*. In: Moebius, Stephan / Schroer, Markus (Hg.) (2010): *Diven, Hacker, Spekulanten. Sozialfiguren der Gegenwart*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M., S. 161–173.
- Ricœur, Paul (2006): *Wege der Anerkennung: Erkennen, Wiedererkennen, Anerkanntsein*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.
- Rifkin, Jeremy (2014): *The Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. Palgrave MacMillan, New York.
- Roscoe Philip (2014): *Rechnet sich das? Wie ökonomisches Denken unsere Gesellschaft ärmer macht*. Hanser Verlag, München
- Rosenfeld, Michael J. / Reuben, J. Thomas (2012): *Searching for a Mate: The Rise of the Internet as a Social Intermediary*. In: *American Sociological Review* 77 (4), S. 523–547.

Ryan, Alan (2016): On Hobbes. Escaping the War of All Against All. Liveright Classics, New York.

Sahlins, Marshall (1972): Stone Age Economics. Aldine/Atherton, Chicago and New York.

Salecl, Renata (2010): The Tyranny of Choice. Profile Books, London.

Samuelson, Paul A. / Nordhaus, William D. (2010): Economics. McGraw-Hill Irwin, Boston u. a.

Sandel, Michael J. (2012): What Money Can't Buy. The Moral Limits of Markets. Farrar, Straus and Giroux, New York.

Schüleln, Johann August: Homo oeconomicus und soziologische Theorie. In: Schülern, Johann August / Bohmann, Gerda (Hg.) (1994): Ökonomie und Gesellschaft. Eine Sammlung von Texten. Springer Verlag Wien / New York, S. 8–49.

Sennett, Richard (2004): Verfall und Ende des öffentlichen Lebens: Die Tyrannei der Intimität. Fischer Taschenbuch, Frankfurt a. M.

Simanowski, Roberto (2014): Data Love, Verlag Matthes & Seitz, Berlin.

Simanowski, Roberto (2016): Facebook-Gesellschaft, Verlag Matthes & Seitz, Berlin.

Sloterdijk, Peter (2005): Im Weltinnenraum des Kapitals. Für eine philosophische Theorie der Globalisierung. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Smith Adam (1993): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Hackett Publishing, Indianapolis / Cambridge

Stäheli, Urs (2010): Der Spekulant. In: Moebius, Stephan / Schroer, Markus (Hg.) (2010): Diven, Hacker, Spekulanten. Sozialfiguren der Gegenwart. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M., S. 353–365.

- Stokes, Bob (2016): U.S. Student Loans: A Coming Disaster for Taxpayers. On <https://www.elliottwave.com/Economy/US-Student-Loans-A-Coming-Disaster-for-Taxpayers> (status 15.06.2017)
- Tomsic, Samo (2015): *The Capitalist Unconscious*. Marx and Lacan, Verso, London.
- Turkle, Sherry (2012): *Alone Together: Why We Expect More from Technology and Less from Each Other*. Basic books, New York.
- Vaihinger, Hans (2007): *Die Philosophie des Als Ob*. Verlag Dr. Müller, Saarbrücken.
- Veblen, Thorstein (2007): *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*. Fischer Verlag, Frankfurt a. M.
- Voltaire (1747): *Sammlung verschiedener Briefe des Herrn von Voltaire die Engländer und andere Sachen betreffend*. Verlag Johann Wilhelm, Jena.
- Waldfoegel, Joel (2009): *Scroogenomics. Why You Shouldn't Buy Presents for the Holidays*. Princeton University Press, Princeton.
- Waltz, Matthias (2006): *Tauschsysteme als subjektivierende Ordnungen: Mauss, Lévi-Strauss, Lacan*. In: Moebius, Stephan / Papilloud, Christian (Hg.) (2006): *Gift – Marcel Mauss' Kulturtheorie der Gabe*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 57–80.
- Weber, Max (2002): *Schriften 1894–1922*. Ausgewählt und herausgegeben von Dirk Kaesler. Band 233. Adolf Kröner Verlag, Stuttgart.
- Weiner, Annette B. (1993): *Inalienable Possessions: The Paradox of Keeping-While-Giving*. University of California Press, Berkeley.
- Wiener, Norbert (1965): *Cybernetics: or Control and Communication in the Animal and the Machine*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Wittgenstein, Ludwig (1989): Vortrag über Ethik. Und andere kleine Schriften. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Zaloom, Caitlin (2006): Out of the Pits. Traders and Technology from Chicago to London. The University of Chicago Press, Chicago and London.

