

UNGLEICHHEIT OHNE AUSBEUTUNG

Widersprüche und ihre Bewältigung im traditionellen sozio-ökonomischen System der Hochlandgesellschaften von Neuguinea

PETER HANSER

Im Verlaufe eines schätzungsweise 5000 Jahre dauernden endogenen Prozesses (Brown 1978: 235) erlangten die Kulturen des Hochlandes im Vergleich zu anderen Regionen Neuguineas eine Sonderstellung, die sich vor allem in der Ökonomie manifestiert. Der erreichte Intensivierungs- und Spezialisierungsgrad des Anbaus ist hinsichtlich der technologischen Voraussetzungen – in der vorkolonialen Epoche standen keinerlei Metallwerkzeuge zur Verfügung – erstaunlich.¹ Zum Gedeihen eines elaborierten, hauptsächlich auf der Süßkartoffel basierenden Gartenbaus trugen wesentlich die günstigen Umweltbedingungen bei. Ein weiteres Charakteristikum der Wirtschaft in den dichtbesiedelten Hochlandregionen bildet die Schweinezucht (Brown 1978: 88), die ihrerseits eine der essentiellen Voraussetzungen für die typischen Zeremonialtäusche – Gruppenaktivitäten von enormen Ausmaßen – sind. Im Rahmen der Tauschzyklen tritt die herausragende Bedeutung der ‚big men‘ am deutlichsten in Erscheinung, obgleich sie darüberhinaus im Fokus aller ökonomischen und politischen Aktivitäten stehen.

Diesen, für den westlichen Teil Melanesiens typischen Führungspersönlichkeiten und ihren verschiedenen Funktionsbereichen ist mittlerweile eine beträchtliche Fülle von Untersuchungen gewidmet worden. Bereits die Quantität der Abhandlungen drückt das Vorhandensein eines wissenschaftlich besonders interessanten Phänomens aus. Offensichtlich scheint es aber auch ein Phänomen zu sein, welches zu widersprüchlichen Interpretationen Anlaß gibt, denn nur damit läßt sich erklären, warum die Rolle der ‚big men‘ von Vertretern sich zum Teil gegenseitig ausschließender theoretischer Orientierungen unisono als empirischer Nachweis für ihre Thesen angeführt werden.

Als umstrittenster Punkt innerhalb der komplexen Gesamtproblematik tritt eindeutig die Wertung des ‚ökonomischen‘ Verhaltens der ‚big men‘ auf. Der Stand der Auseinandersetzung muß als unbefriedigend deklariert werden. Das Beharren auf unversöhnlichen Gegensatzmeinungen und die Ebene, auf der die Auseinandersetzung geführt wird, verhindert notwendige Lösungsschritte.

In dieser verfahrenen Situation soll mein Beitrag dem Versuch gewidmet sein, einen Ausweg aufzuzeigen – mit dem Anspruch, zwar einige Gegensätze auflösen zu können, jedoch keineswegs in einen synkretistischen Kompromiß münden zu wollen.

Im Zentrum der Diskussion steht die Auseinandersetzung mit der formalistischen These vom ‚big men‘ als ‚primitiver homo oeconomicus‘, d. h. als Individuum mit kapitalistischer Wirtschaftsgesinnung. Das Ergebnis – die eindeutige Ablehnung dieser These – steht nur in einer äußeren Kongruenz zu den klassischen substantivistischen Ansätzen. Denn meine Un-

¹ Den höchsten Grad hat er zweifelsohne in den vier von P. Brown als ‚centers of agricultural development, population growth, and large group activities‘ (1978: 8) bezeichneten Kulturen der Kapauku, der Dani des Baliem-Tales, der Enga und Chimbu erreicht.

tersuchung sucht sowohl einen anderen Weg zu gehen als auch einen unterschiedlichen Begründungszusammenhang zu liefern. Meinem Ansatz liegen zwei Prämissen zugrunde:

1. Die Ergebnisse der Analyse eines primitiven Wirtschaftssystems hängen entscheidend davon ab, ob man die Betrachtung streng auf einen rein ökonomischen Blickwinkel begrenzt oder vielmehr die Interdependenzen zu anderen Gesellschaftsbereichen berücksichtigt – gemäß der ‚Botschaft‘ eines holistischen Vorgehens. Gerade die multifunktionale Führungsrolle des ‚big man‘ sollte als Musterbeispiel für die Notwendigkeit herangezogen werden, sie in ihrem Verknüpftsein innerhalb des gesamten Gesellschaftssystems zu sehen.
2. Diese Prämisse akzeptiert die Existenz von Ungleichheiten im traditionellen Gesellschaftssystem Neuguineas. Die Ungleichheiten zwischen Personengruppen beruhen aber nicht auf einem festgeschriebenen, z. B. erbten Status. Der Erwerb und die Sicherung von Statuspositionen hängt in erster Linie von ständig nachzuweisenden Qualifikationen und laufend zu wiederholenden persönlichen Anstrengungen ab. Wenngleich sich die Aspiranten einem harten, mitunter ruinösen Wettbewerb ausgesetzt sehen, werden diese Positionen angestrebt. Denn die Inhaber der nur in begrenzter Zahl vorhandenen ‚big man‘-Stellen heben sich in sozialer, politischer und ökonomischer Hinsicht deutlich von den anderen erwachsenen männlichen Gemeinschaftsmitgliedern ab – ganz zu schweigen von der generell niedrigen sozialen Position der Frauen. Die Ungleichheit manifestiert sich insbesondere – versimplifiziert ausgedrückt – in der temporären Konzentration von Macht und Reichtum auf einzelne Individuen (siehe Stagl 1970: 35 f.).

Der Zustand der Ungleichheit steht jedoch in offensichtlichem Widerspruch zum normativen, aber auch realisierten Grundprinzip der Gleichheit in diesen Gesellschaften. An diesem Widerspruch gilt es anzusetzen, will man die Problematik der ‚big man‘-Rolle generell – und insbesondere ihre ökonomische – in der vollen Reichweite erkennen. Denn letztlich steht hinter allen ökonomischen, die ‚big men‘ betreffenden Analysen eine wertende Interpretation dieses Widerspruchs.

