



## Tauschsphären

Geschichte und Bedeutung eines wirtschaftsethnologischen Konzepts

Ute Röschenhaller

**Abstract.** – This article examines the concept of the spheres of exchange or transaction spheres in economic anthropology. It starts with the most well-known example, the three hierarchically ordered and morally connotated spheres of exchange which Paul Bohannan found among the Tiv in Eastern Nigeria. It discusses the criticisms which Bohannan's work has provoked and traces the concept's history to two main schools of thought. The comprehension of the spheres of exchange in their broader context of economy and society makes clear that they are not an exotic phenomenon, vanishing under the influence of Western culture, but a structuring strategy generally found in societies, and with which certain social groups justify claims to prestigious goods and services. *[spheres of exchange, economy, money, goods, prestige, history of anthropology]*

**Ute Röschenhaller**, M. A. 1986 (Berlin), Promotion 1992 (Berlin), Habilitation 2009 (Mainz). – Umfangreiche Feldforschungen in Kamerun, Nigeria und Mali. Forschungsschwerpunkte sind Handel, Markt, Verbreitungsgeschichte von Kultur, Feldforschung, Medien, Werbung. Im Rahmen des Exzellenzclusters 243 “Die Herausbildung normativer Ordnungen” an der Goethe-Universität Frankfurt am Main erfolgt gegenwärtig die Bearbeitung eines Projekts über Medien in Afrika. – Neuere Publikationen: “Im Blick der Anderen. Auf ethnologischer Forschung in Mali” (Hrsg. mit Mamadou Diawara; Frankfurt 2008); s. auch zitierte Literatur.

### Einleitung

Transaktions- oder Tauschsphären gehören zum klassischen Repertoire der Wirtschaftsethnologie. Standardwerke erläutern sie meist am Beispiel der Tiv im Osten Nigerias.<sup>1</sup> Bohannan hatte ein klares Modell von drei hierarchisch angeordneten und moralisch konnotierten Sphären aufgestellt, in die die Tiv Güter und Dienstleistungen gruppierten

(Bohannan 1955, 1959; Bohannan and Bohannan 1968). Bohannan machte über den Grund ihrer Existenz keine näheren Angaben, und so werden Leser oft mit einem Gefühl der Überraschung über die Exotik der Tauschsphären zurückgelassen (cf. Guyer 2004). Die meisten Arbeiten, die sich mit Bohannans Dreisphärenmodell befassen, diskutieren dessen Sorge, die Einführung des kolonialen Geldes habe zur Auflösung der Tauschsphären geführt. Selten jedoch machen sie ihre Existenz plausibel oder untersuchen die Tauschsphären im gesamtgesellschaftlichen Kontext (cf. Piot 1991).

Für fast alle Autoren, die sich mit Tauschsphären befassen – sie stammen mehrheitlich aus der angelsächsischen Ethnologie –, geht es darum, wie Gesellschaften ihre Güter in Kategorien einteilen (z. B. Sillitoe 2006: 1f.), wobei diejenigen, die über Melanesien arbeiten, den Fokus von der Gruppierung der Güter hin zu sozialen Beziehungen versetzen, die Personen und Gruppen vermittelt über Güter untereinander aufzubauen (cf. Piot 1991). Je nachdem, auf welchen Aspekt die einzelnen Ethnologen Wert legen, finden sie zwei, drei, vier oder mehr solcher Sphären oder Bereiche,<sup>2</sup> die sie

1 Plattner (1989: 175–178); Narotzky (1997: 71–75); Gudeman (2001: 133–137).

2 Laut Gregory (1997: 242) hatte Keynes in einer Studie aus den 1920ern (veröffentlicht in den 1980ern) über das alte Griechenland bereits ein Modell mit drei “multiple standards of value” entwickelt. In Bastar, Indien (nach Gregory 1997: 173f.) gibt es drei Güterhierarchien, die den Reichtum der Verkäufer widerspiegeln. Zuoberst steht Schmuck (Gold, Silber, Kämme, Spiegel), dann kommen Stoffe (Saris,

*spheres of exchange*,<sup>3</sup> *economic spheres*,<sup>4</sup> *transaction spheres* (Bohannan and Dalton 1962), *categories of goods* (Steiner 1954), *dual economy*,<sup>5</sup> *discrete scales of value* (Salisbury 1962) oder *multiple standards* (Firth 1939) nennen.

Ich möchte nun hier einige Aspekte der Entstehung und der Implikationen des Tauschsphärenkonzepts und der Kontexte, in denen es debattiert und auch nicht debattiert wird, genauer untersuchen. Ich werde dabei auch die kaum diskutierten gesamtgesellschaftlichen Kontexte der Tauschsphären beleuchten.

### Bohannans Modell und seine Interpretation

Das von Bohannan aufgestellte Modell beinhaltet also drei Sphären: Zur Subsistenzsphäre gehörten Güter, die durch Feldbau lokal erwirtschaftet wurden (Yams, Bananen, Gemüse), Geräte, die dazu benötigt wurden (Feldhaken, Messer), Kleinvieh (Hühner, Ziegen) und handwerkliche Produkte (Tongefäße, Töpfe, Mörser). Solche niedrigpreisigen Waren (*yiagh*) veräußerten ihre Hersteller, vornehmlich Tiv-Frauen, auf den Marktplätzen. Der Markt (*kasua*) fand auf neutralem Gebiet statt und gehörte einer Gruppe von Ältesten oder einem charismatischen *big man*, der für den Marktfrieden und das Marktglied zuständig war und für den geregelten Ablauf des Marktgeschehens Abgaben erhielt. Auf dem Marktplatz wurde gefeilscht und gehandelt, und jeder suchte Gewinn zu machen.

Zur zweiten Sphäre, der Prestigegütersphäre, gehörten Pferde, Rinder, weiße, von Tiv-Weibern hergestellte, *tugudu*-Stoffe (aus fünf, zehn oder zwanzig Streifen) und Messingbarren, die beide innerhalb dieser Sphäre auch als Geld fungierten, sowie Medizinen, magische Objekte, rituelle Ämter, und in vorkolonialer Zeit Sklaven. Diese Güter kamen mehrheitlich über den Fernhandel, teils durch die Hausa-Händler aus dem Norden in (und durch) das Tiv-Land, teils durch Igbo-Händler aus dem Süden. Rituelle Ämter und *cult agencies* erwarben Tiv gelegentlich von Jukun, Chamba und anderen östlich des Tiv-Landes siedelnden Gruppen (Bo-

hannan and Bohannan 1968: 230; Akiga 1965). Vor allem Pferde, Rinder und Sklaven, aber auch magische Objekte und rituelle Ämter wurden nicht auf dem Marktplatz gehandelt, sondern gelangten direkt in den Besitz der älteren Männer. Einmal wollten Igbo-Händler zwei Pferde auf einem Marktplatz verkaufen, dies erschien jedoch so ungewöhnlich, dass niemand sie erwarb (Bohannan and Bohannan 1968: 231).

Die höchste Tauschsphäre bestand aus Rechten an Frauen und deren Kindern. Mehrere Patri-lineages (oder exogame Einheiten) bildeten zusammen Gruppen (*ward sharing groups*), innerhalb derer Familenvorstände ihre klassifikatorischen Töchter gegenseitig zur Heirat tauschten.

Die drei hierarchischen Sphären gruppierten, so Bohannan, die tauschbaren Güter, Rechte und Dienstleistungen auf der Basis moralischer Bewertungen. Während Tiv also die Güter der ersten Sphäre als *yiagh* bezeichneten und auf dem Markt (*kasua*) handelten, waren die Güter der zweiten Sphäre (Pferde, Rinder, Sklaven) Prestigeangelegenheit (*shagba*) und kamen nicht auf den Markt. Importierte europäische Nahrungsmittel waren nicht *yiagh*, und auch Tauschheiraten trennten Tiv, ebenso wie Gaben, konzeptionell von *kasua*. Töchter wurden nie mit einem Marktwert assoziiert (cf. Sansom 1976 für das südliche Afrika).

Tauschvorgänge fanden normalerweise innerhalb der jeweiligen Sphäre statt, da sich hier die Preise weitgehend entsprachen (Bohannan 1955: 64). Bohannan nannte diese Tauschvorgänge, die moralisch neutral gesehen wurden, *conveyances*. Schwieriger war es, Güter zwischen den Sphären zu bewegen, was Bohannan *conversion* nannte, und was moralisch konnotiert war. Güter aus der Marktsphäre aufwärts in die Luxusgütersphäre zu konvertieren und die Luxusgüter dann in Heiratsgut zu investieren, brachte viel Prestige. Solche Heiraten fanden meist mit Frauen aus einer anderen ethnischen Gruppe statt. Tiv-Männer heirateten zum Beispiel Udam-Frauen im Süden, gaben ihnen jedoch nicht ihre eigenen Töchter als Ehefrauen.<sup>6</sup> Auf die Kinder aus Ehen, die mit Heiratsgut geschlossen wurden, hatte die *ward sharing group* keine Ansprüche. Der umgekehrte Vorgang, das Abwärtskonvertieren, war dagegen schlecht angesehen und wurde nur in Notfällen und Krisenzeiten

gewebte Stoffe, Decken, Blusen, Hemden) und schließlich Lebensmittel (Tee, Kekse, Batterien). Letztere werden von finanziell schwachen Kleinhändlern verkauft. Reiche Händler organisieren zudem den ganzen Fernhandel.

3 Bohannan (1955, 1959); Kopytoff (1986); Bloch and Parry (1989); Sillitoe (2006).

4 Barth (1967); Douglas and Isherwood (1980), die entsprechend der bearbeiteten Thematik auch den Begriff *consumption spheres* einführen.

5 Du Bois (1936); Herskovits (1952); Sahlins (1960).

6 Tiv nennen die vielen kleinen ethnischen Gruppen im Süden um Ogoja herum Udam (Bohannan and Bohannan 1968: 5). Damit sind unter anderen die nördlich der Ejagham lebenden Boki, Nselle, Ekajuk, Bacheve, Bekwarra, Iyala und Ukelle gemeint. Bevor die Tiv Richtung Süden zogen, heirateten sie laut Akiga (1965) auch Fulani-Frauen, wollten ihnen jedoch auch nicht ihre Töchter zur Heirat geben.

ausgeführt. Bevor man zum Beispiel ein Rind verkaufte, um damit Grundnahrungsmittel zu erwerben, versuchte man immer erst das Netzwerk seiner Verwandten zu aktivieren. So betonen Bohannan und Dalton (1962: 6f.), dass Notfallkonversionen immer nach dem Marktprinzip und nach außen gerichtet waren, wobei der Konvertierende die Aktion initiierte.

Die Einführung des kolonialen Gelds ermöglichte es, so Bohannan, immer häufiger schon jüngeren Männern, Frauen aus (andere nicht Tiv-) Familien zu heiraten. Ein Mann konnte Prestigegüter (nicht nur Salz wie beim Frauentausch, sondern auch Hühner, Eisen- und Messingbarren, cf. Akiga 1965: 116f.) der Familie seiner zukünftigen Frau als Heiratsgut überreichen. P. und L. Bohannans Sorge war dabei, dass Frauen durch die Monetarisierung zunehmend als Teil des Markts angesehen würden: Es werde „easy to sell subsistence goods for money to buy prestige articles and women“ (1968: 249). In Bohannans Interpretation löste das koloniale Geld mit seiner Marktorientierung die Sphären der multizentrischen Ökonomie langsam auf, und die Tiv-Ältesten begannen zu klagen, die traditionelle Ordnung geriete durcheinander. Zudem hatte die britische Kolonialregierung auf Drängen der Missionare die Heirat durch Frauentausch verboten, und erlaubte nur noch Heiraten mit Heiratsgut. Akiga (1965) bemerkt jedoch, dass die Tiv, in Umgehung des britischen Verbots, die Tauschheirat nicht einfach aufgaben, sondern sie durch zusätzliche Geschenke in eine teurere Form der Tauschheirat in zwei scheinbar getrennten Akten umwandelten.<sup>7</sup>

Problematisch wurden die Veränderungen erst, als Igbo-Händler (die seit der kolonialen Pazifizierung und Auflösung von Handelssphären problemlos durchs Land reisen konnten<sup>8</sup>) begannen, Sub-

sistenzgüter von den Frauen aufzukaufen und andernorts oder außerhalb des Tiv-Lands weiter zu veräußern. Bislang hatten sie und die Hausa-Händler sich nur um die Fernhandelsprodukte gekümmert. Doch nun begannen Igbo-Händler mit Subsistenzprodukten der Tiv, die sie nach Süden brachten und in Bargeld bezahlten, einen lukrativen Zwischenhandel. Dadurch waren, so Bohannan, weniger Lebensmittel zur Konsumption vorhanden, und die Preise für Lebensmittel und Heiratsgut stiegen. Doch die Tiv-Männer brauchten das Geld – wie viele afrikanische Gesellschaften hatten Tiv-Männer und -Frauen getrennte Kassen – um Steuern zu zahlen.<sup>9</sup> Die Bohannans monieren sogar, die Kolonialregierung hätte die Messingdrähte nur deswegen als Allzweckzahlungsmittel angesehen, um leichter rechtfertigen zu können, die vorkoloniale Währung gegen die britische auszutauschen (1968: 246). Streng genommen wäre nicht nur die Tiv-Ökonomie von dem Geld bedroht, sondern auch Hausa- und Igbo-Händler müssten eingebettete Ökonomien haben. P. und L. Bohannan selbst ging es vor allem darum, auf die Ungerechtigkeiten des kolonialen Systems und auf die grundlegende Verschiedenheit vorkapitalistischer Wirtschaftsweisen vom Kapitalismus, der lediglich auf Gewinnmaximierung aus war, aufmerksam zu machen.

P. und L. Bohannans Überlegungen wurden in der substantivistischen Debatte weitergetragen. Einseitig wurde die Frage der Wirkung des Geldes auf die angenommenerweise zuvor nicht monetarisierten Wirtschaften debattiert. Vor allem kritisierten Bloch und Parry (1989: 12–16), nicht das Geld als solches habe zur Auflösung der Sphären geführt, sondern der Zugang junger Männer zu Lohnarbeit und Reichtum (cf. Hart 2005: 164). Zahlreiche Arbeiten haben inzwischen gezeigt, dass Geld oft gerade nicht als Allzweckzahlungsmittel angesehen, sondern lediglich als ein Gut unter anderen Gütern in die Tauschsphären integriert (Herskovits 1962) bzw. eigenständig angeeignet wurde und damit sogar die Tauschsphären verstärkt habe.<sup>10</sup> Dies sei nicht verwunderlich, wenden andere Wirtschaftsethnologen ein, denn alle Gesellschaften, auch die westliche kapitalistische, hätten ohnehin Tausch-

7 Laut Akiga (1965: 116f.) wurde eine Art Heiratsgut gelegentlich auch unter Tiv-Familien gegeben, indem zuerst ein Bräutigam seine Geschenke gab und eine Tochter zur Frau bekam, wobei daraufhin ihr klassifizatorischer Vater zur Familie des Bräutigams ging und dortselbst auch versuchte, durch Geschenke ein Mädchen zurückzuerhalten. Kam es nicht zur Heirat, mussten alle „Geschenke“ wieder zurückgestattet werden (vor wie nach dem Verbot). Akiga interpretiert dies so, als sei (durch das Verbot) einfach nur das Heiraten teurer geworden, da vorher einige wenige Geschenke von Salz, einer Hacke und einem Huhn notwendig waren und nun zusätzlich eben noch Messingbarren und -drähte. D. h., das Geld hatte nicht die Tauschheirat aufgelöst, sondern die Tiv hatten das Geld in ihre Heiratsformen integriert.