Žižek, Slavoj (1991): Liebe Dein Symptom wie Dich selbst! Jacques Lacans Psychoanalyse und die Medien. Merve Verlag, Berlin.

Žižek, Slavoj (2005): Körperlose Organe. Bausteine für eine Begegnung zwischen Deleuze und Lacan. Suhrkamp Verlag, Frankfurt a. M.

Žižek, Slavoj (2008): Violence. Profile Books, London.

Žižek, Slavoj (2011): Living in the End Times. Verso, London.

Žižek, Slavoj (2013): Demanding the Impossible, Polity Press, Cambridge.

Žižek, Slavoj (2014): The Universal Exception. Bloomsbury, London u. a.

11 Internetquellen (Status 15.06. 2017)

<http://www.duden.de/rechtschreibung/Agon> (Etymologie des Wortes Agon)

<https://de.wikipedia.org/wiki/Danaergeschenk> (Wikipediaseite über Danaergeschenk).

https://www.sfu.ca/brc/online_exhibits/masks-2-0/the-potlatch-ban.html (The Potlatch Ban)

<http://www.wiwo.de/politik/konjunktur/gary-becker-der-oekonomische-imperialist/6475968.html> (Der ökonomische Imperialist).

<https://www.jpmorgan.com/jpmpdf/1320663533358.pdf> (JP Morgan Broschüre)

<https://www.theice.com/products/1242/Brent-WTI-Futures-Spread> (Webseite der Intercontinental Exchange in London)

<http://orf.at/stories/2314842/2314843/> (Der Anfang vom Ende des Telefonats)

<https://lists.linkedin.com/2015/top-voices/influencers> (LinkedIn Top Influencers)

<https://boostlikes.com/facebook> (Buy Facebook Likes & Followers)

https://zuzweit.parship.at/?pscode=01_110_20134_0001_0001_0007_empty_AF00ID_GV1487380142.5544234.d5ceee90-f576-11e6-be0e-d8d385ffc39cID (Webseite von Parship)

<https://studentloanhero.com/student-loan-debt-statistics/>

<http://www.spiegel.de/netzwelt/web/interview-mit-us-soziologe-sennett-die-stasi-war-eine-organisation-wie-google-a-671506-3.html> (Richard Sennett im Interview in 2010)

12 Abstract

12.1 Deutsche Version

Diese Arbeit soll zeigen, wie sich die zwischenmenschlichen Beziehungen unter dem Einfluss eines Gemisches aus Marktideologie und entsprechenden Technologien wandeln. Sie entwickeln sich immer mehr in die Richtung von Beziehungen, wie man sie an der Börse kennt, insbesondere seit dem Aufkommen der sozialen Netzwerke.

Im Fokus des ersten Teils stehen die Tauschtheorie von Marcel Mauss und sein Hauptwerk Die Gabe, in dem er sich mit dem Phänomen der zeremoniellen Gabe in den archaischen Gesellschaften und ihren modernen Ausprägungen beschäftigt. Für Mauss stellt die zeremonielle Gabe ein „System der totalen Leistung“ dar, da es alle Aspekte des menschlichen Zusammenseins umfasst. Der holistische Zugang zur zeremoniellen Gabe zeigt uns, dass die Begegnung zwischen Menschen auf verschiedenen Ebenen ablaufen kann und ein sehr komplexes Phänomen ist. Die zeremonielle Gabe ist symbolischer Natur, findet im öffentlichen Raum statt und ihr Ausgang ist immer ungewiss. Die zeremonielle Gabe weist viele Elemente des Spiels auf, das oft eine Wette beinhaltet mit dem Ziel, den anderen an sich zu binden. Für Mauss war die zeremonielle Gabe die Grundlage sozialer Integration und eine Art Sozialvertrag in den archaischen Gesellschaften, bei dem mittels wechselseitiger Schuldverhältnisse soziale Kohäsion erreicht wird.

Darüber hinaus wird in vorliegender Arbeit die Vorstellung vom Homo oeconomicus in der ökonomischen Theorie thematisiert. Es geht um die Vision der einsamen, isolierten Akteure, die nur einem Ziel nachgehen – der Nutzenmaximierung. Anschließend wird näher auf die zentralen Institutionen des Kapitalismus – den Markt und insbesondere die Börse – eingegangen. Es zeigt sich, dass die Börse tatsächlich den Traum vom effizienten Markt verwirklicht, auf dem die Akteure isolierte Einheiten sind, die gar nicht in Kontakt miteinander treten müssen. Der Tausch an den Börsen wird durch die Zuordnungsalgorithmen koordiniert und abgeschlossen. Er ist aus der Sicht der einzelnen Akteure in der Tat blind.