Die reale Existenz des Widerspruchs an sich dürfte aufgrund des hinreichenden empirischen Nachweises nicht mehr in Frage gestellt werden. Sie kann bestenfalls noch von Vertretern jener romantisierenden Richtung Rousseau'scher Prägung angezweifelt werden, die unbeirrbar von einem Zustand vollkommener Gleichheit in primitiven Gesellschaften ausgehen. Sie neigen zu einer Verharmlosung oder gänzlichen Negierung von gegensätzlichen Tendenzen. Trotz der empirischen Gegenbeweise traten Ansätze zu derartigen Einstellungen dennoch in den hier relevanten Interpretationen auf; meist als Gegenreaktion zu einem diametral entgegengesetzten Ansatz, der den Widerspruch, z. B. durch die Konstruktion einer ökonomischen und gesellschaftlichen Stratifikation, überbetonend hervorhob. Als typisch für einen solchen Ansatz ist die Analogisierung der gesellschaftlichen Verhältnisse in primitiven Gesellschaften mit rezenten oder historischen unserer Gesellschaftssysteme anzusehen.

Solche Übertragungen der Sehnsüchte oder Modelle von Vertretern zivilisierter Gesellschaften auf – nicht nur räumlich, sondern noch in viel stärkerem Maße unserem geistigen Bezugssystem – ferne Kulturen erweisen sich als gänzlich unpassend. Denn diese stellen weder in einem Urzustand paradiesischer Verhältnisse lebende Relikte aus der Steinzeit dar, noch bilden sie rudimentäre, inferiore Vorstufen zu unseren komplexen Gesellschafts- und Wirtschaftsformen.

Wie sind derartige Fehleinschätzungen zu erklären, die nichtsdestotrotz den Anspruch erheben, Verifizierungen der jeweiligen Thesen zu sein? Meines Erachtens sind sie – und das gilt

für beide Strömungen – darauf zurückzuführen, daß sie nicht in der Lage waren, das Wesen der untersuchten Ökonomien ausreichend zu erfassen und demzufolge insbesondere dessen Stellenwert im gesamtgesellschaftlichen Kontext vernachlässigten. Zwangsläufig erfolgte daher die Interpretation des Widerspruchs auf analytisch inadäquaten Ebenen.

Inhalt und Formulierung der Kritik legen die beiden hier zu lösenden Aufgaben fest:

1. den erheblichen, teilweise fundamentalen Vorwurf theoretisch und empirisch exakt zu begründen, d. h. den Nachweis für die zu Recht erfolgte Falsifizierung solcher Thesen zu erbringen.
2. eine ökonomische Analyse durchzuführen, die eine Interpretation und Wertung des ökonomischen Widerspruchs auch auf anderen Ebenen als der rein ökonomischen vorsieht.

Die Gliederung meines Beitrages entspricht dieser Einteilung der Aufgaben.

In seinem ersten Teil wird die Theoriendiskussion innerhalb der ‚Ökonomischen Anthropologie‘ skizziert, deren Ablauf und Tendenzen die Forschungsmethoden und -ziele festsetzte. Im Vordergrund der Erörterungen stehen, gemäß dem regionalen Schwerpunkt, ihre Auswirkungen auf in Melanesien durchgeführte Forschungen, die ihrerseits ohne den theoretischen Rahmen nicht interpretierbar sind. Ein Hauptaugenmerk wird auf einen bisher stark vernachlässigten, gleichwohl bedeutsamen Faktor gerichtet: auf den ideologischen Hintergrund der Kontroversen um das Wesen der Ökonomie in den primitiven Gesellschaften.

Der zweite Teil beinhaltet eine ökonomische Analyse der Hochlandgesellschaften Neuguineas, wobei zwei Ziele verfolgt werden: zum einen sollen die existierenden Ungleichheiten beschrieben und analysiert werden, zum zweiten soll eine inhaltliche Neubestimmung des Widerspruchs erfolgen – in Relation zu den gesamtgesellschaftlichen Verhältnissen.

Das berücksichtigte Material entstammt vorwiegend Arbeiten über jene Hochlandgesellschaften mit den elaboriertesten Wirtschaftssystemen, weil sie erstens am besten dokumentiert sind, zweitens dort die Ungleichheiten innerhalb der Gesellschaften Neuguineas am stärksten entwickelt sind und drittens die endogene Behandlung des Widerspruchs deutlich illustriert werden kann.

Den äußeren Rahmen der Analyse deutete ich bereits in der Holismus-Prämisse an: ein primitives Wirtschaftssystem stellt kein ausdifferenziertes, in Unabhängigkeit zu anderen kulturellen Teilbereichen stehendes Gebilde dar. Deshalb kann eine adäquate Interpretation ohne Berücksichtigung der institutionellen Interdependenzen nicht erfolgen. Über den funktionalen Aspekt hinaus erfordert eine an die spezielle Problematik angepaßte Interpretation des ökonomischen Systems das Herausarbeiten der inneren Logik sowie der strukturellen und historischen Bedingungen seiner Existenz. Dieser zuletzt genannten Anforderung Rechnung zu tragen bedeutet aber, einen Weg einzuschlagen, der zwar in der französischen Ethnologie seit mehr als zwei Jahrzehnten einen festen Platz einnimmt, ansonsten aber im westlich orientierten Lager dieser Wissenschaft noch weitgehend tabuisiert ist, nämlich eine neomarxistische Orientierung.²

²Die Anregungen, marxistische Fragestellungen und Kategorien in diese Abhandlung einzubauen, gehen insbesondere auf das richtungsweisende Werk M. Godeliers ‚Ökonomische Anthropologie‘ (1973) – und dort vor allem auf das 1. Kapitel ‚Anthropologie und Ökonomie‘ (S. 23–91) – und auf E. Terray (1974) zurück. Wer sich – frei von ideologischen Vorurteilen – mit diesen beiden oder anderen theoretischen und empirischen Studien von Neomarxisten auseinandersetzt, muß eingestehen, daß ihnen der Versuch geglückt ist, neue Ebenen in der ökonomischen Analyse primitiver Gesellschaften zu erschließen und die diesbezügliche Erkenntnis voranzutreiben. Spezielle Bedeutung für die anstehende Problematik erlangt die Erhellung des Zusammenhangs der ökonomischen und der politischen und ideologischen Ebene einer Gesellschaft – das Grundanliegen einer ‚Politischen Ökonomie‘.