8 Hausa hatten bereits vorkolonial die Strategie der Handelsstädte entwickelt, um Fernhandel betreiben zu können (Cohen 1969). Auch die Igbo-Händler von Arochukwu hatten sich, um den Sklavenhandel aus dem Hinterland an den Atlantik zu organisieren, dieser Strategie bedient (Dike and

Ekejiuba 1990). Die Hausa-Händler hatten jedoch Subsistenzgüter nur zur Ernährung der Sklaven erworben. Sie kamen nicht selbst auf die Subsistenzmärkte, um mit solchen Gütern Handel zu treiben.

9 Bohannan und Bohannan (1968: 248); cf. Bloch und Parry (1989: 13f.); Piot (1991: 408).

10 Shipton (1989); Hutchinson (1996); Klute (2003: 115); Comaroff und Comaroff (1991); Sansom (1976).

sphären, und die Existenz von Geld habe auch dort nicht dazu geführt, dass alles kommodifiziert worden sei, wie selbst Bohannans eigenes Material nahelege.<sup>11</sup> Land, zum Beispiel, war bei den Tiv auch in den 1950er Jahren, trotz Drucks auf die knapper werdende Ressource, nicht für Geld zu haben (Bloch and Parry 1989: 13).

Andererseits gingen die Debatten immer wieder um die Funktion der Tauschsphären – eine Frage, zu der sich Bohannan nie geäußert hat. Vor dem Hintergrund, dass die frühen ethnologischen Studien zu Transaktionssphären im Wesentlichen der Denkrichtung der strukturfunktionalistischen Schule entstammten, sind auch ihre Erklärungen für die Existenz der Transaktionssphären zu verstehen. Viele Ethnologen nennen als Funktion den Aufbau von Barrieren zwischen den Gütern (Guyer 2004: 28), die jene nicht oder nur schwer konvertibel machen. Es lassen sich hier zwei Argumente ausmachen.

Im ersten Argument verhindern die Barrieren zwischen den Gütern das Eintreten von Lebensmittelknappheiten.<sup>12</sup> Sie garantieren so einen gewissen Lebensstandard für alle (Salisbury 1962: 19; Firth 1967) und dass Status- und Machtgewinn außerhalb der Subsistenzsphäre ablaufen (Salisbury 1962: 212). Sie verhindern die Ausbeutung der Ärmeren durch die Reichen (Sillitoe 2006) und dass Geld oder Güter gehortet werden (Sillitoe 2006; Riches 1975). Riches' Inuit führten, zum Beispiel, in einer marktökonomischen Situation das *gambling* ein, eine Art Roulette, bei dem diejenigen, die anfingen Geld zu horten, dieses durch das Spiel umverteilen mussten. Potlatch-Festen wurde in ähnlicher Weise die Umverteilung von Gütern zugeschrieben, die Appadurai als *tournaments of value* bezeichnete (1986).

11 Firth (1967); Bloch and Parry (1989: 13); Trenk (2001); Hart (2005). – Zuerst kritisierten Dupré und Rey (1973) die Annahme der Substantivisten, deren Antimarktmentalität auf Polanyi zurückgeht, dass Geld *per se* die traditionellen Kulturen unterminiere. Die Kritik ist von Bloch and Parry (1989), Trenk (2005) und Hart (2005) zusammengefasst. Die Arbeiten in Bloch and Parry (1989) stimmen darin überein, dass Gesellschaften vielmehr das moderne Geld in ihre eigene Logik und Symbolik übersetzt haben, anstatt sich seiner abstrakten monetären Logik zu unterwerfen. Siehe hierzu auch Bill Maurers (2006) Zusammenfassung zur Anthropologie des Geldes. Die Formalisten halten dagegen, dass es Tauschsphären entweder gar nicht gebe (Schneider 1968: 426–436) oder die Sphären ja offenbar sehr durchlässig und folglich kommensurabel seien. Aufwärtskonvertieren stellte nach Piot (1991: 407) für sie nichts anderes als eine Form der Maximierung des Gewinns dar.

12 Firth (1967: 19); Barth (1967); Douglas and Isherwood (1980: 148).

Im zweiten Argument haben die Ältesten oder Herrschenden ein gezieltes Interesse an der Aufrechterhaltung der Tauschsphären und der Nichtkonvertibilität der Güter, um sich damit ihre Privilegien zu sichern. Die Neomarxisten betrachteten zum ersten Mal die Tauschsphären im größeren gesellschaftlichen Kontext von Produktion und Machtbeziehungen (Piot 1991: 407). Durch ihre Kontrolle der höchsten Tauschsphären, insbesondere der Heiratssphäre, würden die Älteren jüngere Männer und Frauen davon abhalten, an der Macht teilzuhaben und sie in die Rolle der abhängigen Produzenten drängen.<sup>13</sup> Diesem Argument schließen sich Mary Douglas und Baron Isherwood (1980) an, die in den gerontokratischen Heiratsregeln der Lele Parallelen zu den Interessen der Tiv-Ältesten sehen. Diese tauschten die Rechte an Töchtern untereinander, um ein Netzwerk von Allianzen aufzubauen. Ihr Monopol sicherten sich die älteren Männer dadurch, dass sie erstens die Frauen zurückhielten Fremde zu heiraten, und zweitens die Frauen kontrollierten, so dass sie selber die Güter aus der untersten Sphäre in die Prestigesphäre konvertieren konnten. Die Ältesten der Lele, so Douglas und Isherwood, hätten sogar effektiv verhindert, dass Geld einen solchen Einfluss erhalten konnte. Wenn sie nicht darauf bestanden hätten, dass Heiratsgeld immer nur in Gütern bezahlt werden durfte und nicht in Geld, hätten sie die Kontrolle über die heiratsfähigen Mädchen verloren, da die jungen Männer seit der Kolonialzeit Geld durch Lohnarbeit verdienen konnten, was den Ältesten nicht möglich war. Sie gaben auch Rabatt, wenn Schuldenrückzahlungen in Gütern und nicht in Geld (CFA) geleistet wurden. Ähnlich beschreibt Hutchinson, wie die Nuer-Ältesten die Heiraten jüngerer Männer kontrollierten und ihre Arbeitskraft ausbeuteten (1996). Auch Riches (1975) und Gregory (1997: 291–294) sehen hinter den Tauschsphären Strategien und Ideologien. So sei es verständlich, dass die Tiv-Ältesten, ebenso wie wir im Westen, über das Geld schimpften und ihm alles Übel der Welt zuschrieben.<sup>14</sup>

Mary Douglas und Baron Isherwood geben sogar Hinweise darauf, wie Tauschsphären bzw. die Möglichkeiten soziale Grenzen aufrechtzuerhalten zustande kommen. Die eine ist, man hält den Preis für interne Transaktionen so hoch, dass sich nur Reiche leisten können, daran teilzunehmen. Eine zweite ist, man verlangt einen sehr hohen Ein-

13 Meillassoux (1972: 93–96); Dupré and Rey (1973); Donham (1985).

14 Bloch and Parry (1989: 13f.); Trenk (2005: 211); cf. Hart (2005); Maurer (2006).

trittspreis, zum Beispiel brauchte man bei den Yurok eine große Anzahl wertvoller Muscheln, um in einen Tanzbund einzutreten. Das gleiche gilt für bestimmte Bünde im Cross River-Gebiet (Röschenthaler 2004, 2006, 2009).<sup>15</sup> Eine dritte Möglichkeit ist, so Douglas und Isherwood, die Verweigerung mit Fremden zu verhandeln bzw. nur eine bestimmte Währung zu akzeptieren. Diese Strategie der Exklusion ist weltweit verbreitet und schützt nicht nur ein Privileg sondern die gesamte Ökonomie (1980: 141–146).<sup>16</sup>

Erst in jüngster Zeit beginnen einige Arbeiten die kapitalistische Wirtschaftsweise lediglich als eine zugespitzte Form vielfältigen wirtschaftlichen Handelns zu verstehen, die keineswegs vorkapitalistische Handlungsweisen einfach ersetzt hätte, sondern weiterhin von ihnen durchzogen und geprägt sei (Carrier 1995; Hart 2005). Gelegentlich wird sogar darauf hingewiesen, bestimmtes wirtschaftliches Handeln existiere vor allem virtuell in Theorien und weniger in der tatsächlichen sozialen Praxis (Miller 1998).

### Tauschsphären in der westlichen Gesellschaft

In der globalisierten kapitalistischen Welt kann leicht der Eindruck entstehen, für Geld sei alles zu haben und auch wieder veräußerbar. In der Praxis bekommt man jedoch längst nicht alles für Geld, und nicht einmal innerhalb einer Währung ist Geld ohne weiteres gegen Geld zu tauschen. Man stelle sich nur vor, mit einem 500 € Schein eine Zeitung kaufen zu wollen oder mit einem Sack Cent beim Autohändler aufzutauen. Obwohl ein Sack Cent legitimes Geld ist, ist er in der Praxis nahezu unkonvertibel, und auch nur theoretisch so viel wert wie der entsprechende Wert in Zahlen oder Scheinen, denn die Arbeit ihn zu tragen, und die Zeit, die Münzen zu zählen und zu rollen, ist nicht mit eingerechnet. Eine Reihe von Dingen sind in der westlichen Gesellschaft nicht kommodifiziert, darunter bestimmte religiöse Symbole (Firth

1967: 19), Sporttrophäen (Malinowski 1922), akademische Titel und politische Ehren (Bloch and Parry 1989: 13). Auch entkommodifizieren reiche Superstars Teile ihres Gewinns, indem sie ihn für gute Zwecke spenden.

Im Westen führte die Entwicklung der Lohnarbeit zur Trennung von zwei Bereichen: bezahlter Lohnarbeit und unbezahlter Hausfrauenarbeit (Firth 1967), wobei Lohnarbeit mit dem öffentlichen Leben und Hausfrauenarbeit mit Langzeitabhängigkeit, Verlässlichkeit und der geschützten Sphäre des häuslichen Lebens assoziiert ist (Hart 2005). Bestimmte Formen der Hausarbeit und Langzeitverlässlichkeit sind also nicht kommodifiziert, und es bedarf einiger Anstrengung, um die Trennung zwischen persönlicher häuslicher Sphäre und öffentlicher Sphäre mit ihrem unpersönlichen Markt aufrechtzuerhalten. Die Trennung befindet sich inzwischen stark im Wandel, wenn beide Ehepartner arbeiten und die Hausarbeit untereinander aushandeln (Hart 2005), ebenso wenn Lohnarbeit zunehmend auch von zu Hause aus erledigt werden kann. Diese Gegenüberstellung impliziert eine interessante Antinomie der Bewertung, die sich auch in den Tauschsphärenkonzepten immer wieder finden wird. Einerseits ist die männliche Lohnarbeit gegenüber der weiblichen Hausarbeit höher angesehen, und andererseits werden die langfristige häusliche Sphäre und die Familie als Ideal höher bewertet.

Auch gibt es Güter und Dienstleistungen, die in der meist als durch und durch monetarisiert wahrgenommenen westlichen Gesellschaft nicht mit Geld zu haben sind, wogegen dies in nicht westlichen Gesellschaften kein Problem darstellt. Das von Hart (2005: 165) angeführte Beispiel eines Ghanthers mit seiner amerikanischen Geliebten verdeutlicht dies: "I was once talking to a Ghanaian student about exchanges between lovers in his country and he said that it was common there for a boy, after sleeping with a girl he has met at a party, to leave some money as a gift and token of esteem. Once he had done this with a visiting American student and the resulting explosion was gigantic – 'Do you imagine that I am a prostitute?' and so on. Where does that moral outrage come from? Why does money matter so much to us?" Zu ähnlichen interkulturellen Missverständnissen kommt es, wenn man versucht, Gastfreundschaft mit Geld bezahlen zu wollen (cf. Trenk 2001: 491–493).

Schon Alfred Marshall (1979) schrieb, dass der moderne Konsument im Westen die Güter in eine Hierarchie kultureller Werte gruppieren. Bezeichnend sind auch hier die moralisch geladenen Debatten darüber, was käuflich sein darf (cf. Klute

15 Für die Förderung der Forschungen im Cross River-Gebiet bin ich folgenden Institutionen zu Dank verpflichtet: zwischen 1987 und 1988 der Graduiertenförderung des Landes Berlin und dem Deutschen Akademischen Austauschdienst; zwischen 1998 und 2001 der Deutschen Forschungsgemeinschaft.

16 Auch in Europa waren neue Produkte und wertvolle Güter zunächst der Aristokratie vorbehalten bis sie langsam die breite Bevölkerung erreichten (Fontaine 2006). Ein Beispiel aus der internationalen Politik ist, dass Erdöl nur in amerikanischen Dollar bezahlt werden kann, so dass nur die Länder es kaufen können, die eine konvertierbare Währung haben, die sie zuerst in Dollar umwandeln müssen.

2003: 116) und was nicht (z. B. das Familienerbe, die Kronjuwelen, Namen, Menschen, Körperteile, oder genetisches Material). Trotz der Omnipräsenz des Geldes, veräußere man Wertgegenstände nicht für Kleinigkeiten, möchte aber Elitestatus und beste Bildung erwerben. Ein Kleinwarenhändler wird jedoch die Summe für ein Elitecollege nicht so einfach zusammenbringen, und darüber hinaus spielen tatsächliche soziale Barrieren eine Rolle. Wie viele Orangen ein Straßenverkäufer auch verkauft, seine Kinder werden nie in das Elitecollege aufgenommen werden, denn Aristokratie sagt überall, dass man Klasse nicht kaufen kann. Dies heißt jedoch nicht, dass die Aristokratie nicht selbst gelegentlich käuflich wäre, so Hart (2005: 163–165). Sein Vermögen zu verspielen oder sein einziges Haus zu verkaufen, ist auch hier nicht angesehen.

Die angesprochenen Beispiele haben Fragen des Wertes und der Werte gemeinsam. „Wert“ beinhaltet dabei zwei Bedeutungen: wirtschaftliche, monetäre und moralische, ethische Werte. Es entsteht geradezu der Eindruck, dass wirtschaftliche und ethische Werte in verschiedene Bereiche oder Sphären getrennt werden, von denen die einen kommodifiziert sind und die anderen nicht. Diese Ideen lassen sich in den Tauschsphärenkonzepten wiederfinden.