In den zeitgenössischen westlichen Gesellschaften wird der Alltag immer mehr vom Markttausch in Form sozialer Netzwerke durchdrungen, deren Verbreitung durch die Entwicklung der Technologie und die Verfügbarkeit des Internets ermöglicht wurde. Die sozialen Netzwerke sind heute fester Bestandteil des Lebens vieler Menschen. Sie sind in vielerlei Hinsicht wie Börsen strukturiert, was dazu führt, dass auch der Austausch zwischen Menschen die Struktur des Tausches an der Börse aufweist. Eine derartige Formatierung der menschlichen Interaktion, wie sie auch ideologisch durch die ökonomische Theorie unterstützt wird, führt dazu, dass die zeremonielle Gabe durch die börsenartige Interaktion verdrängt wird. Die Begegnung von Angesicht zu Angesicht, die in der zeremoniellen Gabe unabdingbar ist, weicht der Anonymisierung, die den Börsenmechanismen eigen ist. Die sozialen Netzwerke stellen die Überbrückung zwischen dem Menschen der zeremoniellen Gabe und der ökonomischen Vorstellung des Homo oeconomicus dar. Der Tausch der Akteure in den sozialen Netzwerken und ihre Beziehungen zueinander werden auf ähnliche Weise blind.

Am Ende der Arbeit wird ein vorsichtig-optimistischer Ausblick auf die Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen gegeben. Hier wird das Konzept der Formatierung aus der Akteur-Netzwerk-Theorie benutzt, um zu zeigen, dass die Zukunft der zwischenmenschlichen Beziehungen in der Tat völlig offen ist und durch neue Formatierungen geändert werden kann.

12.2 English Version

This thesis aims to show on how the interpersonal relations have been influenced by both the market ideology and respective technologies. They start to resemble more the relations as we know them from the market, especially since the rise of the phenomenon of social media and social networks.

The first part of the thesis focuses on Marcel Mauss's Theory of the exchange and his masterwork *The Gift*. In his essay, Mauss explores the custom of exchanging gifts, widespread in archaic societies, and how it relates to the modern society. For him, the gift is 'a system of total services', conceived as a transaction forming part of all human, personal relationships. This holistic view of the ritual exchange shows how the encounter between individuals happens on different levels thus making it a rather complex phenomenon. The ritual exchange is of symbolic nature, it happens in public space and its outcome is always uncertain. The ritual exchange has a lot of elements in common with game, the kind that usually contains a bet aimed to connect to the other. For Mauss, the exchange was the foundation of the social integration and a kind of a social contract in archaic societies, where the social integration is reached through reciprocal debt relations.

Furthermore, the thesis deals with the notion of homo economicus in the economic theory. It is about the vision of the lonely, isolated actors, who pursue only one goal - the utility maximization. It follows with analysing the central institutions of capitalism - the market and, in particular, the stock exchange. It shows that the stock market actually realizes the dream of an efficient market on which the actors are isolated units, not necessarily having to come into contact with each other at all. The exchange on the market is coordinated and completed purely by allocation algorithms, with its actors unaware of it. The exchange of the actors is "blind".

In contemporary Western societies, everyday life is increasingly permeated by the exchange of the market in the form of social networks, which have been made possible by the development of technology and the ever increasing availability of the internet. Social

networks are an integral part of the lives of many people today. In many respects, they are structured as exchanges, with its exchanges paralleling the structure of exchanges on the stock market. Such a formatting of human interaction, ideologically supported by the economic theory, leads to the fact that the ceremonial gift is displaced by the exchange-like interaction.

The face-to-face encounter, indispensable in the ceremonial gift, deviates from anonymisation, which is inherent in the exchange mechanisms. The social networks represent the bridging between the man of the ceremonial gift and the economic conception of homo economicus. The exchange of the actors in the social networks and their relations with one another are becoming “blind” in a similar way.

The thesis ends with a cautiously optimistic outlook on the future of interpersonal relations. Here the concept of formatting from the actor network theory is used to show that the future of interpersonal relations is indeed completely open and can be changed by new formatting.