Die Bereitschaft, neomarxistische Gedanken hier einzubauen, ergibt sich ja bereits aus der Überschrift.

*Vom Formalismus-Substantivismus-Streit zu materialistischen Ansätzen.
Die Grundprobleme der Analyse ‚primitiver Ökonomien‘*

Seit Malinowski mit seinen Arbeiten über die Trobriander eine Neuorientierung der Wirtschaftsethnologie einleitete, gerieten die Wirtschaftssysteme ozeanischer und speziell melanesischer Gesellschaften in den Blickpunkt des wissenschaftlichen Interesses. Schon vor seiner Zeit drängte es Evolutionisten zu Kulturvergleichen. Doch das war verfrüht, denn die mit den bisher vorhandenen Methoden der Feldforschung – Reise und Expedition – erzielten Ergebnisse konnten insgesamt qualitativ die gestellten Anforderungen nicht erfüllen, und außerdem existierten viel zu wenige Untersuchungen für komparative Arbeiten. Man wählte daher nicht den Weg, induktiv über die Empirie zu Theorien über Kulturen und deren Teilbereiche zu gelangen, sondern den umgekehrten, d. h. man konstruierte zuerst die Theorie mit dem Ziel, sie später empirisch verifizieren zu können. Mit der ungünstigen Quellenlage kann nur teilweise erklärt werden, warum versucht wurde, die für industrialisierte Gesellschaften entwickelten Theorien auf vorindustrielle zu transformieren. Konkret auf den wirtschaftlichen Sektor bezogen, kamen noch hinzu: ein Vakuum vor Malinowski innerhalb der Ethnologie d. h. die Abwesenheit spezifischer ethnologischer Ansätze des Vergleichs von Wirtschaftssystemen³ und der Vormarsch positivistischer Denkweisen, gekoppelt an die Verteidigung der kapitalistischen Wirtschaftsgesinnung als Quasi-Naturgesetz. Aus diesen Komponenten entstand ein Gebilde mythischen Charakters: der ‚primitive homo oeconomicus‘ – als direkte Folge der Übertragung der neoklassischen mikroökonomischen Wirtschaftstheorie auf das Wirtschaftsleben ‚primitiver‘ Kulturen. Mit Sicherheit stellte diese Entwicklung eine der Triebfedern für Malinowskis Neuorientierung der Wirtschaftsethnologie dar. Seine fundamentale Unzufriedenheit über derartige in die Ethnologie Eingang findende Lehrmeinungen tritt deutlich in Erscheinung. Ungemein scharf verurteilte er nämlich das Konzept des ‚primitiven homo oeconomicus‘ schlichtweg als „phantastische Schimäre“ (1979: 88). Diese Etikettierung markierte den Beginn des als Formalismus-Substantivismus-Kontroverse in die Literatur eingegangenen Wissenschaftsstreits, der in der Folgezeit und bis in die jüngste Vergangenheit zu heftigen, mitunter äußerst polemischen Auseinandersetzungen führte. Welche Implikationen beinhaltet das von Malinowski abgelehnte ‚homo oeconomicus‘-Konzept?⁴

in dem oben angegebenen Werk stellt M. Godelier als Paradigma einer marxistischen Perspektive der Ökonomie ‚primitiver‘ Gesellschaften die Warenzirkulation der Baruya des Östl. Hochlandes von Neuguinea vor. Das Fazit seiner exakten Analyse lautet, daß nicht einmal im Intergruppenbereich Ausbeutung existiert, woraus er folgendes Theorem formuliert: „Es gibt also U n g l e i c h h e i t o h n e A u s b e u t u n g des Menschen durch den Menschen.“ (S. 234). Wenngleich Godelier betont, die Baruya seien keine typischen Vertreter von ‚big men‘-Gesellschaften (S. 234), beschreibt seine Aussage m. E. treffend das Wesen der Ökonomie fast aller Gesellschaften Neuguineas – eine Folgerung, die im folgenden bewiesen werden soll. Ich hoffe, hinreichend darlegen zu können, daß mein in Übereinstimmung mit Godelier stehendes Fazit keinesfalls einer deduktiven Präjudizierung entspringt, sondern das Ergebnis der Interpretation der empirischen Tatbestände ist.

3 Präzisiert müßte diese Aussage natürlich lauten: eine Lücke in der westlich orientierten Ethnologie. Der rigide Evolutionismus eines Morgan zeigte fundamentale Schwachstellen, darüberhinaus schadete ihm die bereitwillige Übernahme durch Engels und Marx: Er geriet als anti-kapitalistische Wissenschaftsorientierung in Mißkredit.

4 Die Kürze des zur Verfügung stehenden Raumes erfordert eine Beschränkung der Diskussion des formalistischen Ansatzes ebenso wie des substantivistischen auf einige wesentliche und hier besonders relevante Faktoren. Einen guten Einblick in formalistische Denkweisen gibt der Sammelband von LeClair/Schneider (1968), ebenso wie die Aufsatzsammlung von G. Dalton (1971) das Gedankengut der Substantivisten vermittelt. Einen kurzen und kritischen Abriß über die beiden Richtungen findet man bei Röpke (1971: 446–451).