### Tauschsphärenkonzepte

Schon lange vor Bohannan befassten sich Ethnologen mit solchen Sphären, mit denen Gesellschaften bestimmte Tauschvorgänge von Gütern und Dienstleistungen voneinander getrennt halten. Das Konzept der Tauschsphären geht im Wesentlichen auf zwei Denkrichtungen zurück: zum einen auf Veblens Theorie der *leisure class* (1899) und der dualen Ökonomie, auf die sich letztlich auch Bohannan (Bohannan und Dalton 1962) beruft;<sup>17</sup> zum anderen auf Durkheims (1965) Konzept des Individuums und der Gemeinschaft und damit verbunden auf individuelle kurzfristige und gemeinschaftliche langfristige Zyklen (*circuits*) des Wirtschaftens.

### Auf Veblen zurückgehende Modelle von Subsistenz- und Luxusgütersphären

Thorstein Veblen (1899) ging es darum, auf Phänomene sozialer Ungleichheit aufmerksam zu machen, deren Kern er im Streben nach Prestige und dem ostentativen Zurschaustellen von Reichtum sah, das auch in nichtkapitalistischen Gesellschaften anzutreffen sei. Er verknüpfte *leisure* und Luxus mit individuellem Nutzen, und siedelte das Gemeinwohl auf der Subsistenzebene (Arbeiter, Bauern) an. Die *leisure class* erzielte dabei Prestige und Macht durch Konsum und Zurschaustellung von Luxusgütern und der Verschwendug von nützlichen Gütern, was er insbesondere in der westlichen Gesellschaft heftig kritisierte.

Inspiriert von Veblens Überlegungen übernehmen Du Bois (1936) und Herskovits (1952) den Begriff der dualen Ökonomie. So spricht Cora Du Bois bei den Tolowa-Tututni an der kalifornischen Westküste von zwei Ökonomien. Die Subsistenzökonomie umfasste für das Überleben wichtige Güter, in der das Teilen und die Kooperation im Vordergrund standen. Im Gegensatz dazu stand die Prestigeökonomie, in der sich das soziale Leben um Prestige drehte. Darin geht es um Luxusgüter, Wertgegenstände (*valuables*) und Geldformen, also Güter ohne direkten Nutzwert, die zur Schau gestellt und konsumiert werden, was Prestige erzeuge und auf einer ungleichen Verteilung der Güter basiere. Während an der Nordwestküste die Investition in Potlatch-Feste im Vordergrund stand, genügte an der kalifornischen Küste der Besitz von vorkolonialem Geld: Wer zu Reichtum gekommen war, kam nicht umhin, Kompensationszahlungen für Ärmere zu übernehmen, und bei feindlichen Angriffen wurden Reiche als erste getötet, da ihr Verlust der Gemeinschaft am meisten schadete. Arme Leute dagegen „don't have money to talk“ (Du Bois 1936: 52–55). Du Bois sieht direkte Parallelen zu der von Veblen kritisierten Zweiklassen gesellschaft.

Gegen dieses Konzept der dualen Ökonomie wiederum wendet sich Marshall Sahlins (1960), indem er argumentiert, Subsistenz und Prestige seien beide Teil derselben Ökonomie, wobei die Prestigeökonomie den Bereich der Zirkulation von Gütern auf ethnischer Basis umfasse (den *kula*-Tausch führt er als Beispiel an), während die Subsistenzökonomie eher zum lokalen und häuslichen Bereich gehöre. Veblens Analyse sei aus der kapitalistischen Gesellschaft abgeleitet, und nicht einfach auf eine nichtkapitalistische übertragbar. Der Sinn der großen Feste und Transaktionen bei nichtkapitalistischen Gesellschaften sei eben gerade nicht,

17 In „Tiv Economy“ (1968: 250f.) führen die Bohannans dagegen vor allem Thurnwald (1932: 105), Firth (1939: 5–7), Herskovits (1952: 257) und Boeke (1953: Kap. 6) an, die sich mit den Sphären befasst haben. Boekes *dual spheres*, die ein paralleles Existieren von westlicher und nichtwestlicher Ökonomie bezeichnen, sind nach Bohannan jedoch etwas völlig anderes als die multizentrische Ökonomie der Tiv.

dass die Chiefs ihren Reichtum einfach nur ostentativ zur Schau stellten oder egoistisch in Prestige umwandelten, sondern dass sie Güter akkumulierten, um sie später zu verteilen, und erst das Verteilen verleihe ihnen Macht und Prestige. Wo hoher Status mit öffentlicher Redistribution verknüpft sei, nehme der Wunsch nach Zurschaustellung die Form der Generosität an, während dort, wo Macht aus Privateigentum erwachse, dieses die Zurschaustellung des Konsums bewerkstellige. Dies ist genau das Argument, das auch Sillitoe (2006) später anführt, wenn er über die *big men* in Neu Guinea sagt, der Sinn des Erwerbs von Wertgegenständen sei nicht diese zu horten, sondern sie weiterzugeben.

Vermutlich kannte Sahlins Bohannans zwei Aufsätze (1955, 1959) noch nicht, die dieser bereits geschrieben hatte. Denn während Sahlins sich in seiner Argumentation gegen die Sphären der dualen Ökonomie und die formalistische Schule wendet, machen Bohannan und Dalton (1962) gerade die Sphären stark als spezifischer Bestandteil nichtkapitalistischer Gesellschaften. Auch sie berufen sich damit explizit auf Veblen (1899), Du Bois (1936) und Herskovits (1952). In ihrer Einleitung zu "Markets in Africa" (1962) führen sie an, dass die Unterscheidung von Gütern in Subsistenzgüter und Prestigegüter auf getrennte Sphären verweise. Auch Malinowski (1922) habe schon klar auf die Trennung zweier Sphären bei den Trobriandern hingewiesen: die Sphäre der Gaben von Wertgegenständen (*vaygu'a*) und die der Subsistenzgüter (*gimwali*), die nach dem Marktprinzip gehandelt würden. Für Bohannan und Dalton ist es also kein Problem, wenn eine Sphäre nach dem Marktprinzip funktioniert und die andere nach dem Gabenprinzip.

In anderer Terminologie und mit verschiedenen Gütergruppen ohne direkte Wertentsprechung (*jumps of value*) findet man die beiden Sphären bei Kroeber (1925) und Douglas und Isherwood (1980) wieder. Es sind eine häusliche Sphäre mit einem *high frequency use* der Güter unter enger Zusammenarbeit der *kin group*, und eine politische Sphäre mit einem *low frequency use* von Gütern, in der *big men* untereinander in Wettbewerb stehen. Sie führen auch das Argument wieder an, die Sphären verhinderten eine Lebensmittelknappheit, denn ein Yurok könne erst dann erfolgreich in den Wettbewerb als *big man* einsteigen, wenn seine Subsistenzsphäre gesichert sei (Kroeber 1925). Niemand würde politische Wertgegenstände für häusliche Güter verkaufen, da die Zinsen, die für das Borgen von Subsistenzgütern bezahlt werden müssten, wesentlich geringer ausfielen als der Verlust durch den

Verkauf politischer Güter. Wie bei den Tiv verkaufte man sie nur, wenn überhaupt keine Unterstützung zu bekommen war. Hier stand jeder mit jedem in Konkurrenz, und ein reicher Yurok wurde in der Folge noch reicher, da Reichtum ihm mehr Anhänger verschaffte, wodurch er wiederum mehr Entlohnung für seine Dienste verlangen konnte. Die Yurok brauchten keine sozialen Barrieren (wobei Douglas und Isherwood Du Bois' zwei Sphären vereinheitlichen), und die Regeln des Wettbewerbs gaben, wie im Marktprinzip, demjenigen mehr, der besser war. Während Sahlins ein allgemein gültiges Modell suchte, stellen Douglas und Isherwood dem Verhalten der Yurok das der Tiv gegenüber, die vorcolonial drei getrennte monopolistische Barrieren aufgebaut hatten (1980: 136–146).

Salisbury führt am Beispiel der Siane auf Neuguinea die verschiedenen Tauschspären vor, wobei er reichhaltiges Vergleichsmaterial heranzieht, um zu zeigen, dass die Sphären das Fortdauern der Gemeinschaft sichern, indem Status und Machtgewinn auf die Prestige- und Luxusgütersphären beschränkt sind. Hier schützt sich das System also quasi selbst vor Ausbeutung und sichert allen eine Lebensgrundlage, während, so Salisbury, in einem monetären System komplizierte Regelungssysteme notwendig seien, um einen ähnlichen sozialverträglichen Effekt zu erreichen. Daneben lotet er weitere gesamtgesellschaftlich relevante Bereiche aus und führt eine langfristig ausgerichtete Kapitalinvestmentsphäre ein. Ich komme auf Salisbury wieder zurück.

Sillitoe (2006) bezieht sich im Wesentlichen auf Firth (1939) und Salisbury (1962), sein Hauptargument ist jedoch wesentlich substantivistischer. Allerdings bezeichnet er Bohannans Modell der drei Sphären aufgrund seiner Durchlässigkeit als untypisch. Hiernach teilen die meisten Gesellschaften – Sphären existieren laut Sillitoe nur in akephalen Gesellschaften (2006: 1 f.) – Güter in zwei Sphären auf, eine Sphäre der Produktion (von Subsistenzgütern) und eine von Wertgegenständen, zwischen denen im Allgemeinen kein Wertvergleich vorgenommen wird.<sup>18</sup> Alle Haushalte können immer genügend Subsistenzgüter als Lebensgrundlage produzieren, da politisch ambitionierte Personen nicht über die Mehrproduktion im Subsistenzsektor in den Besitz von Wertgegenständen gelangen.

18 Sillitoe (2006) unterschlägt nicht, dass viele Autoren auch im Pazifik drei Sphären (Subsistenz, Prestige und Muschelwertgegenstände) vorfanden, unter anderem bei den Tikopia (Firth 1939). Nach Keynes (1982) hatten auch die alten Griechen drei Sphären: 1. Kühe und Schafe, 2. Korn, 3. Eisen und Bronze.

Wertgegenstände sind selten und können von ihren Nutzern nicht selbst hergestellt werden, sondern kommen von außen oder müssen über sogenannte "Transformationszahlungen" aus der Produktions- in die Tauschosphäre der Wertgegenstände überführt werden (Sillitoe 2006: 12–14).<sup>19</sup>

Auch in Sillitoes Modell reguliert sich das System von selbst (das ist ein durchgängiges Problem der Substantivisten), im Gegensatz zu dem Modell von Douglas und Isherwood, in dem die Ältesten alles kontrollieren und versuchen, die Sphären aufrecht zu erhalten. Sillitoes zentrales Argument ist vielmehr, wie oben erwähnt, dass die um Einfluss wetteifernden Männer danach streben, so viele Wertgegenstände wie möglich zu erhalten, doch im Unterschied zu Kapitalisten wollen sie diese nicht selbst konsumieren, reinvestieren oder horten, sondern sie danach an andere weitergeben (2006: 2–6). Douglas und Isherwood dagegen unterstreichen den Zusammenhang von Wert und Politik und betonen, dass es keinen Sinn mache, die Gruppierung der Güter ohne die sozialen Gruppierungen in einer Gesellschaft zu untersuchen – Armut könne nicht verstanden werden, ohne den Reichtum zu studieren – wobei die oberste Sphäre immer eine rarifizierte (antik, wertvoll, selten) sei. Im *kula*-Tausch gehe es nicht einfach darum, die Wertgegenstände zu tauschen, sondern diese seien nur Symbole für die tatsächlichen Güter, wobei vor allem das Wissen um ein Netzwerk des Vertrauens (*confidence*) zähle. Daher seien die am meisten geschätzten Wertgegenstände die ältesten, mit denen sich ein bestimmter Name verbinde.

19 Durch den Zugang der Gruppen zu Land, Arbeit und Kapital bleiben die Lebensmittel gesichert, und da alle ihre eigene Subsistenz produzieren und es gar nicht vorgesehen ist, dass Lebensmittel in Wertgegenstände umgewertet werden, entfällt hier laut Sillitoe (2006) die Notwendigkeit zur Kontrolle. Wertgegenstände dagegen sind knapp und ihr Wert entstammt ihrem Gebrauch in bestimmten sozialen und politischen Kontexten (Sillitoe 2006: 2–6). Mit den Transformationszahlungen soll gewährleistet werden, dass niemand direkt für die Tauschosphäre produziert und für egoistische Zwecke Güter aus der Subsistenzosphäre abführt. Männer, die zum Beispiel Schweine zum Schweinfest brauchen, müssen sie erst aus der Produktionssphäre in die Tauschosphäre überführen, indem sie ihre Frauen für ihre Arbeit entlohen, und diese Gaben wiederum leitet die Frau dann weiter an ihren Vater oder Bruder. Wenn jemand ein Tier erlegt hat, gibt er es einem anderen Mann, wodurch dieser das Recht erhält, z. B. die Federn einzutauschen, wofür er den Jäger mit etwas anderem entloht. Ein Mann bezahlt also diejenigen, die ihm lokal erhaltene Dinge bringen mit anderen Wertgegenständen (Transformationszahlungen). Diese verweisen auf "indirect production relations" und dadurch werden die Wertgegenstände, wie Waren, von ihrem eigentlichen Hersteller entkoppelt. Weshalb die Leute selbst dies so wichtig finden, wird jedoch nicht vollständig klar.

In dieser obersten Sphäre werden Entscheidungen über Sponsoring gefällt, denn wer in dieser Funktion auftreten kann, verfügt über umzuverteilende Ressourcen und verteilt diese durchaus von einem interessengeleiteten Standpunkt aus (Douglas and Isherwood 1980: 148).<sup>20</sup>

### Auf Durkheim basierende Modelle von Tauschosphären

Mit einem ganz ähnlichen Argument, nämlich der Sozialverträglichkeit und der Sicherung des langfristigen Überlebens, arbeiten Bloch und Parry (1989), wobei sie jedoch die Wertigkeit der Zweisphärenhierarchie umkehren. In ihrer Einführung zu "Money and the Morality of Exchange" beziehen sie ihre Überlegungen im Wesentlichen auf Bohannan (1955, 1959) und Kopytoff (1986). Sie zeigen, dass in allen von ihnen diskutierten Gesellschaften zwei Tauschosphären vorkommen, die ohne einander nicht existieren können. Im Rahmen der Tauschosphären ist individueller Gewinn legitim und anstrebenswert, solange er innerhalb derjenigen Sphäre separat gehalten ist, die der Sphäre der *long-term production* ideologisch untergeordnet ist. Damit die *long-term*-Sphäre nicht auf individuelle Aktivitäten reduziert wird, müssen die Sphären getrennt bleiben. Dennoch sind sie miteinander verbunden, damit der über den Markt erwirtschaftete Gewinn symbolisch umgewertet werden kann und damit moralisch akzeptabel wird, so wie im Beispiel auf Fidschi, wo die Männer das Geld, das sie auf dem Markt durch den Verkauf von Fischen erhandelt haben, den Frauen geben, damit diese es "köchen" und symbolisch in den Reproduktionszyklus für langfristige soziale Zwecke integrieren. Dies erinnert an die Beispiele, bei denen das Extrahieren von Mineralien aus dem Boden nur dann gutgeheißen wird, wenn der Gewinn der Gemeinschaft zugeführt wird und nicht beim individuellen Arbeiter verbleibt. Manchmal wirken die Bemühungen der Herausgeber, die Beiträge im Sammelband nach dem Modell zu interpretieren, etwas konstruiert, gerade auch bei den Merina, die Bloch doch besonders gut kennt. Neben ihrer Kritik an Bohannans Überbewertung des kolonialen Geldes bemängeln sie Kopytoffs Vorstellung, der Tausch bestimmter Güter gegen andere werde von einer Art Tauschtechnologie verhindert. Vielmehr teilten Gesellschaften die Dinge, um sie

20 Mary Douglas und Baron Isherwood sprechen auch im Kontext westlicher Gesellschaften von *consumption spheres* (1980: 151 f.).

tauschen zu können, in Wertklassen (*value classes*) ein. Deswegen existierten sie in jeder Gesellschaft, da keine ausschließlich singularisiert (nichts wäre tauschbar) oder vollständig kommodifiziert (alles würde gleich behandelt) sei (Kopytoff 1986: 72, nach Bloch and Parry 1989).

Die Zuordnung von Sphären in einen *long-term* (gemeinschaftlich, häuslich, zeremonieller Tausch) und einen *short-term cycle* (individuell, Subsistenz, Markt) ist an Durkheims (1965) Konzept von *circuits* angelehnt, wie Hart (2005) schlüssig nachweist. Bei Durkheim gibt es zwei “circuits of social life”: der eine ist kurzfristig, alltäglich, materialistisch und individualistisch. Der zweite ist langfristig, gemeinschaftlich und idealisiert, fast sakral. “Market transactions fall into the first category, and all societies seek to subordinate them into the conditions of their own reproduction which is the realm of the second category” (Durkheim 1965: 164). In dieser Werthierarchie ist das moderne Geld den Institutionen, die das langfristige Überleben gewährleisten, untergeordnet. Dieser Gedanke findet sich bei Bloch und Parry (1989) wieder, ohne dass sie jedoch Durkheim erwähnen.

In dieses Modell passen sich Shiptons (1989) Luo ein, bei denen Lohnarbeit und Subsistenz in den Bereich des Marktes fallen, und alles, was auf dem Boden der Ahnen gewachsen ist (wie Tabak, Marihuana, Gold oder der Hahn des Hauses), beim Verkauf “bitteres Geld” bringen würde und mit dem langfristigen Überleben zu tun hat. Ähnlich schrieb Sansom (1976) über die Pedi im südlichen Afrika, dass Lohnarbeit aus individueller Anstrengung stammt, während die Rinder und das Heiratsgeld aus der Gruppe kommen. Auch Hutchinsons (1996) Modell fügt sich hier ein. Langfristig und positiv bewertet sind Transaktionen von Frauen gegen Rinder, oder der Verkauf von Stieren gegen Kühe für (gutes) Geld. Auf der individuellen Ebene führt der Verkauf kleiner Mengen von selbsthergestellten Produkten aus der Subsistenzsphäre zu gutem Geld, während Geld aus Lohnarbeit mit Sklavenarbeit verglichen wird und schlechtes, unproduktives Geld bringt. In einem ähnlichen Verhältnis stehen die Sphären bei den von Barth beschriebenen Fur. Diese schätzen die Lohnarbeit und den Bierverkauf auf dem Markt nicht, da beides den gesellschaftlichen Zusammenhalt gefährde. Denn die gemeinschaftliche Arbeitskraft und das danach zu servierende Bier werden für die Feldarbeit benötigt. Insofern schützten die Tauschosphären die Subsistenzsphäre obwohl ein Markt für Bier vorhanden wäre, da es sonst nicht genug Hirse zum Essen gäbe, ebenso wie Lohnarbeit zu sozialer Desintegration führen könne. Die Fur unterscheiden nicht nur eine

Subsistenz- und eine Luxusgütersphäre, sondern eine weitere, die Feste und Pilgerfahrten (Prestige) beinhaltet, sowie eine, in der Frauen zirkulieren.

In seiner oben diskutierten Kritik an den Formalisten dreht Sahlins deren Modell der gemeinschaftlichen Gütersphäre und der individuellen Luxussphäre um, indem er die Prestigesphäre einer übergeordneten gemeinschaftlich-ethnischen Sphäre zuordnet und die Subsistenz einer individuellen häuslichen Sphäre, womit er eine Mischung aus beiden Modellen erreicht. Dagegen sind die Sphären von Gudemans (1986) Gogo in Ostafrika eher getrennt konzipiert, so dass eine mit Männern und Rindern assoziierte Wertsphäre und eine mit Frauen, Lebensmitteln, Getreide und Markt assoziierte Subsistenzsphäre einander in binärer Opposition gegenüberstehen. Sie sind historisch durch die unterschiedliche Geschichte der in Symbiose zusammenlebenden Gruppen entstanden.

In der Gesamtschau lassen sich zwei unterschiedliche Konzeptualisierungen ausmachen: Bei Veblen ist die Gemeinschaft mit der Subsistenz befasst und einzelne, reiche Individuen mit der höher bewerteten Luxussphäre (auch wenn Veblen das kritisiert). Bei Durkheim ist die *short-term*-Sphäre mit individuellen Interessen und Marktgewinn verbunden und die höher bewertete *long-term*-Sphäre mit der Gemeinschaft und den dem Individuum übergeordneten, dauerhaften Interessen. Die unterschiedlichen Modelle kommen durch die unterschiedlichen Bewertungen der einzelnen Aktivitäten, der Einführung des Geldes und den Anliegen der einzelnen Ethnologen zustande.

In Relation zu diesen beiden Modellen bringen die drei Sphären bei Bohannan etwas zum Ausdruck, das zeigt, dass sie nur im Sinne des Werts der Güter hierarchisch sind. Über der Subsistenzsphäre mit dem Markt und den individuellen kleinteiligen Interessen der jüngeren Männer und der Frauen sind die beiden Sphären, die die Ältesten kontrollieren, und das sind zum einen die Luxus- oder Prestigegütersphäre, wo individuelle Älteste den Fernhandel mit Hausa (Rinder, Pferde) und Igbo-Händlern (Messingdrähte) aus dem Süden kontrollieren, die sie gegen Sklaven und gewebte Baumwollstoffstreifen tauschten. Außerdem kontrollierten sie die Heirat der Töchter, indem sie *ward sharing groups* bildeten – auf der *long-term*-Gemeinschaftsebene. Bohannan meinte, Geld würde die Sphären zerstören, wogegen Douglas und Isherwood einwenden, es liege im Interesse der Ältesten, die Sphären aufrechtzuerhalten, damit sie jüngere Männer und Frauen besser kontrollieren könnten.

Bei Salisburys Untersuchung der Siane im Hochland Neuguineas wird diese Verknüpfung

noch deutlicher: Hier gibt es eine Subsistenzsphäre, eine Luxusgütersphäre, eine Prestigesphäre und eine *capital investment*-Sphäre. Subsistenz- und Luxusgütersphären unterliegen individuellen Interessen: einzelne Männer tauschen Schweine gegen Salz (in einem Markttausch, da die Salzproduzenten die Schweine nehmen und konsumieren, und nicht, wie Partner, bei einem zeremoniellen Tausch immer wiederkommen). Die Prestigegütersphäre dagegen ist *long-term* ausgerichtet, da es hier um zeremoniellen Tausch wie im *kula* geht. Mit ihr werden langfristige friedliche Beziehungen aufgebaut. Bloch und Parry jedenfalls trennen nicht zwischen Luxusgüter- und Prestigesphäre (es gibt nur *long-term* und *short-term*; auch der *kula* und das Geldkochen auf Fidschi folgen demselben Zweck). Dies ist in Barths Modell über die Fur ganz ähnlich.

Bei Sillitoes obengenannten Transformationszahlungen existieren die Sphären einfach, um die Leute vom Horten abzuhalten, als würden akephale Gesellschaften prinzipiell nur zum Wohle aller arbeiten. Es ist durchaus einsichtig, dass eine "Gesellschaft" darauf bedacht ist, auf halbwegs gerechte Weise langfristig ihr Überleben zu sichern und sich nicht selbst um ihre Existenz zu bringen. Nur müsste es Zuständige geben, die Sanktionsmittel für ihre Einhaltung haben, die dies verhindern, falls eine Tendenz dazu sichtbar würde. Die moralische Bewertung greift ja erst, wenn oder nur so lange wie auch Personen eine dahinterstehende Institution vertreten. Bei den Ejagham im Cross River-Gebiet sind dies in letzter Instanz die älteren Frauen, die einerseits für Subsistenz und Marktaktivitäten, dort wo es Marktplätze gibt, zuständig sind und andererseits für das langfristige Überleben der Gemeinschaft, nicht indem sie Güter kontrollieren, sondern über rituelle Repressalien (*Ekpa*) verfügen, und für die Reinhaltung des Wassers und das Land zuständig sind (Rösenthaler 1996). Gleichwohl versuchen einzelne Älteste über Kulte, Bünde oder dem sakralen Chiefsamt einzelne Aspekte davon selbst zu kontrollieren. Die Frauen definieren damit ihren Zuständigkeitsbereich über Entlohnungen für ihre Dienste gegenüber Männern und auch jüngeren Frauen.

Welche Alternativen gibt es zu den funktionalistischen Erklärungen? Wie verschiedentlich bereits angeklungen, scheint es mehr noch als um materiellen Gewinn um die Umwandlung materieller Güter in Prestige zu gehen, was dadurch bewirkt wird, dass Güter nicht gehortet (Sillitoe), sondern weiterverteilt werden. Piot (1991) betont, es komme letztlich weniger auf die Güter selbst an, sondern auf die Etablierung sozialer Beziehungen. Insofern fand er bei den Kabre in Nordtogo keine Güter-

sphären vor, sondern drei mit verschiedenen Gütern und Dienstleistungen verknüpfte Stufen der Intensität von Beziehungen zwischen Freunden, die die Güter investieren, um dauerhafte Beziehungen bis zur Allianzheirat aufzubauen. In der ersten Sphäre tauschen sie nur Subsistenzgüter, vor allem Bier – wobei Feldbau hier eine männliche Aktivität ist und Kochen und Markthandel eine weibliche. In der zweiten Sphäre sind teurere Güter unter Einbeziehung der ganzen Familie des Freunds involviert, und die dritte gipfelt in der Heirat ihrer Töchter.

### Fernhandel und das "soziale Leben der Dinge": für ein dynamischeres Modell

Das eigenständige Aneignen des Geldes und seine Integration in die Sphären impliziert, dass Geld nicht als Allzweckzahlungsmittel verwendet wird, sondern als Spezialwährung oder Luxusgut. Einige Ethnologen legen Wert darauf, dass Tauschsphären vor allem dort sind, wo die Vorstellung von einem direkten Tauschwert fehlt, während dieses Argument im Gegensatz zu Bloch und Parry (und Bohannan) steht, die auf die Verknüpfung der Sphären Wert legten. Es steht auch im Gegensatz zu Jane Guyers Ansatz, die zustimmt, dass es in jeder Gesellschaft Sphären gibt,<sup>21</sup> die jedoch gerade wegen der Beliebigkeit der Anzahl der Sphären vorschlägt, sich von einem solchen Modell zu verabschieden.

Jane Guyer gelang es in "Marginal Gains" (2004), Bohannans statische funktionale drei Sphären in ein dynamisches und historisches Modell zu überführen. Anstatt auf der Barrierenfunktion der Tauschsphären zu beharren, könne man "[w]ithout questioning Bohannan's ethnography at all, ... simply lift off the boundedness of the model and connect each sphere to its regional trading networks, to see not barriers but institutions that facilitated asymmetrical exchanges across value registers" (2004: 28). Guyer plädiert dafür, dass nur ein dynamisches Modell dem Äquivalenzproblem der Güter, dem Einfluss des Fernhandels und der sich wandelnden Bedeutung der Prestige- und Subsistenzgüter während ihres sozialen Lebens (Kopytoff 1986) gerecht werde. Dies soll im folgenden Abschnitt diskutiert werden.

Die Frauen als Produzentinnen, die auf dem Markt direkt an andere Tiv-Konsumentinnen verkauften, waren höchstwahrscheinlich in der Minderzahl, denn wo alle die gleichen Produkte anbauten und das gleiche Handwerk beherrschten, gab es

21 Firth (1967); Kopytoff (1986); Hart (2005).

für diese Produkte keinen Markt. Bei den Tiv waren Marktplätze zahlreich im Süden, wo die Bohannans auch ihre Forschung durchführten, während im Norden – P. und L. Bohannan beschreiben das auch – kaum Marktplätze vorzufinden waren, was nicht heißt, dass es keinen Markt für Produkte aus anderen Regionen gab. Tiv-Frauen hatten also wohl nicht Töpfe hergestellt, um Yams zu kaufen, sondern hatten durch den Gewinn von Yams, Töpfen oder Snacks vor allem solche Waren erworben, die sie nicht selbst herstellen konnten und die andere Zwischenhändler dort verkauften. P. und L. Bohannan erwähnen, dass Salz auf den Markt gelangte, gelegentlich sogar das Fleisch eines Hausa-Rindes, und dass viele Subsistenzprodukte der Tiv-Frauen nach der Hausa-Händlersiedlung von Obudu und in den Süden gingen. Jugendliche Tiv brachten Hühner aus dem nördlichen Tivland, um dafür im Süden günstig Palmöl oder Rotholz (*camwood*) zu erwerben. Tiv-Männer verkauften gewebte Stoffstücke, andere nahmen sie auf kleinere Handelsreisen mit und erwarben dafür andere Stoffe, die sie zuhause teuer verkauften. Und so schrieb Akiga (1939: 343): “cotton was the origin of all wealth among the Tiv.”<sup>22</sup> Nur die daraus gewebten weißen *tugudu*-Stoffe stellten Tiv-Männer als Prestigegut selbst her, die anderen gelangten über die Handelsrouten, die durch das Tiv-Land führten, zu ihnen.

Die Hausa-Händler kauften die *tugudu*-Stoffe zusammen mit Kolanüssen, Elfenbein und Sklaven aus den südöstlichen Bergregionen und tauschten sie gegen Rinder, Pferde, Hausa-Gewänder, gefärbte Stoffe, Salz und Perlen. Die Tiv handelten auch mit Igbo-Händlern (aus Arochukwu) aus dem Süden (Dike and Ekejiuba 1990). Diese brachten europäische Güter, Gewehre oder Pulver, für die sie Messingbarren und -drähte (Latham 1971) haben wollten. Pferde und Rinder aus dem Norden gingen für Opferzwecke nach Süden, und ehemals auch Sklaven. Um die europäischen Güter erwerben zu können, brauchten die Tiv Messingwährung. Diese erhielten sie von den Hausa, die *tugudu*-Stoff mit Messingdrähten bezahlten, obwohl dies nicht ihre Hauptwährung war (Guyer 2004). *Tugudu*-Stoffstreifen und Messingdrähte kommen in verschiedenen Größen in allen Sphären zum Einsatz. Die Händler im Cross River-Gebiet waren ähnlich vorgegangen, als sie europäische Güter nur gegen Messingdraht herausgaben, während die lokale Bevölkerung in den Besitz von Messingdraht nur dadurch kommen konnte, dass sie den Händlern zuerst etwas anderes, nämlich Elfenbein oder

Sklaven, verkaufte, wobei die Händler durch den doppelten Tausch mit der Währung, dessen Standard sie natürlich selbst festlegten, große Gewinne machten (Warnier 1985).