In der deduktiven ökonomischen Neoklassik wird ein grundlegendes Axiom der ökonomischen Theorie – die Maximierung des Nutzens – mit der Annahme einer Knappheit der Ressourcen oder Mittel kombiniert. Der zweite Faktor bewirkt, daß nicht alle menschlichen Bedürfnisse befriedigt werden können; deshalb müssen Entscheidungen dahingehend getroffen werden, die verfügbaren Mittel möglichst optimal für die Befriedigung der Bedürfnisse einzusetzen (siehe Röpke 1971: 447). Da diese Theorie von der universalen Gültigkeit des ökonomischen Prinzips ausgeht, gibt es folglich auch in primitiven Ökonomien den ‚homo oeconomicus‘, der die optimale Zweckerreichung anstrebt.

Wissenschaftstheoretisch war damit die zentrale Frage, ob ökonomische Erwägungen alle bekannten Wirtschaftssysteme dominieren, ob es also das profitorientierte ‚primitive‘ Individuum gibt, schon vor den empirischen Untersuchungen geklärt. Gegenüber derartigen präjudizierenden Verfahren konnte Malinowski in seiner Interpretation des Wirtschaftslebens einer ‚primitiven‘ Gesellschaft – jenem der Trobriander – auf ethnographisches Material zurückgreifen, welches er in einem langen stationären Feldaufenthalt gesammelt hatte. Seine Ergebnisse lauteten:

„Gewinn . . . wirkt unter den unverfälschten Bedingungen der Eingeborenen niemals als Anstoß zur Arbeit.“ (1979: 194)

Das Leben der Trobriander sei vielmehr „*von einem ständigen Geben und Nehmen durchdrungen*“ (Hervorhebung durch Malinowski. 1979: 207f.). In dieser Aussage tritt die Reziprozität als Grundprinzip primitiver Vergesellschaftung deutlich hervor. In Relation zur Theorie der Neoklassiker bedeutete das eine Umkehr der bestimmenden Faktoren des Wirtschaftslebens primitiver Völker: nicht-ökonomische Momente – konkreter: soziale – bestimmen die Wirtschaftsorganisation. R. Thurnwald⁵, gleichfalls ein Funktionalist, daher auf die Interdependenz der kulturellen Institutionen achtend, zog ein ähnliches Fazit. In Bd. 3 seines fünfbandigen Werkes ‚Die menschliche Gesellschaft in ihren ethno-soziologischen Grundlagen‘ betonte er das Freisein der Arbeit des ‚primitiven Menschen vom Zwang des Erwerbs und des Verdienens‘ und die stetige Unterbrechung des rationalen Wirtschaftens durch irrationales (z. B. durch religiöse Vorstellungen) (1932: 202). Gleich Malinowski hob er die in gewissen Bereichen existierende Gemeinwirtschaft (1932: 199) hervor, als klare Absage gegen Bestrebungen, in allen ökonomischen Handlungen individualistische Tendenzen sehen zu wollen. Speziell unter der Erkenntnis des irrationalen Wirtschaftens⁶ ist seine Absage an die Ziele der ‚vergleichenden Ökonomie‘ zu sehen:

„Redet man also von dem verschiedenen Wirtschaftsgeist dieser fremden und fernen Gesellschaften im Verhältnis zu uns, so vergleicht man im Grunde Unvergleichbares.“ (1932: 203)

5 Im insel-melanesischen Raum betrieb Thurnwald Feldforschungen auf den Salomo-Inseln und im Bismarck-Archipel (1912). Am bekanntesten dürfte aber seine Studie über die Banaro (1920/21) sein.

6 Thurnwalds Sichtweise des ‚irrationalen Wirtschaftens‘ war durchaus differenziert. Er wehrte sich insbesondere dagegen, die ‚primitive Wirtschaft schlechthin als ‚magisch, zauberisch‘“ abzutun (1923: 204). Damit nahm er bereits eine Feststellung Röpkes vorweg, der rituelles und magisches Handeln in der primitiven Wirtschaft auch als logisches Zweckhandeln charakterisiert (1968: 25).

7 Vor allem die komplexe Sicht einer Gesellschaft, die sich nicht auf die äußere Form beschränkt, sondern versucht, Einblick in ihre innere Logik zu gewinnen, kommt auch bei vielen Substantivisten zu kurz. Godelier spricht diesbezüglich sogar von einer gewissen Konvergenz zwischen Formalisten und Substantivisten, weil beide in dieselbe funktionalistisch-empiristische Epistemologie eingebettet sind (1973: 33). Wir werden sehen, daß sich beide Richtungen unausgesprochen in ein und demselben Argumentationsrahmen bewegten, dem aufgrund seiner Exklusivität Grenzen gesetzt waren, was letztendlich die Debatte festfahren ließ.

Thurnwalds Kritik bot indessen einen konstruktiven Lösungsvorschlag, der m. E. von den auf Malinowski und Thurnwald aufbauenden substantivistischen Ansätzen – summa summarum – zu wenig berücksichtigt wurde, und damit zur Verwirrung und teilweisen Unfruchtbarkeit der Kontroverse beitrug:

„Den ‚Wirtschaftsgeist‘ (der Naturvölker P. H.) dürfen wir daher nicht durch von unserem Leben und Denken abgezogene Begriffe meistern wollen, sondern können ihn nur durch Einfühlen in das Denken und Verhalten einschätzen, das auf ganz andere Voraussetzungen der Technik und der Kenntnisse, der Fertigkeiten und Organisation sich gründet.“ (1932: 205)

Malinowski und Thurnwald hatten damit das Grundanliegen einer substantivistischen Ökonomie formuliert, welches auf die Kurzformel gebracht werden kann: die primitive Ökonomie als Teil des sozialen Lebens. Dieses Gedankengut wurde zuerst von einem Nicht-Ethnologen, dem Wirtschaftshistoriker K. Polanyi in ein systematisches theoretisches Konzept eingebracht. Man muß sagen: unglücklicherweise; das nicht etwa wegen gewiß vorhandener konzeptioneller Schwächen sondern vorrangig wegen der ideologischen Richtung, die Polanyi unbeabsichtigt der von ihm ausgelösten Kontroverse gab. Polanyis Beschäftigung mit der Wirtschaft primitiver Völker entstammte nämlich seiner Kritik an den Menschen aus seiner soziokulturellen Umwelt herauslösenden, ihn vereinsamenden industriellen Kapitalismus. Seine Suche nach nicht durch den Markt beherrschten Gesellschaften ließ ihn auf primitive Gesellschaften und insbesondere auf die Lektüre von Malinowski und Thurnwald stoßen (Röpke 1971: 449). Polanyi arbeitete drei grundlegende Integrationsmuster der Wirtschaft heraus: Reziprozität, Redistribution und den Marktaustausch, wobei seine Zuordnung zu konkreten Gesellschaftstypen eindeutig ist: Reziprozität und Redistribution, beide mit sozialem Bezug, dominieren die Ökonomie primitiver und archaischer Gesellschaften, der Markttausch, ein rein ökonomisches Phänomen, ist typisch für Industriegesellschaften.⁸

Polanyis Thesen lösten in der Ethnologie ein gewaltiges Echo der Reaktion aus. Als einen Schwerpunkt sie zu widerlegen, zogen die Formalisten, denen daran lag, eine Übertragung des neoklassischen Paradigmas auf ‚primitive‘ Gesellschaften vorzunehmen, ethnographisches Material aus ozeanischen Gruppen herbei. Mit Ausnahme von R. Firths' Arbeiten über Tikopia beschäftigten sich die meisten mit melanesischen Gesellschaften. Verständlich wird diese Konzentration auf Melanesien vorrangig unter zwei Gesichtspunkten: zum einen war der Gegenbeweis zu Malinowskis Anschauungen am besten mit Material aus benachbarten, ähnlich organisierten Gesellschaften anzutreten. Zum anderen schien der gesellschaftliche Aufbau jener Gemeinschaften mit ihrem ausgeprägt individualistischen ‚big man‘-System ein Paradebeispiel für profitorientiertes, rationales Wirtschaften zu sein. Unter rein quantitativen Gesichtspunkten führten diese Anreize zu ökonomischen Studien, die eine Fülle ethnographischen Materials erbrachten.

Leider vollzog sich deren Interpretation unter ungünstigsten, im speziellen Charakter der Formalismus-Substantivismus-Kontroverse beruhenden Voraussetzungen. Die bereits ins dogmenhafte gehende jeweilige Auffassung von Wissenschaft erschwerte oder verhinderte ein Aufeinanderzugehen der Richtungen und bewirkte, daß die ethnographischen Tatbestände in den untersuchten Gemeinschaften auf eine untergeordnete Rolle reduziert wurden: zum bestätigenden Material für von vornherein als verifiziert geltende Thesen. Man bediente sich auf beiden Seiten z. T. unhaltbarer klischeehafter Vorstellungen von der primitiven Ökonomie oder nahm dies a priori als Standpunkt der Gegenseite an. Hier schließt sich der

⁸ Polanyi 1944, Polanyi u. a. 1957. Siehe auch Röpke 1971: 449.

Kreis zu Polanyi, dessen Anschauungen von einigen Formalisten mit dem Credo des Substantivismus schlechthin gleichgesetzt wurde. Zugegeben, Polanyi initiierte die Neuaufnahme substantivistischer Wirtschaftsanalysen, verfocht gleichwohl in der Ethnologie seit Malinowski nicht mehr vertretene Thesen. Warum sich die Kritik der Formalisten dennoch vorrangig auf ihn konzentrierte, läßt sich m. E. ohne Berücksichtigung ideologischer Momente nicht deuten; ihre Gegenposition bietet einen treffenden Beweis hierfür: sie nahmen vor allem Anstoß an Polanyis antikapitalistischer Einstellung, wobei er selbst nicht von jeder Mitschuld freizusprechen ist. Seine fundamentale Kritik am Kapitalismus ließ ihn zur These von der Abwesenheit eigensüchtiger ökonomischer Motive in einfachen Gesellschaftsformationen verleiten.⁹ Solchen politischen Tendenzen entgegenzutreten, wahrscheinlich unterstützt durch den damaligen Zeitgeist in den USA, dürfte eine Haupttriebkraft gewesen sein, in einem Quasi-Kreuzzug die universale Gültigkeit des ‚homo oeconomicus‘, das Leitmotiv kapitalistischen Wirtschaftens, nachweisen zu wollen. Sicherlich trifft ein solch rigider Vorwurf nur einen Teil, jedoch für den Verlauf der Auseinandersetzung einflußreicher, formalistischer Ansätze. Sehr deutlich tritt diese Motivation bei Pospisils Charakterisierung der Kapauku des Hochlandes von West-Neuguinea zutage: Die Kapauku-Wirtschaft könne viel besser als primitiver Kapitalismus, denn als primitiver Kommunismus eingestuft werden. Seine Begründung dieser These beginnt mit dem Satz: „Instead of collectivism we find here an extreme type of individualism . . .” (1978: 3). Diese Aussage ist gleichzeitig sein Hauptargument, da aus dem Tenor seiner Arbeit ersichtlich wird, daß alle weiteren von ihm angeführten Indizien z.B. “. . . a complex and rather sophisticated type of true money economy . . .“ und “. . . a secular and profit-motivated outlook on life.” (1978: 3f) letztendlich abgeleitete Phänomene dieser angeblichen Grunddisposition darstellen, ebenso wie jene zwei Merkmale, in denen die Kapauku angeblich noch kapitalistischer sind als westliche Gesellschaften: die Nichtexistenz der Verteilungsform Geschenk und das größere Ausmaß des Kreditwesens (1978: 25f).¹⁰

Wenn an dieser Stelle ein „Exempel Pospisil“ statuiert wird, darf das nicht im Rahmen einer pauschalen Aburteilung formalistischer Forschungen in all ihren Bestandteilen und Ergebnissen gesehen werden. Nicht zu übersehen ist eine Zahl differenzierter Beiträge über melanesische Gesellschaften z. B. von Belshaw, Epstein und Salisbury, die mit wichtigen Einzelergebnissen aufwarten, wobei nur deren Interpretation im gesamtgesellschaftlichen Rahmen unbefriedigend ist. An dem Pospisilschen Vorgehen kann vielmehr klar aufgezeigt werden, auf welche Weise das theoretische und ideologische Vorverständnis der Formalisten sich in der Analyse konkreter Gesellschaften niederschlug und wie die Auseinandersetzung mit den Substantivisten geführt wurde.