Nach Jane Guyer können die Tauschosphären der Tiv nicht ohne deren Einbeziehung in die weitreichenden Handelsnetze zwischen Atlantik und Sahel verstanden werden. Der Blick über das lokale Netz der Marktplätze hinaus verändert auch die Bedeutung von *conversion*, insbesondere in der Prestigesphäre, da mehrere Transaktionen, die wie *conveyances* aussehen (Stoff für Messingbarren, Messingbarren für Feuerwaffen und Rinder, Rinder für europäische Güter), tatsächlich aber Transaktionen mit fremden Händlern sind. Von daher seien sie eigentlich Schritte hin zu *conversion*, so wie auch Thomas den regionalen Handel im Pazifik verstand (1991: 78). Indem die Güter über räumliche Grenzen und durch die Hände von Fremden gingen, wurde, wie Guyer darlegt, aus einer *conveyance* eine *conversion*. Man musste sich nur mit den richtigen Handelsgütern an die richtigen Handelsrouten begeben. Stoff konnte zum Beispiel durch Verkauf von Feldfrüchten und Kleinvieh erworben und später gegen Messingbarren an Hausa-Händler verkauft werden. Messingwährung öffnete die Handelsrouten in den Süden.

Sind bestimmte Güter also doch nicht so deutlich Sphären zuzuordnen? Durch Zusammennähen oder Auseinandertrennen konnte ein Stoff aus der Marktsphäre zum Zahlungsmittel in der Prestigesphäre werden und umgekehrt. Dies ging auch mit Messingbarren und -drähten (Dorward 1976). Auch eine Ziege konnte gelegentlich als Zahlungsmittel für Prestigegüter dienen (Bohannan and Bohannan 1968: 241). Gehörten Güter wie Salz (aus dem Nordwesten), *camwood*, oder Kolanüsse, Behälter mit Palmöl (aus dem Süden), die nicht selbst produziert, sondern importiert und auf dem Marktplatz gehandelt wurden, auch in die Subsistenzsphäre? Agierten hier Tiv als Zwischenhändler oder kamen diese Güter mit Hausa- oder Igbo-Händlern? Bohannans Kriterien sind nicht eindeutig. Die Tiv gingen solche Fragen sicherlich vor allem praktisch an, und wie es um die Tauschosphären bestellt ist, hängt wohl wesentlich vom Modell des Ethnologen und dem, was er damit sagen will, ab.

Jane Guyer schlägt sogar vor, das Konzept der *conversion* vom Sphärenmodell zu lösen und mehr auf die Transaktionswege zu achten. Insofern fungierten die Währungen der Tiv auch nicht als geschlossenes System innerhalb von festgelegten, schwer zu überwindenden Sphären, sondern als ein offenes Set von Bewegungen zwischen Händlern aus unterschiedlichen Regionen. Durch die Einbe-

22 Akiga (1965) erwähnt, dass die Tiv das Weben von den Hausa erlernt hatten.

ziehung der geographischen und temporalen Reichweite bestimmter *conversions* entsteht ein Bild interner und externer Dynamik vorkolonialer Währungen. Guyer schlägt zudem vor, den Fokus von einem strukturellen Bild der Transaktionssphären wegzu lenken hin zu einer historischen Konstitution der *conversions* und der Wertschöpfung. Hinter den Sphären stehe, was Bourdieu als "endless reconversion of economic capital into symbolic capital" bezeichnet (1977: 195). Diese "social alchemy" taucht an noch wesentlich mehr Stellen auf und ist variiert als das Sphärenmodell – deshalb auch die Heterogenität der beschriebenen Beispiele. Auch P. und L. Bohannan dachten in diese Richtung, wenn sie "capital" als "accumulated wealth employed reproductively" bezeichneten, das dann immer weiter umgewandelt wird, nur dass sie dabei nicht von *conversion* in symbolisches Kapital sprechen: "Tiv do not accumulate any sort of wealth in order to maintain or increase production ... Conversion ... is neither reinvestment nor consumption, but rather a specific type of disengagement of goods from the economy to lead to specific and non-economic ends" (1968: 118f.).

Zu Recht betont Jane Guyer, es gäbe keinen plausiblen Grund gerade für drei Sphären, und die regionale und historische Situation sowie die Dynamik der Handelsrichtungen müssten in die Analyse der Tauschsphären einbezogen werden. Vor allem in der Prestigesphäre, aber auch schon in der Subsistenzsphäre, finden *conversions* also nicht einfach so zwischen Tiv selbst statt, sondern mit den verschiedenen Händlern aus dem Süden und dem Norden. Dagegen sind in der obersten Sphäre tatsächlich nur Tiv-Älteste involviert. Heiraten mit Heiratsgut und anderen Gruppen waren vorkolonial auch zur Bildung von Handelsbeziehungen notwendig, und höchstwahrscheinlich lag darin auch das daraus gewonnene Ansehen. Wenn Tiv-Männer Frauen aus dem Süden heirateten, dann war dies eine ähnliche Strategie, wie sie im Cross River-Gebiet angewandt wurde, um Handelsallianzen zu bilden (Röschenthaler 2006, 2009).

Im Tiv-Land ist allerdings keine so eindeutige Richtung der Güterbewegung auszumachen wie in den südlichen Waldgebieten des Cross River (Röschenthaler 2009) und bei Beti und Bulu (Wirz 1972). Hier kamen die begehrten Güter seit dem Transatlantikhandel von der Küste und die afrikanischen aus dem Hinterland. Dies bewirkte, dass der zuvor auch dort übliche Frauentausch (Kreuzkusinenheirat) und andere wettbewerbsorientierte Rituale wie das *bilabi* bei Beti und Bulu mit der Zeit immer asymmetrischer wurden. Händler zogen es vor, Frauen aus der Küstenrichtung zu heiraten,

wobei diese Frauengeber selbst ebenso Frauen aus dieser Richtung heirateten. Ein Händler, der etwas Prestigeträchtigeres zu bieten hatte, war gegenüber dem, der etwas begehrte, bessergestellt. So entstand eine höher bewertete Frauengeberrichtung, die gleichzeitig die Richtung war, aus der die begehrten europäischen Güter (Guyer 2004: 40–42) und im Cross River-Gebiet auch die Bünde kamen (Röschenthaler 2009). Dem stand eine niedriger bewertete Frauennehmerrichtung gegenüber, aus der lokale afrikanische Produkte kamen. Im Tiv-Land gab es diese Richtung der europäischen Güter auch, sie war jedoch durch frühe europäische Stationen am Niger-Benue-Zusammenfluss und die starke Rolle der Hausa-Händler im Transsahara-Handel relativiert, die ebenso Elfenbein, Sklaven und zudem Kolanüsse aufkauften und begehrte neue Güter brachten. Auf das Ungleichgewicht, das zwischen Geber und Nehmer durch die ungleiche Wertigkeit der Güter noch verstärkt wird, komme ich im nächsten Abschnitt wieder zurück.

Die Statik des Sphärenmodells wird nicht nur durch die Einbeziehung der Handelsnetze, sondern auch durch die Einbeziehung der Bewegung im "sozialen Lebens der Dinge" (Appadurai 1986; Kopytoff 1986), während dessen diese unterschiedliche Bedeutungen annehmen können, aufgelöst. So haben einzelne Dinge nicht nur in verschiedenen Kulturen unterschiedliche Bedeutung: Rinder zum Beispiel sind im Westen Ware auf dem Markt, bei den Tiv sind sie Teil der Luxusgütersphäre, wo sie veräußert werden können, und bei den Viehzüchtern Teil des *inalienable wealth* (Weiner 1992), Teil der Familie, fast wie die Frauen. Sie können zirkulieren zur strategischen Risikovermeidung, werden nach Möglichkeit aber nicht verkauft.

Die Gegenstände wechseln auch die Sphären: Schon Bohannan und Dalton (1962: 3f.) bemerken dies – womit sie im Prinzip den Überlegungen Kopytoffs vorgreifen – indem sie anführen, dass *kula*-Gegenstände nicht ausschließlich unter *kula*-Partnern zirkulieren, sondern dass ein Mann zum Beispiel zu bestimmten Zeiten seines Lebens seinem Schwesternsohn einen *kula*-Wertgegenstand als Geschenk vermachen muss. Sie fungieren auch als Strafzahlungen, werden zu Hochzeiten gegeben oder gelegentlich sogar gekauft. Weiterhin schließen sie in diese Überlegungen auch andere Tauschphänomene ein, wie Tributzahlungen in Gütern an ein Zentrum, wobei Güter sozial nach oben bewegt werden, und die Pflicht der Redistribution andere Güter und Schutz wieder nach unten der breiten Bevölkerung zukommen.

Das *kula*-System zeigt sich jedoch noch viel komplexer, wenn man einbezieht, dass Yams als

Teil der Subsistenz gegessen oder als Saatgut verwendet wird, aber auch als Luxusgut ostentativ ausgestellt und als Prestigegut oder Wertgegenstand im Inland zirkuliert oder mit dem Chief begraben wird. Auch sind bestimmte *kula*-Muschelwertgegenstände nicht völlig losgelöst von der Marktsphäre. *Kitomu* können zum Beispiel mit Yams, Schweinen oder großen Mengen Bethel gekauft werden (*gimwali*). Man kann sie weiterverkaufen, im internen *kula* zirkulieren lassen oder zusammen mit einem anderen großen *Kitomu* in eine *Bivalulu*-Beziehung einbringen, durch die der Wertgegenstand (*kitomu*) auf bestimmten Abschnitten seines Weges den Namen seines Besitzers trägt (Weiner 1983: 161).

In Transaktionen – und dies wird selten erwähnt, denn das Modell der getrennten Sphären verstellt den Blick darauf – kommen in den je höheren Sphären immer auch Güter aus allen darunterliegenden Sphären zum Einsatz. Bei der zweiten Sphäre kommen zum getauschten Luxus- oder Prestigegut Essen oder Geschenke aus der Subsistenzsphäre hinzu, bei Heiraten (oder dem Bundkauf im Cross River-Gebiet) werden sowohl Essen aus der Subsistenzsphäre und Prestigegüter oder Geld aus der Luxussphäre überreicht, die zusammen dem Wert der Frau oder des Bundes nahekommen. Zum abschließenden Fest, das Teil der Transaktion ist, gehören ein Festessen und Geschenke von Subsistenz- und Luxusgütern (Röschenthaler 2009). Ähnlich ist dies in Piots Beispiel der dreistufigen Intensivierung der Beziehungen, bei denen immer mehr und teurere Güter zum Einsatz kommen und mehr Personen partizipieren. Dies ist nur durch viele Helfer und Anhänger zu bewerkstelligen. Salisbury (1962: 200) hebt die fantastischen Mengen von Subsistenzgütern hervor, die beim Potlatch in die Prestigesphäre eintreten, und die jenseits der normalen Mengen für den täglichen Gebrauch sind.<sup>23</sup>

## Die Moral, der Wert und die Nichtäquivalenz der Güter

Eng verknüpft mit den Sphären und der Bewertung der Güter ist die höchst moralisch belegte Frage nach den ungeschriebenen Vorschriften, die eine Gesellschaft ihren Mitgliedern macht hinsichtlich des Umgangs mit erwirtschaftetem Reichtum, insbesondere mit Geld. Sollen sie lieber mehr als

weniger davon erwirtschaften, aufwärts und nicht abwärts konvertieren, akkumulieren oder verteilen, je nachdem ob eher materielles oder symbolisches Kapital, oder beides, Prestige gibt? Wenn das Erwirtschaften von Gütern überhaupt positiv belegt ist, dann, so haben die angeführten Beispiele gezeigt, wird angestrebt, schnell verderbliche Subsistenzgüter in dauerhaftere Prestigegüter, und diese in noch dauerhaftere soziale Beziehungen (Allianzen) und also letztlich in weitestgehend unvergängliches Prestige zu verwandeln (viele Ehefrauen, Nachkommen und Anhänger, oder, z. B., an der Hadj teilgenommen zu haben, cf. Barth 1967). Tatsächlich entstand die moralisch positive Bewertung des individuellen Ansparens von Geld im Westen als Tugend erst mit der protestantischen Ethik (Hirschman 1987).

Obwohl Geldformen vorkolonial als Zahlungsmittel und als Geschenk ein selbstverständlicher Bestandteil vieler Transaktionen in Afrika waren, wurden sie, wie gezeigt, in Kontexten mit individueller und eigennütziger Ansammlung, die nicht dem Wohl der Ältesten bzw. dem Fortbestand der Gemeinschaft zufloss, ebenso wie der Verkauf gemeinschaftlichen Reichtums als moralisch verwerflich angesehen. Solche Handlungen führten unter anderem bei den Luo zum bitteren Geld, das die Leute selbst, ihre Familie und ihr Vieh im Namen der Ahnen (oder als das Gewissen) mit Unglück verfolgte. Andere Gesellschaften bringen das Problem des eigennützigen, ungerechtfertigten Erlangens von Reichtum im Idiom von Hexerei zum Ausdruck, wenn unterstellt wird, dass dieser Reichtum auf Kosten der Mitglieder aus der eigenen Gemeinschaft bzw. um den Preis ihres Lebens in *blood money*-Kulten wie *nyungho* erlangt wurde (Fisiy and Geschire 1996; Smith 2001).

Um die moralische Konnotierung des Umgangs mit Reichtum zu beschreiben, führt Franz Steiner den Begriff der positiven und negativen Übersetzung ein. Ihm fiel auf, dass entweder die Akkumulation von Reichtum oder die Weggabe von Reichtum positiv bewertet wurde. Zu den positiven Übersetzungen zählt er das ökonomische Paradox von ritualisierter Sparsamkeit. So stellen die Trobriander, zum Beispiel, wenn sie im Wettbewerb um die größten Yamsknollen stehen, diese lieber aus als sie zu konsumieren; oder die Juraksamojeden, die kein Rentier ihrer Herde verkaufen wollen, obwohl die Herde schon viel zu groß ist. Dagegen folgt in derselben Trobriand-Gesellschaft der *kula*-Tausch mit wertgeschätzten Muscheln dem Prinzip der negativen Übersetzung, da hier immer die schönsten Stücke weggegeben werden. Beide haben gemeinsam, dass sie auf Werte verweisen, die über die em-

23 Auch die *kula*-Partner bleiben oft monatelang gegenseitig Gast und speisen zusammen, ebenso wie vorkolonial die *bilabi*-Partner im südlichen Kamerun (Wirz 1972).

pirischen hinausgehen oder sie gar negieren (ähnlich wie die kapitalistische Wirtschaft Geld transzendernde Wirkung beimisst: "es arbeitet für den Besitzer").

Das Herauf- und Herunterkonvertieren zwischen den Tauschsphären und die moralische Konnotierung dieses Handelns impliziert im Prinzip bereits, dass die Güter, die konvertiert werden, nicht gleich sind. Bohannan entging dies nicht, er sprach es jedoch nicht systematisch an, sondern nur in verstreuten Bemerkungen (1959: 500): eine Tochter war immer mehr Wert als die Güter, die für sie als Heiratsgut gegeben wurden; Frauen können keinen monetären Wert haben und das einzige Äquivalent (*ishe*) für eine Tochter war eine andere Tochter; man gewinnt beim Heraufkonvertieren und verliert beim Herunterkonvertieren. Auch Piot (1991: 408–410) bemerkt: Wenn die Kabre Heiratsgut bezahlten, bestätigten sie damit nicht nur die Tauschsphären, sondern anerkannten auch die Asymmetrie der Äquivalenz. Schon Firth (1939) hatte darauf hingewiesen, dass ein Kanu bei den Tikopia immer mehr Wert hatte als all das Essen, das im Tausch für die Arbeit gegeben wurde. Auch Franz Steiner (1954) erwähnt das Phänomen der asymmetrischen Eigenschaften zwischen Währungssystemen, wo man doch allgemein annimmt, gerade Währung sollte die Asymmetrie überbrücken. Den Beteiligten war bewusst, dass hochwertige Güter, eine Frau oder ein Bund im Cross River-Gebiet nie einen äquivalenten Geldwert haben konnten, sei es vorkoloniales oder koloniales Geld. Auch die Händler, die den Handel mit Geld propagierten, waren sich dessen bewusst.

Zum anderen führt Firth (1967) an, bei den Tikopia hätten Holzschalen und Kanus keinen vergleichbaren Wert, weil es kein gemeinsames Tauschmittel für sie gäbe, obwohl die Güter eine Hierarchie bildeten. Wie Piot (1991) ganz richtig anmerkt, ist allerdings nicht ersichtlich, warum die Konvertierbarkeit innerhalb der Sphären (z. B. zwischen Rindern und Tüchern) zustande kommen sollte, aber nicht zwischen den Sphären (Holzschalen und Kanus). Gerade der Fernhandel macht deutlich, dass der Wert der Güter und ihre Konvertibilität von den moralischen Vorstellungen der Käufer und vom Verhandlungsgeschick der Händler abhängt und nicht viel mit der investierten Arbeitszeit und der Entfernung ihrer Herkunft zu tun hat (Kopytoff 1986), zumal ihr zurückgelegter Weg auch für viele Händler nicht immer ersichtlich ist. Andererseits hatten Rinder, die ein und derselben Kategorie angehörten, auch nicht denselben Wert, und die Pedi gingen auf Auktionen, um den Wert ihrer Rinder zu ermitteln ohne sie dabei

zu verkaufen (Sansom 1976). Die Comaroffs zum Beispiel schreiben, dass der Wert eines Rinds bei den Tswana vom Prestige seines Besitzers abhinge, und Du Bois (1936: 56f.), dass das Heiratsgut, das ein Tututni einem Mann für seine Tochter bezahlte, direkt von dessen sozialem Rang abhinge, da Reichen mehr Respekt entgegengebracht werde. Ebenso stieg und fiel der Wert der Bünde mit ihrem Ruhm und ihrer Neuartigkeit. Es ist also auch in Bezug auf den Wert von Gütern ein dynamischeres Konzept notwendig.

Der Nichtäquivalenz von Gütern ist Guyer in ihrem Werk "Marginal Gains" (2004) systematisch nachgegangen: "asymmetry in monetary exchange was understood and expected; it was not masked by a market ideology of equivalence or calculated justifications that reduced the margin to something else (returns to labor, risk, and so on). To the contrary, it was often dramatized" (2004: 40). Die Asymmetrie des Werts im afrikanischen Handel ist ein durchgängiges Merkmal und nicht auf erste flüchtige Handelsfahrungen zurückzuführen (Thomas 1991). Schon in ihrem Artikel von 1993 beschreibt Guyer, warum die Entsprechungen von 10 Kauris gleich 1 Matte gleich 20 Münzen etc. nie exakt sind. Das vorkoloniale Geld, das die Gesellschaften Äquatorialafrikas im transatlantischen Handel bereits nutzten, besitzt Intervalle, die die einzelnen Elemente dieses Geldes zueinander in Beziehung setzen (wie Münzen und Scheine). Die Einführung von Geld kann lediglich als Versuch angesehen werden, einen einheitlicheren Maßstab an Güter und Dienstleistungen zu legen. Diese Tatsache allerdings scheint der Bestimmung des Geldes als einem unzweideutigen Wertmesser (*standard of value*) grundlegend zu widersprechen. Das Problem der Äquivalenz liegt in den Zahlen, die sie suggerieren. Die Vorstellung der Äquivalenz ist jedoch absolut fundamental für die Theorie des Tauschs, besonders im Hinblick auf Gabe, Gengabe und Reziprozität in "Gabenökonomien", ebenso wie die Gleichsetzung von Waren mit ihren Geldwerten in Marktkönomien (Guyer 2004: 27).

Zudem ist ein Tauschvorgang mehr als nur ein Güterwechsel: er sagt auch etwas über die Beziehung der Tauschenden aus. Dies zeigt Paine (mit Verweis auf Lévi-Strauss) an einem Beispiel aus Südfrankreich, wo es in Restaurants üblich sei, den Gästen kleine Flaschen Wein zum Essen zu servieren. Wenn zwei Leute zusammen essen, gießen sie sich gegenseitig Wein ein. Obwohl beide letztlich die gleiche Menge Wein trinken, hat das gegenseitige Eingießen eine zusätzliche Bedeutung, die die Handlung transformiert und anders macht, als wenn sich jeder seinen Wein selbst eingießen würde.

de (1976: 67). Die soziale Kraft, die mit Tauschhandlungen aktiviert werden soll, wird auch deutlich, wenn Hauptmann Morgen von einem Beti in Kamerun ein Huhn mit den Worten geschenkt bekommt, der Schenker wolle den Beschenkten mit dem Geschenk beehren. Als der Beschenkte dem Schenker dann ein Gegengeschenk im Wert eines Huhns macht, ist der Schenker enttäuscht, mit der Begründung, das Gegengeschenk würde nicht ausreichen, da ein geschenktes Huhn mehr wert sei als ein gekauftes. Der Kolonialbeamte versteht die Logik nicht und interpretiert dies als typisch afrikanisches Bettelverhalten (Wirz 1972: 102). Dieser zusätzliche soziale Wert verstärkt die Nichtäquivalenz der Güter umso mehr.

Ein ähnliches Prinzip des Mehrgebens (eigentlich der Bestechung) konnte auch als Strategie zur Friedenssicherung dienen: Wenn zum Beispiel der chinesische Herrscher (zwischen 500 und 300 v. Chr.) die Angriffe der nomadischen Reiter nicht durch Weiterbau der Mauer verhindert, sondern Frieden dadurch erwirkt, dass er deren Tributzahlungen mit viel reicheren Gegengeschenken an die Nomaden erwidert (Curtin 1984: 92f.). Durch die geografische Gerichtetheit des Gütertransfers, die der transatlantische Handel im Cross River-Gebiet und im südlichen Kamerun bewirkte, führt die Nichtäquivalenz dazu, dass die eine Seite ihre Schulden nicht mehr ausgleichen kann (außer eine Tochter werde für eine Tochter gegeben, was bei Bünden und höher bewerteten Handelsgütern nicht möglich war).

Die Transaktionen lassen den Handel mit Gütern der Prestigesphäre also eher als ein elaboriertes Geschenksystem erscheinen. Auf diese Weise erreichte auch King Bell in Kamerun, dass ihm seine Handelspartner am Mungo Palmöl brachten. Um Handel zu treiben, fuhr er den Mungo hoch und gab den lokalen Chiefs, die seine Schwiegerverwandten geworden waren, Geschenke mitgebrachter importierter Güter. Danach erwartete er, dass sie ihn mit großzügigen Gegengeschenken von Palmöl für die europäischen Händler entschädigten. Das System des *comey*, des Handelskredits, den europäische Händler an der Küste den afrikanischen Händlern gaben, basierte auf einem ähnlichen Prinzip, wobei die Europäer davon ausgingen, es handle sich um einen äquivalenten Tausch. Die afrikanischen Händler mussten sie deshalb immerfort aufsuchen und nach zusätzlichen Geschenken fragen, um sie dazu zu bewegen, den Anforderungen des Geschenktauschs gerecht zu werden (Wirz 1972: 90).

## Die Einbettung der Sphären in die Gesamtwirtschaft und die Rolle der Frauen

Schon Franz Steiner (1954) fiel auf, dass das reichhaltige ethnographische Material hinsichtlich der Tauschspären nie systematisch aufgearbeitet worden war, und Piot (1991) monierte, die Tauschspären seien meist als gesonderter Bestandteil der Wirtschaft betrachtet und nicht im gesamtgesellschaftlichen Kontext untersucht worden. Ersteres wird hier aus Platzgründen nicht möglich sein, den Versuch einer gesamtgesellschaftlichen Einbindung der Tauschspären möchte ich jedoch ein Stück weiter vorantreiben. Zum einen geht es um die Einbeziehung von Frauen als Akteurinnen, zum anderen um die unveräußerlichen Güter.

In den meisten Berichten sind die Frauen nur passiver Gegenstand von Transaktionen. Sie sind jedoch wichtige Akteure im Handel, und Tauschspärenmodelle sollten dem Rechnung tragen. Ihre Tauschspären sind in unterschiedlichem Maße von denen der Männer getrennt gehalten und unterliegen selbst auch dem Wandel. Für die Hausa-Migranten in den Yoruba-Städten, zum Beispiel, begann die Seklusion der Frauen in der *purdah* ab einem bestimmten Zeitpunkt attraktiv zu werden, und Männer, die es sich leisten konnten, ihre Frauen müßig im Haus zu lassen, gewannen an Prestige. Die Frauen blieben jedoch nicht untätig in der *purdah*, sondern bauten ihre eigene weibliche Prestigesphäre auf, indem sie Subsistenzgüter verarbeiteten und diese durch Gewinne aus Cateringangeboten hochkonvertierten. Bald gab es reiche Matronen, die Karriere machten, indem sie ihre Aussteuer als Kapital nutzten oder einen Teil des Haushaltsgelds investierten und Helferinnen anstellten, die für sie verkauften. Das Hausa-Viertel war in den 1960er Jahren ein florierendes Handelszentrum mit vielen jungen Männern und Junggesellen, die Essen brauchten. Für das erwirtschaftete Geld erwarben die Frauen Emailschüsseln aus Tschechien über den Fernhandel. Diese bildeten Teil der Aussteuer ihrer Töchter. So konvertierten sie Subsistenzgüter bis in die Heiratssphäre. Die Frauen standen darin untereinander in Wettbewerb, indem sie Häuser besaßen, in denen sie Töpfe und Schmuck horteten, wobei die Töpfe das begehrteste Statussymbol waren. Der Menge der Töpfe entsprechend zog die Frau wiederum Helferinnen an sich (Cohen 1969). Nicht die praktische Verwendung der Töpfe zählte, sondern ihre Anzahl. So schreibt Schildkrout (1983: 115f.): "Dowry can be sold; it can be used to generate capital; and it can be used as a source of economic security in case of widowhood, or

divorce, or in other times of need. Dowry, in the form of enamel, brass and glass bowls and bedroom furniture, is thus a form of exclusively female property which constitutes capital, savings and insurance for women in a male-dominated society." Ihr unersättliches Bedürfnis Töpfe zu kaufen, wird nach Douglas und Isherwood (1980) erklärbar, wenn die Töpfesammlung als teilbare, standardisierte, lager- und tragbare Währung in einer eingegrenzten Tauschsphäre interpretiert wird.

Wie in vielen muslimischen Gesellschaften kontrollierten und arrangierten hier die Frauen die Heiraten der Töchter und waren somit in drei Sphären aktiv: der Subsistenzgüterverarbeitung, der Anschaffung von Prestigegütern und der Kontrolle der heiratsfähigen Mädchen. Während die Hausa-Frauen sich ihre Prestigesphäre mit Luxusgütern selbst aufbauen konnten – sie mussten nicht die Subsistenzgewinnung übernehmen –, waren im Gegensatz dazu die viel unabhängiger erscheinenden Tiv-Frauen vor allem in der Subsistenzsphäre (Feldarbeit, Markthandel) aktiv, und sie verfügten außer Kleidung und etwas Schmuck nicht über viele Luxusgüter. Wie in so vielen ethnologischen Modellen treten die Tiv-Frauen vor allem als Gegenstand der dritten Sphäre in Erscheinung, indem sie durch die Vermittlung der Ältesten verheiratet werden. Die drei Sphären der Tiv werden so dargestellt, als gehe es ausschließlich um Männer und deren Interessen. Douglas und Isherwood (1980: 141–146) erläutern die Sphäre der Hausa-Frauen ausführlich, die Abner Cohen (1969) so trefflich beschrieb, und die Douglas und Isherwood als eines ihrer Beispiele anführen, ohne allerdings die Hausa-Frauensphäre den Sphären der Hausa-Männer gegenüberzustellen, oder die Kontrolle der Frauen über die Heirat ihrer Mädchen mit der Kontrolle der Männer über die heiratsfähigen Frauen bei den Tiv oder den Lele in Beziehung zu setzen. Nach Douglas und Isherwood sichern sich die Tiv-Männer über die Sphären ihre Privilegien, während die Hausa-Frauen einfach nur ökonomisch erfolgreich in der "männerdominierten Gesellschaft" sind.

Nicht zu übersehen ist, dass in nahezu allen Berichten die Frauenarbeiten und -güter niedriger bewertet sind und die Männer die gewinnbringenderen und prestigeträchtigeren Tätigkeiten für sich reserviert haben, oder in die Frauenbereiche einsteigen, sobald größere Gewinne zu erzielen sind. Frauen waren oft selbst im Sklavenhandel aktiv. Im Cross-River taten sie dies jedoch in einem komplementären Netzwerk zu dem der Männer (Rösenthaler 2006, 2009). Auch in den westlichen Gesellschaften werden diese Bereiche unterschiedlich bewertet. Wie oben gezeigt, sind Hausfrauendienste

nicht entlohnbar, und Frauen sind zudem häufig ehrenamtlich in gemeinnützigen Vereinen tätig. Diese Arbeiten werden niedriger als Lohnarbeit bewertet, obwohl Ehrenamt, Familie und Heim als Ideal höher bewertet werden. Beides unterliegt jedoch auch dem Wandel.