Zunächst fällt auf, mit welcher Selbstsicherheit manche Formalisten das Konzept des ‚homo oeconomicus‘ nicht nur auf nicht-kapitalistische Gesellschaften übertrugen, sondern darüberhinaus auch die generelle Fragwürdigkeit der erkenntnistheoretischen Konzeption des Neoklassizismus außer acht ließen.¹¹

9 Kritik an dieser These übt Röpke (1969: 112). Aus dieser persönlichen Fehleinschätzung Polanyis konstruierte dann Cook (1966) den generellen Vorwurf an den Substantivismus, er sei von einer obsoleten „Anti-Markt“-Mentalität geprägt.

10 Eine Widerlegung seiner Interpretation der Kapauku-Wirtschaft wird die Analyse des traditionellen Wirtschaftssystems des Hochlandes von Neuguinea erbringen. Sowohl seine Materialaufbereitung als auch seine Interpretation stehen in z. T. eklatantem Gegensatz zu den anderen auf das Hochland bezogenen Arbeiten.

Zumindest verbal unterscheidet sich im ersten Punkt hierin Pospisil, in seiner rigiden Anwendung des Konzeptes, von anderen Formalisten, wie z. B. Firth, der sich – nach der Einschätzung von Röpke – in seiner Betonung des sozialen Charakters ökonomischer Beziehungen bereits der Polanyi-Schule nähert (Röpke 1969: 105). Von einer wesentlichen, bewußten Annäherung kann indessen kaum die Rede sein. Viel eher kann ein solches Eingeständnis wie das von Firth als Versuch gedeutet werden, die generelle Konzeption durch ihre formale Anpassung an die Realität der untersuchten primitiven Gesellschaften zu retten – ein, wie ich meine, typisches Vorgehen der Formalisten; denn ihr vorrangiger, meist alleiniger Untersuchungsgegenstand bleibt das ökonomisch rationale Verhalten.¹² Dieses versuchen sie mit dem Nachweis der Existenz ökonomischer, für Marktwirtschaften typischer Phänomene zu begründen. Bereits die dabei verwendete Terminologie stützt den Vorwurf M.H. Friedls, die Dichotomie zwischen primitiver Wirtschaft und nicht-primitiver werde von den Formalisten als ausschließlich quantitative aufgefaßt, d. h. qualitative Unterschiede zwischen den Wirtschaftstypen werden abgelehnt (1979: 5). Pospisils Analyse der Kapauku-Wirtschaft veranschaulicht diese Kritik. Im Vordergrund seiner Betrachtung steht die quantitative Festlegung von Kapital, Kreditwesen, Handel, sowie die Mechanismen des Eigentumstransfers und der Preisbildung – gleich wie in einer mikroökonomischen Studie über eine marktorientierte Gemeinschaft. Gleichzeitig erfolgt andererseits die Ablehnung von Verhaltensweisen, die den angenommenen Ökonomisierungstendenzen zuwiderlaufen. Allzu bereitwillig akzeptierten manche Substantivisten diesen engen interpretatorischen Rahmen als Diskussionsbasis und beschränkten ihre Kritik auf den nicht immer geglückten Versuch, die Existenz rein ökonomischer Phänomene abzustreiten. Einerseits implizierte diese Form der Abneigung die Gefahr, ins Extrem der Gegenseite zu verfallen und tatsächlich beobachtbare Merkmale ganz zu negieren oder in ihrer Bedeutung herunterzuspielen, andererseits wurde dadurch die Chance verspielt, den holistischen Gedanken aufzugreifen und als Hauptargument gegen den Formalismus einzusetzen, dessen Vorgehensweise gerade durch die Trennung einzelner Institutionen vom gesamtulturellen Kontext seine größte Schwäche erfährt. Selbst wenn die empirischen Ergebnisse manchen Formalisten nahelegen, die neo-klassischen Thesen als nicht bestätigt abzulehnen (siehe Fußnote 12), war die Legitimität eines solchen Vorgehens als heuristisches Verfahren nicht von vornherein zu leugnen. Ganz anders ist jedoch der von

11 Die Zweifelhaftigkeit formaler ökonomischer Theorien griff Röpke auf (1969: 113f.). Gerechtfertigt scheint auch seine Verwunderung darüber, warum die Kritiker der formalen Ökonomie innerhalb der Ethnologie nur an der interkulturellen Relevanz Zweifel anbrachten, sie aber nicht generell ablehnten (1971: 448).