Für einen gesamtgesellschaftlichen Ansatz ist es nicht nur wichtig die Frauensphären zu berücksichtigen, sondern auch andere Bereiche der Wirtschaft. Zum Beispiel wäre es gewinnbringend, die unveräußerlichen Ressourcen, wie das Land oder den Besitz der Marktplätze, mit einzubeziehen sowie die Männer und Frauen selbst, als wesentlichen Teil der Identität und des Fortbestands einer Gesellschaft, der nicht getauscht wird, sondern singular ist – allerdings auch in kulturell unterschiedlichem Maße. Die Tiv-Frauen zum Beispiel bleiben Teil ihrer Herkunftslineage und kehren nach ihrem Tod dorthin zurück. Sie zirkulieren sozusagen als *inalienable wealth*, werden aber nicht veräußert, ähnlich wie die Ahnenclannamen und die Rechte an Mustern bei Annette Weiner (1992). Ähnlich unveräußerlich zirkulieren die Rinder der Tswana und die Schweine der Siane, die zur Risikominimierung bei verschiedenen Verwandten untergestellt werden, aber weiterhin ihrem Besitzer gehören.

Veblen berichtet, dass im 19. Jahrhundert Land als primärer Standard von Reichtum angesehen wurde. Land zu besitzen war immer mehr wert als Geld zu besitzen, auch wenn die Aristokratie schon beinahe ruiniert war. Landverkauf kam auch im antiken Athen dem Verkauf des Erbes der Kinder gleich. Wer in Athen kein Land (mehr) hatte, war gezwungen Händler, Künstler bzw. Handwerker oder Arbeiter zu werden. Dies waren degradierende Berufe, die einem Griechen das bürgerliche Stimmrecht absprachen (cf. Gregory 1997). In vielen Gesellschaften sind Land und Ahnenkulte unveräußerlich, da mit ihnen Lebensgrundlage und Identität verknüpft sind, und man ohne Land zum Sklaven auf dem Land anderer würde, obwohl Land heute überall offiziell veräußerbar ist. Dies gilt in vielen Gesellschaften nicht nur für individuell genutztes Land, sondern auch für das der Gemeinschaft, das nicht einfach im Übermaß ausgebeutet oder verkauft werden sollte – wie bei den Luo, wo das daraus erwirtschaftete Geld "bitter" wird und seine Schatten wirft – oder durch Goldminen verwüstet (cf. Werthmann 2001 für Burkina Faso). Bei Viehzüchtern nehmen neben dem Land die Rinder den höchsten Stellenwert ein. Sie verknüpfen die Lebensgrundlage mit der sozialen Identität und dem Zugang zu Ahnen und Geschichte.

Die Strategie, Wertgegenstände und nahezu unveräußerliche Dinge – Haus und Hof, das Famili-

lienerbe, die Kronjuwelen oder Kunstsammlungen – nur in Krisenzeiten herunterzukonvertieren, um die Zukunft der folgenden Generationen nicht aufs Spiel zu setzen, ist in den meisten Gesellschaften anzutreffen. In den verschiedenen Gesellschaften gehört Unterschiedliches zu den unveräußerlichen Dingen, so wie in der westlichen Gesellschaft die eigene Identität, andere Menschen, wahre Liebe, Hausarbeit und andere Dienste unter Ehegatten und engen Freunden (Hart 2005; Foster 2008: 16). Neben Land wurden auch in Europa andere Dinge erst veräußerlich als der Staat sie als vermarktbare und besteuerbare Ressourcen entdeckte, wie zum Beispiel Rechte an geistigem Eigentum – Autorenrechte, Patente, Namen –, die vorher Allgemeingut waren und keinen Preis hatten.

In den verschiedenen Gesellschaften, die westliche eingeschlossen, gibt es also immer bestimmte Bereiche, die von Kommodifizierung und Zirkulation ausgenommen, und andere, die eingeschränkt oder uneingeschränkt zirkuliert und veräußert werden. Ihre Prozesshaftigkeit und Aushandelbarkeit lässt sich sehr schön anhand eines letzten Beispiels, der Veränderung des Verständnisses von Bünden im Südwesten Kameruns, zeigen. Als in den 1990er Jahren im Zuge der Demokratisierungs- und Dezentralisierungsbestrebungen sich ein stärkeres regionales Bewusstsein in den Grenzen der *Divisions* (vergleichbar mit Landkreisen) herausbildete, geschah dies mit der Vorstellung einer je eigenen kulturellen Tradition, mit der sich eine *Division* von anderen unterschied. Die wichtigen Leute, die etwas zu sagen hatten, begannen damit diese Idee zu verbreiten. Dies führte dazu, dass Bünde und Performances, die sich zuvor über die gesamte Region ausgebreitet hatten, nun als kulturelles Eigentum einer *Division* reklamiert wurden, und deren Verbreitung weiter ins Hinterland unterbunden werden sollte. Sie waren während der Zeit des transatlantischen Handels aus lokalen unveräußerlichen Kulten zu veräußerbaren Bünden entwickelt worden und wurden nun wieder unveräußerlich (Röschenthaler 2005, 2009).

In dieser seit langem vom Handel geprägten Region waren Bünde und auch Tänze, wenn sie nicht als Allgemeingut angesehen wurden, Teil veräußerlichen Kulturguts. Das Wissen wie sie funktionierten, also das Managementwissen, die geheimen Sprachen und die Rechte, den Bund zu besitzen und die dazugehörigen Lieder und Tänze aufzuführen, musste von Interessenten erworben werden. Dieses Wissen und die Rechte wurden in einem komplexen Prozess der Transaktion an eine Gruppe von Interessenten übermittelt, während dessen Güter aus allen drei Sphären involviert waren: Subsis-

tenzgüter und Dienstleistungen (Bewirtung), Prestigegüter (lebende Tiere, Fleisch) und Geld im Austausch für den Bund. Diese kulturellen Institutionen (Bünde) hatten einen monetären Wert, das heißt, man bekam für sie eine aushandelbare Summe und Dienstleistungen. Dieser monetäre Wert wurde nun in den 1990er Jahren in einen nichtmonetären Wert umgewandelt. Zwei der wichtigsten Bünde wurden dadurch sozusagen entkommodifiziert und aus dem Verkehr der Transaktionen entfernt. Um dies durchzusetzen, bildeten sich Verbände der Besitzer dieser Bünde in der *Division*, die gemeinsam beschlossen, die Bünde nicht mehr außerhalb der *Division* zu veräußern, sondern nur noch ihre Dienste gegen Entgelt anzubieten (Röschenthaler 2005).

Im Grunde geht es also bei den Transaktionsphären um die Beziehung zwischen verschiedenen Formen der Zirkulation von Dingen zum einen (durch Tausch, im Handel und auf dem Markt), und zum anderen der Restriktion oder Singularisierung von Dingen, die nicht getauscht oder weitergegeben werden, sondern Teil der Identität bleiben sollen. Beide Formen implizieren Prozesse der Generation von Werten, beim ersten durch die sogenannte Nachfrage und beim zweiten erhalten sie Wert durch die Bewahrung und die soziale Weitergabe über Generationen, wie auch Rowlands (2005: 267) in einem Artikel über Kulturerbe schrieb. Diese Generation von Wert in beiden Prozessen erscheint zunächst als ein Paradox. Es hat einerseits mit der Idee der Transaktionssphären zu tun und andererseits mit Wert in seiner monetären und nichtmonetären ethischen Form.

## Zusammenfassung

Wie aus den vorangegangenen Ausführungen hervorgeht, kommen beim Thema Tauschosphären mehrere Themen zusammen, die bisher jedoch meist getrennt behandelt oder oft auch vermischt wurden. Die Mehrzahl der Arbeiten über Tauschosphären befasst sich mit der Hierarchie der Güter und Dienstleistungen entsprechend ihrem Wert (Grundnahrungsmittel, Luxusgüter und Wertgegenstände, Rechte an Personen) und gelegentlich auch mit den sozialen Beziehungen, die die Tauschosphären über die Gruppierung von Dingen zum Ausdruck bringen. Ohne dass in diese Gruppierung auch die verbleibenden ökonomischen Bereiche einer Gesellschaft einbezogen werden, bleibt die Untersuchung jedoch unvollständig. Dazu gehören die unveräußerlichen Dinge (Identität, Lebensgrundlage, früher Land, Debatte um Körperteile); die nach Möglichkeit nicht veräußerlichen Dinge (Weiners

*inalienable goods*), die unter Verwandten zirkulieren und Teil ihres Besitzers bleiben, sowie Sammlungen des Familienerbe; sodann Wertgegenstände, die nur im Notfall verkauft werden und schließlich die vollständig kommodifizierten Waren (die alle gleich werden). Wie deutlich wurde, wird diese Gruppierung kulturell unterschiedlich gehandhabt. Die Betrachtung der Tauschsphären gewinnt, wenn zudem Frauen nicht nur als Gegenstand der Heiratsvermittlung auftauchen, sondern auch Frauensphären in Relation zur Gesamtgesellschaft betrachtet werden. In vielen Gesellschaften haben Frauen Teil an der Ordnungsmacht, wenn es um das Überleben einer Gesellschaft geht. Sie brauchen kein Privateigentum an Land, um für sich produktiv zu sein – oft waren Haus-Frauen reicher als ihre Männer. Manche Gesellschaften trennen diese Männer- und Frauensphären stärker als andere.

Meist wird zwischen Gaben, Gütertausch und Tauschhandel (mit Geld) unterschieden, den dabei involvierten Personen (Freunde und Verwandte oder Fremde) und ob diese dabei eigennützig oder uneigennützig handeln, gleichwertige oder wertvollere Dinge zurückgeben oder feilschen und handeln. Die Güter selbst findet man je nach Gruppierung an verschiedenen Orten, öffentlich auf dem Marktplatz oder privat bei Einzelpersonen oder in Institutionen, an denen Subsistenzgüter (öffentliche Märkte), Fernhandelsgüter (privat) und andere Dinge getauscht werden.

Eng damit verbunden ist die Frage der moralischen Diskurse über Reichtum, wie man ihn erwirbt und was man damit tun darf, ebenso wie die der Moral des Hinauf- und Hinunterkonvertierens. Dies wirft die Frage nach der Anordnung der Güter in Kategorien, Hierarchien oder Sphären auf, und entsprechend ihrem Gegenstück, dem Geld oder Wertmesser. Im Unterschied zu den Gütern in den Tauschsphären stehen die Geldformen bzw. Teile von Währungen in einem festen Verhältnis zueinander, die je nachdem größere oder kleinere Abstände zwischen ihren Intervallen zulassen (Zahl der kleinen und größeren Währungseinheiten wie Scheine und Münzen zum Herauf- und Herunterkonvertieren). Reichtum und Macht sind dabei eng verknüpft.

Verschiedene Autoren haben gezeigt, dass die Sorge der Bohannans (1968: 248), die Einführung des kolonialen Geldes würde die Tauschsphären und damit die gesellschaftliche Ordnung auflösen, so nicht eingetreten ist. Geld wurde zwar als Zahlungsmittel genutzt, gleichzeitig aber nicht wirklich als Allzweckzahlungsmittel betrachtet, sondern als eines unter mehreren Prestigegütern. Im Vergleich zu bereits existierenden Geldformen konnte das ko-

loniale Geld lediglich die verschiedenen Geldformen (Kupfer-, Messing-, Silbermünzen und die verschiedenen Intervalle von Scheinen) in einer festen Relation bieten. Damit war jedoch der Wert der Güter noch nicht bemessen, der nicht einfach aus sich heraus entsteht, sondern durch Übereinkünfte (aufgewendete Arbeitszeit, Angebot und Nachfrage, was Leute tatsächlich zu zahlen bereit sind, z. B. auf Auktionen, der symbolische Wert von Handlungen).

Selten wurde jedoch die Frage gestellt, wie denn die Tauschsphären eigentlich zustande kommen. Die frühen Arbeiten geben drei Gründe für die Existenz der Tauschsphären an. Die Mehrheit ist der Meinung, sie trügen zur Sicherung der Subsistenzgrundlage bei und verhinderten Nahrungsmittelknappheiten, indem die Subsistenzsphäre von der Prestigesphäre des Wettbewerbs getrennt sei. Ungeklärt bleibt, wer sich für diese Trennung wirkungsvoll einsetzt – das System scheint sich selbst zu regulieren –, wenn die Macht bei den im Wettbewerb stehenden *big men* und Chiefs liegt. Demgegenüber steht Douglas und Isherwoods These, die zumindest den Vorteil hat, dass hier klar ist, wer ein gezieltes Interesse am Erhalt der Sphären hat. Dies sind die Machthaber, die Ältesten und Chiefs, die damit die Jüngeren und Frauen kontrollieren – wobei tendenziell ältere Frauen die Frauensphären kontrollieren. Sie tun dies, indem sie vorschreiben, welche Währungen im Gütertausch vorkommen sollen und welche Bereiche, die sie kontrollieren wollen, durch Barrieren oder eben Tauschsphären geschützt werden. Die dritte Annahme ist, dass alle Gesellschaften Tauschsphären haben (oder keine). Sie spielen aber keine Rolle, sondern seien ohnehin durchlässig. Auch diese Meinung erklärt ihre Existenz nicht hinlänglich, geht jedoch von einer grundlegenden Vernünftigkeit des menschlichen Handelns aus. Vernünftig sei es, Wertgegenstände und Lebensgrundlage nicht herabzukonvertieren oder zu verhökern, sondern mit essentiellen Gütern sorgsam umzugehen und alltägliche Dinge in dauerhaftere Güter und Prestige umzuwandeln. Die beiden im Begriff „Wert“ enthaltenen Bedeutungen des wirtschaftlichen monetären und des moralischen ethischen Werts können als Basis angesehen werden, auf der die verschiedenen Ansätze zu Tauschsphären aufbauen, indem sie langfristige soziale Ziele kurzfristigen individuellen gegenüberstellen. Welcher Sphäre sie jeweils zugeordnet werden, darin unterscheiden sich die Modelle.

Aus den meisten Arbeiten sind statische Sphärenmodelle entstanden. Guyer plädiert dafür, die Tauschsphären, wenn überhaupt, im Kontext des Handels als dynamisches Modell zu interpretieren,

bei dem es um die Umwandlung von ökonomischem in symbolisches Kapital und von Gütern und Umverteilungshandlungen in Prestige geht. Man tauscht nicht intern *tugudu*-Tücher gegen Messingwährung etc., sondern diese extern mit Haus-Händlern oder Händlern aus dem Süden. Schon Bohannan und viele andere bemerkten die Nichtäquivalenz der getauschten Güter, jedoch erst Guyer untersuchte sie systematisch, ohne allerdings die vorkolonialen historischen Veränderungen durch die Entwicklung des Handels zu thematisieren. Bei der Bewertung der Güter spielte auch die Handelsrichtung eine wichtige Rolle, und für den transatlantischen Handel ist nachweisbar, dass er nicht nur die Güterbewertung, sondern auch das Heiratssystem veränderte, und eine andauernde Asymmetrie zwischen Frauengebären und -nehmern produzierte. Ebenso bleiben die Güter und Dienstleistungen nicht in ihren separaten Sphären, sondern diejenigen der unteren Sphären kommen bei Transaktionen mit der nächst höheren Sphäre wieder zum Einsatz. Eine Heirat wird meist nicht ohne Essensgaben und wertvolle Geschenke geschlossen. Die Tauschspären, so es sie denn gibt, sind wiederum eingebettet in die unveräußerlichen und nur schwer veräußerlichen Bestandteile der Gesamtwirtschaft und der Moral dessen, was man mit Gütern und Menschen tun darf und soll. Somit ergibt sich die Bewertung der Güter durch den Grad ihrer Veräußerbarkeit und die Bestrebungen der Kontrolle durch männliche und weibliche Akteure, die diese ständig neu aushandeln. Darin wird festgelegt, welche Güter und Dienstleistungen kommodifiziert und welche nicht monetarisiert werden sollen und materiellen und ethischen Werten unterliegen.