12 Dann nehmen derartige Äußerungen den Charakter von reinen Lippenbekenntnissen an. Soziale Faktoren werden einfach als gegeben, daher für die Untersuchung als nicht relevant oder als ‚quantité négligeable‘ betrachtet. Einen wahren Eiertanz vollzieht diesbezüglich – bereits theoretisch – R. F. Salisbury, wenn er, den Bedenken gegen die simple Übertragung neo-klassischer Modelle folgend, beteuert, daß „non-Western Economics have different substantive economic institutions“, im selben Satz jedoch fortfährt, die Hauptfrage der „economic anthropology“ sei dennoch, „to what extent different formal calculus of rationality or of ‘economizing’ can be isolated in non-Western conditions.“ (1968: 478). Salisburys Äußerungen erhalten eine besondere Relevanz, weil seine weite Beachtung findende Arbeit über die Siane im Östlichen Hochland (1962) – so Röpke – „gewöhnlich als eindrucklicher Beleg für die Relevanz der formalen ökonomischen Theorie auch in komparativer Hinsicht angeführt wird“ (1969: 114). Röpkes Kritik an dieser Arbeit ist fundamental und wiegt schwer. Er – ein Nationalökonom – weist überzeugend nach, wie Salisburys Ergebnisse eigentlich „einer Absage oder der Nichtrelevanz der neoklassischen Analyse“ gleichkamen, da keine alternativen Verwendungsmöglichkeiten – weder der Mittel noch der Ziele – bestehen. Salisburys nur vermeintliche Lösung zwischen „ökonomischen Postulaten und Empirie“ zeichnet sich nach Röpke durch „zunehmende Tautologisierung und abnehmenden Informationsgehalt der Aussagen“ (Röpke 1969: 115) aus.

Pospisil eingeschlagene Weg einzustufen, der sich sowohl über existierende Erkenntnisse der Nationalökonomie hinwegsetzte als auch eindeutige Richtigstellungen von Substantivisten ignorierte. Ich meine damit speziell seinen an die Substantivisten gerichteten Vorwurf, sie würden von der Existenz eines primitiven Kommunismus ausgehen und seine Gleichsetzung von Individualismus mit Kapitalismus.

Beide Konzepte erfahren keine rein wissenschaftliche Plausibilität. Sie zu verstehen gelingt nur, insofern man den ideologischen Hintergrund der Kontroverse berücksichtigt. Da schon Malinowski die Annahme kommunistischer Tendenzen und Institutionen bei primitiven Völkern mit aller Deutlichkeit bestritten hatte (1979: 208, Fußn. 2 u. 215), ist der Verdacht nicht von der Hand zu weisen, daß die Konstruktion eines nicht-existenten Gegensatzes zwischen Formalisten und Substantivisten teilweise der Absicht entsprang, den Substantivismus zu diskreditieren – in der Zeit des Kalten Krieges. Wohl vorrangig ideologischer Natur ist die Gleichsetzung von Individualismus mit Kapitalismus bei Pospisil. Es mutet allerdings fast schon grotesk an, wenn Formalisten als ein entscheidendes Manko der Wirtschaftsethnologie beklagen, es fehle die Ausbildung in formaler ökonomischer Theorie (siehe Firth 1964: 15) und dennoch einer von ihnen ignoriert, daß bereits Schumpeter sich einer Gleichsetzung von Unternehmern als wirtschaftliche Innovatoren mit Kapitalisten widersetzte (siehe Röpke 1968: 129ff.). Der Hinweis auf ideologische Beweggründe und die reduzierende Sicht der Formalisten vermag zwar plausibel zu machen, warum von Pospisil die ‚big men‘ als kapitalistische Unternehmer und von Salisbury als ‚Despoten‘ und ‚Direktoren‘ (1964) bezeichnet wurden; es reicht aber keineswegs aus, den Erklärungsrahmen für die in eine ähnliche Richtung gehende Charakterisierung der ‚big men‘ durch M.D. Sahlins oder A. Strathern zu bieten, denen gewiß keine formalistische Orientierung nachgesagt werden kann.¹³

Sahlins' vielzitierte Kennzeichnung der ‚big men‘ stützt dennoch, wenn auch unbeabsichtigt, formalistische Anschauungen. Seine Absicht, erstens einen idealtypischen Vergleich der politischen Organisationsformen Polynesiens mit denen Melanesiens vorzunehmen, und in diesem Rahmen zweitens mit einer drastischen Wortwahl das Charakteristikum melanesischer Gesellschaften – den Individualismus – hervorzuheben, erreichte eher das Gegenteil: eine karikaturhafte Darstellung des traditionellen ‚big man‘. Man ist viel eher geneigt, seinen ‚big man‘-Idealtyp auf die Umbruchsituation zu beziehen, auf jene Konstellation, die seit der Kolonialzeit einigen Individuen vorher nicht erreichbare Vorteile verschaffte. Bei Sahlins wird dieser Aspekt allerdings nie erwähnt. Demgegenüber bezieht Strathern seine Analyse explizit auf den stattfindenden Kulturwandelprozeß, konkret auf sich ergebende unternehmerische Chancen in der heutigen Gesellschaft Neuguineas. Stratherns einfühlsames Vorgehen erteilt den Formalisten eine deutliche Absage. Was vordergründig von ihnen als Bestätigung ihrer These aufgefasst werden könnte – die Richtigkeit des Barth'schen Unternehmer-

13 Gleichwohl klingt Sahlins' Beschreibung der melanesischen ‚big men‘ extrem formalistisch:

“The Melanesian big-man seems so thoroughly bourgeois, so reminiscent of the free-enterprising rugged individual of our own heritage. He combines with an ostensible interest in the general welfare a more profound measure of self-interested cunning and economic calculation.” (1970: 206)

Nur eine Gesamtbetrachtung seiner Veröffentlichungen vermag ihn, offensichtlich mit einer Vorliebe für paradoxe Äußerungen ausgestattet, zu rehabilitieren, und damit diese Sätze zu relativieren (vgl. z. B. 1978). Ein anderer Aspekt führte zur Erwähnung von Strathern, der nicht nur einer der besten Kenner der Hochlandgesellschaften ist, sondern den auch ein enormer Grad an Verständnisbereitschaft für diese Verhältnisse auszeichnet. In einem 1972 veröffentlichten Beitrag versuchte er die Anwendbarkeit des Barth'schen Modells über die Rolle des Unternehmers im sozialen Wandel Nord-Norwegens auf die Aktivitäten einiger ‚big men‘ Neuguineas nachzuweisen.