## Zitierte Literatur

### Akiga

- 1965 Akiga's Story. The Tiv Tribe as Seen by One of Its Members. (Transl. and Annotated by Ruppert East.) London: Oxford University Press. [1939]

### Appadurai, Arjun

- 1986 Introduction. Commodities and the Politics of Value. In: A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*; pp. 3–63. Cambridge: Cambridge University Press.

### Barth, Fredrik

- 1967 Economic Spheres in Darfur. In: R. Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*; pp. 149–174. London: Tavistock.

### Bloch, Maurice, and Jonathan Parry

- 1989 Introduction. Money and the Morality of Exchange. In: M. Bloch and J. Parry (eds.), *Money and the Morality of*

Exchange; pp. 1–32. Cambridge: Cambridge University Press.

### Boeke, Julius H.

- 1953 Economics and Economic Policy in Dual Societies, as Exemplified by Indonesia. New York: International Secretariat, Institute of Pacific Relations.

### Bohannan, Paul

- 1955 Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv. *American Anthropologist* 57: 60–70.
- 1959 The Impact of Money on an African Subsistence Economy. *Journal of Economic History* 19: 491–503.

### Bohannan Paul, and Laura Bohannan

- 1968 Tiv Economy. London: Longmans.

### Bohannan, Paul, and George Dalton

- 1962 Introduction. The Market in African Society. In: P. Bohannan and G. Dalton (eds.), *Markets in Africa*; pp. 1–26. Evanston: Northwestern University Press. (Northwestern University African Studies, 9)

### Bourdieu, Pierre

- 1977 Outline of a Theory of Practice. Cambridge: Cambridge University Press. (Cambridge Studies in Social Anthropology, 16)

### Braswell, Geoffrey E.

- 2003 Obsidian Exchange Spheres. In: M. E. Smith und F. F. Berdan (eds.), *The Postclassic Mesoamerican World*; pp. 131–158. Salt Lake City: University of Utah Press.

### Carrier, James G.

- 1995 Gifts and Commodities. Exchange and Western Capitalism since 1700. London: Routledge.

### Cohen, Abner

- 1969 Customs and Politics in Urban Africa. A Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns. Berkeley: California University Press. (Insb. Kapitel "Trade from Behind the Purdah", pp. 64–66).

### Comaroff, Jean, and John Comaroff

- 1991 "How Beasts Lost Their Legs": Cattle in Tswana Economy and Society. In: J. G. Galaty and P. Bonte (eds.), *Herders, Warriors, and Traders. Pastoralism in Africa*; pp. 33–61. Boulder: Westview Press.

### Curtin, Philip D.

- 1984 Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge: Cambridge University Press.

### Dike, Kenneth O., and Felicia Ekejuba

- 1990 The Aro of South-Eastern Nigeria, 1650–1980. A Study of Socio-Economic Formation and Transformation in Nigeria. Ibadan: University Press.

### Donham, Donald L.

- 1985 Work and Power in Maale, Ethiopia. Ann Arbor: UMI Research Press. (Studies in Cultural Anthropology, 8)

### Dorward, D. C.

- 1976 Precolonial Tiv Trade and Cloth Currency. *International Journal of African Historical Studies* 9: 576–591.

### Douglas, Mary, and Baron Isherwood

- 1980 The World of Goods. Towards an Anthropology of Consumption. Harmondsworth: Penguin Books. [1979]

**Du Bois, Cora**

- 1936 The Wealth Concept as an Integrative Factor in Tolowa-Tututni Culture. In: R. Lowie (Hg.), *Essays in Anthropology*. Presented to A. L. Kroeber in Celebration of His Sixtieth Birthday, June 11, 1936; pp. 49–65. Berkeley: University of California Press.

**Dupré, Georges, and Pierre-Philippe Rey**

- 1973 Reflections on the Pertinence of a Theory of the History of Exchange. *Economy and Society* 2/2: 131–163.

**Durkheim, Émile**

- 1965 The Elementary Forms of the Religious Life. London: Free Press. [French Orig. 1912]

**Firth, Raymond**

- 1939 Primitive Polynesian Economy. London: George Routledge.
- 1967 Themes in Economic Anthropology. A General Comment. In: R. Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*; pp. 1–28. London: Tavistock.

**Fisiy, Cyprian, and Peter Geschiere**

- 1996 Witchcraft, Violence, and Identity. Different Trajectories in Postcolonial Cameroon. In: R. Werbner and T. Ranger (eds.), *Postcolonial Identities in Africa*; pp. 193–221. London: Zed Books.

**Fontaine, Laurence**

- 2006 Bemerkungen zum Kaufen als soziale Praxis. Feilschen, Preise festlegen und Güter ersteigern im frühneuzeitlichen Europa. *Historische Anthropologie* 14: 334–348.

**Foster, Robert J.**

- 2008 Commodities, Brands, Love, and Kula. *Anthropological Theory* 8: 9–25.

**Gregory, C. A.**

- 1997 Savage Money. The Anthropology and Politics of Commodity Exchange. Amsterdam: Harwood Academic Publishers. (Studies in Anthropology and History, 21)

**Gudeman, Stephen**

- 1986 Economics as Culture. Models and Metaphors of Livelihood. London: Routledge and Kegan Paul.
- 2001 The Anthropology of Economy. Community, Market, and Culture. Malden: Blackwell.

**Guyer, Jane I.**

- 1993 Wealth in People and Self-Realization in Equatorial Africa. *Man* (N. S.) 28: 243–265.
- 2004 Marginal Gains. Monetary Transactions in Atlantic Africa. Chicago: University of Chicago Press.

**Hart, Keith**

- 2005 Money. One Anthropologist's View. In: J. G. Carrier (ed.), *A Handbook of Economic Anthropology*; pp. 160–175. Cheltenham: Edward Elgar.

**Heady, Patrick**

- 2005 Barter. In: J. G. Carrier (ed.), *A Handbook of Economic Anthropology*; pp. 262–274. Cheltenham: Edward Elgar.

**Herskovits, Melville J.**

- 1952 Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics. New York: Alfred Knopf.
- 1962 Preface. In: P. Bohannan und G. Dalton (eds.); pp. vii–xvi.

**Hirschman, Albert O.**

- 1987 Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Frankfurt: Suhrkamp. (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft, 670)

**Hutchinson, Sharon E.**

- 1996 Nuer Dilemmas. Coping with Money, War, and the State. Berkeley: University of California Press.

**Keynes, John M.**

- 1982 Keynes and Ancient Currencies. In: D. Moggridge (ed.), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Vol. 28: Social, Political, and Literary Writings; pp. 223–294. London: Macmillan.

**Klute, Georg**

- 2003 Lässt sich Geld zähmen? Ethnologische Perspektiven auf die Monetarisierung. *Zeitschrift für Ethnologie* 128: 99–117.

**Kopytoff, Igor**

- 1986 The Cultural Biography of Things. Commoditization as Process. In: A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*; pp. 64–91. Cambridge: Cambridge University Press.

**Kroeber, Alfred L.**

- 1925 *Handbook of the Indians of California*. Washington: Government Printing Office. (Smithsonian Institution, Bureau of American Ethnology, 78)

**Latham, A. J. H.**

- 1971 Currency, Credit, and Capitalism on the Cross River in the Pre-Colonial Era. *Journal of African History* 12: 599–605.

**Malinowski, Bronislaw**

- 1922 Argonauts of the Western Pacific. An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea. London: George Routledge. (Studies in Economics and Political Science, 65)

**Marshall, Alfred**

- 1979 Principles of Economics. An Introductory Volume. London: Macmillan. [1890]

**Maurer, Bill**

- 2006 The Anthropology of Money. *Annual Review of Anthropology* 35: 15–36.

**Meillassoux, Claude**

- 1972 From Reproduction to Production. A Marxist Approach to Economic Anthropology. *Economy and Society* 1/1: 93–105.

**Miller, Daniel**

- 1998 A Theory of Virtualism. In: J. G. Carrier and D. Miller (eds.), *Virtualism. A New Political Economy*; pp. 195–205. Oxford: Berg.

**Narotzky, Susana**

- 1997 New Directions in Economic Anthropology. London: Pluto Press.

**Paine, Robert**

- 1976 Two Modes of Exchange and Mediation. In: B. Kapferer (ed.), *Transaction and Meaning. Directions in the Anthropology of Exchange and Symbolic Behavior*; pp. 63–86. Philadelphia: Institute for the Study of Human Issues. (ASA Essays in Social Anthropology, 1)

**Piot, Charles D.**

- 1991 Of Persons and Things. Some Reflections on African Spheres of Exchange. *Man* (N. S.) 26: 405–424.

- Plattner, Stuart** (ed.)  
1989 *Economic Anthropology*. Stanford: Stanford University Press.
- Riches, David**  
1975 Cash, Credit, and Gambling in a Modern Eskimo Economy. Speculations on Origins of Spheres of Economic Exchange. *Man* (N. S.) 10: 21–33.
- Röschenthal, Ute**  
1996 "Frauen in letzter Instanz". Dominanter und verdeckter Diskurs als Spiegel sozialer Kontrollinstanzen bei den Ejagham im Südwesten Kameruns. *Zeitschrift für Frauенforschung* 14 (1/2): 152–163.  
2004 Transacting Obasinjom. The Dissemination of a Cult Agency in the Cross River Area. *Africa* 74: 241–276.  
2005 Erinnerungsarbeit und die Veränderung der Raumwahrnehmung. Zur Entstehung einer Regionalkultur im Südwesten Kameruns. In: W. Speitkamp (Hrsg.), Kommunikationsräume – Erinnerungsräume. Beiträge zur transkulturellen Begegnung in Afrika; pp. 141–174. München: Meidenbauer.  
2006 Translocal Cultures. The Slave Trade and Cultural Transfer in the Cross River Region. *Social Anthropology* 14: 71–91.  
2009 Purchasing Culture. The Dissemination of Associations in the Cross River Region of Cameroon and Nigeria. Mainz. [Habilitationsschrift an der Johannes Gutenberg Universität Mainz]
- Rowlands, Michael**  
2005 Value and the Cultural Transmission of Things. In: W. M. J. van Binsbergen and P. L. Geschiere (eds.), *Commodification. Things, Agency, and Identities*; pp. 267–281. Münster: LIT.
- Sahlins, Marshall D.**  
1960 Political Power and the Economy in Primitive Society. In: G. E. Dole and R. L. Carneiro (eds.), Essays in the Science of Culture. In Honor of Leslie A. White; pp. 390–415. New York: Thomas Y. Crowell.
- Salisbury, R. F.**  
1962 From Stone to Steel. Economic Consequences of a Technological Change in New Guinea. London: Cambridge University Press.
- Sansom, Basil**  
1976 A Signal Transaction and Its Currency. In: B. Kapferer (ed.), *Transaction and Meaning. Directions in the Anthropology of Exchange and Symbolic Behavior*; pp. 143–161. Philadelphia: Institute for the Study of Human Issues. (ASA Essays in Social Anthropology, 1)
- Schildkrout, Enid**  
1983 Dependence and Autonomy. The Economic Activities of Secluded Hausa Women in Kano. In: C. Oppong (ed.), *Female and Male in West Africa*; pp. 107–126. London: George Allen & Unwin.
- Schneider, Harold K.**  
1968 Economics in East African Aboriginal Societies. In: E. E. LeClair, Jr. and H. K. Schneider (eds.), *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*; pp. 426–445. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Shipton, Parker**  
1989 Bitter Money. Cultural Economy and Some African Meanings of Forbidden Commodities. Washington: American Anthropological Association. (American Ethnological Society Monograph Series, 1)
- Sillitoe, Paul**  
2006 Why Spheres of Exchange? *Ethnology* 45: 1–23.
- Smith, Daniel J.**  
2001 Ritual Killing, 419, and Fast Wealth. Inequality and the Popular Imagination in Southeastern Nigeria. *American Ethnologist* 28: 803–826.
- Steiner, Franz**  
1954 Notes on Comparative Economics. *British Journal of Sociology* 5: 118–129.
- Thomas, Nicholas**  
1991 Entangled Objects. Exchange, Material Culture, and Colonialism in the Pacific. Cambridge: Harvard University Press.
- Thurnwald, Richard**  
1932 Economics in Primitive Communities. London: Oxford University Press.
- Trenk, Marin**  
2001 Die sind ja noch kapitalistischer als wir! Notiz zu einer vergleichenden Anthropologie des Geldes in Afrika. In: S. Wippel und I. Cornelissen (Hrsg.), *Entwicklungs-politische Perspektive im Kontext wachsender Komplexität*; pp. 487–506. München: Weltforum-Verlag. (Forschungsberichte des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, 128)  
2005 "Der radikale Leveller", fliegende Bankiers und die afrikanische Alchemie. In: K. Geisenhainer und K. Lange (Hrsg.), *Bewegliche Horizonte. Festschrift zum 60. Geburtstag von Bernhard Streck*; pp. 209–223. Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.
- Veblen, Thorstein**  
1899 *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions*. New York: Macmillan.
- Warnier, Jean-Pierre**  
1985 Échanges, développement et hiérarchies dans le Bamené pré-colonial (Cameroun). Stuttgart: Steiner-Verlag (Studien zur Kultukunde, 76).
- Weiner, Annette B.**  
1983 "A World of Made Is Not a World of Born": Doing Kula in Kiriwina. In: J. W. Leach and E. Leach (eds.), *The Kula. New Perspectives on Massim Exchange*; pp. 147–170. Cambridge: Cambridge University Press.  
1992 Inalienable Possessions. *The Paradox of Keeping-While-Giving*. Berkeley: University of California Press.
- Werthmann, Katja**  
2001 Gefährliches Gold und bitteres Geld. Zum Umgang mit einer außergewöhnlichen Ressource in Burkina Faso. *Africa Spectrum* 36: 363–381.
- Wirz, Albert**  
1972 Vom Sklavenhandel zum kolonialen Handel. Wirtschaftsräume und Wirtschaftsformen in Kamerun vor 1914. Zürich: Atlantis Verlag. (Beiträge zur Kolonial- und Überseegeschichte, 10)