modells, entpuppt sich in doppelter Hinsicht als Gegenbeweis: In zwei Untersuchungen, die sich mit der Rolle der ‚big men‘ im gesamtgesellschaftlichen Kontext beschäftigen (1966; 1971, a), verweist er auf 1. die den rein ökonomischen Sektor weit übersteigende Aufgabe der traditionellen ‚big men‘ und 2. relativiert er ebenso die Unternehmeraktivitäten des ‚big man‘ heute:

“If he is a capitalist, he at least plows back more of his profit into his immediate community than does the capitalist in an industrial society.” (1972b: 378)

Ähnlich differenziert wie Strathern gingen nur wenige Ethnologen vor; stattdessen überwogen einerseits Verwechslungen der traditionellen ‚big men‘ mit heutigen Führungspersönlichkeiten – also das Außerachtlassen der historischen Situation, andererseits wird das Vordringen des Kapitalismus mit dem ihn begünstigenden traditionellen Wirtschaftssystem erklärt, d. h. man folgt der Annahme, sein Aufbau zeige bereits kapitalistische Ansätze und benötige zur vollen Entfaltung lediglich noch einige externe Anreize.

Es hat sich gezeigt, daß die Kontroverse zwischen Formalisten und Substantivisten die Erkenntnis nicht vorantrieb, weil der Analyserahmen zu eng gesetzt war. Ohne eine umfassende Betrachtung des Wirtschaftssystems läßt sich aber das hier anstehende Problem nicht lösen.

Der Aufgabe, eine adäquate Analyse ‚primitiver Ökonomien‘ vorzunehmen, stellen sich heute vor allem zwei Richtungen mit einer auf den ersten Blick gemeinsamen Basis, jedoch grundverschiedenem Wesen:

1. eine kulturmaterialistische bzw. kulturökologische. Diesen Ansätzen wird hier nicht nachgegangen, weil sie sich vorrangig anderen Fragestellungen als den hier relevanten zuwenden und außerdem äußerst umstritten sind.¹⁴
2. neo-marxistische Interpretationen ‚vorkapitalistischer‘ Produktionsweisen, von denen bisher nur wenige auf die Verhältnisse in den traditionellen Gesellschaften Neuguineas bezogen waren.¹⁵

Mit der folgenden – unter einem weitgehend neo-marxistischen Blickwinkel stehenden – Analyse des traditionellen Wirtschaftssystems der Hochlandgesellschaften soll nicht der Anspruch verbunden werden, diesen Mangel grundlegend beheben zu können. Dagegen spricht bereits formal die gebotene Kürze des Beitrags und die Lückenhaftigkeit der erforderlichen Daten. Sie versteht sich vielmehr als ein weiterer, äußerst skizzenhafter Versuch, die Fruchtbarkeit der Anwendung marxistischer Kategorien und Methoden in der Ethnologie zu vermitteln.¹⁶ Hinter diesem Vorgehen steht keine orthodox marxistische Ausrichtung des Verfassers, sondern eine zielorientierte, der zwei Annahmen zugrundeliegende:

14 Zur Kritik der kulturökologischen Ansätze sei auf Godelier verwiesen, der in ihnen einen rein funktionalen, ‘reduzierenden ‘ Materialismus‘ am Werke sieht (1973: 53) und ihnen berechtigterweise vorwirft, Geschichte und Inhalt der von ihnen untersuchten Gesellschaften nicht erklären zu können (1973: 58f.). Im übrigen bestreitet auch er nicht die Verdienste dieser Richtung in Bezug auf andere wirtschaftsethnologische Fragestellungen (insbesondere in der Herausarbeitung der ökologischen und ökonomischen Existenzbedingungen und ökonomischer Funktionsweisen).

15 Lang, der das traditionelle ökonomische Leben auf Neuguinea analysierte, bediente sich einer orthodox marxistischen, streng an die Einteilung von Marx und Engels angelehnten Sichtweise (1979). Das gestattete ihm zu wenig Flexibilität, um die interpretatorischen Möglichkeiten ausschöpfen zu können, wie es den französischen Neomarxisten gelang. Deshalb kann als moderne Analyse der Ökonomie melanesischer Gesellschaften eigentlich nur die bereits erwähnte Abhandlung von M. Godelier über die Baruya angeführt werden. Vorrangig beschäftigten sich nämlich die französischen Neomarxisten mit den Verhältnissen in afrikanischen Gesellschaften (Meillassoux, Rey, Terray).

1. Mittels der von den Neomarxisten entworfenen Fragestellungen kann ein Zugang zum Wesen der Ökonomie in ihren gesamtgesellschaftlichen Bezügen und insbesondere eine Erklärung für die Bewältigung des Widerspruchs zwischen Individualismus und Gleichheit gefunden werden.
2. Ihr Wissenschaftsinstrumentarium bietet gleichzeitig den Weg dazu, die Transformation des traditionellen ökonomischen Systems unter dem zunehmenden Einfluß der kapitalistischen Produktionsweise zu erfassen; ein komplexes Phänomen, dessen Interpretation durch die anderen Richtungen entweder von einem bewußten oder unbewußten Mißverstehen gekennzeichnet ist oder dem sie gar keine Beachtung schenkten.¹⁷

Analyse der traditionellen Ökonomie in den Hochlandgesellschaften Neuguineas

Die Anwendung des historischen Materialismus auf die Ökonomie ‚vorkapitalistischer‘ Gesellschaften erfolgt über das Konzept der Produktionsweise. Rein methodisch weist es den Vorteil auf, seinen Analyserahmen nicht auf die Beschreibung einer Wirtschaftsform zu beschränken, sondern als bestimmende Faktoren einer Produktionsweise drei Instanzen anzusehen: 1. die ökonomische Basis 2. den politisch-juristischen Überbau 3. den ideologischen Überbau.¹⁸

Die Bestimmung der Produktionsweise einer ‚primitiven‘ Gesellschaftsformation und damit deren ökonomische Interpretation hat E. Terray in seiner Studie über die Gouro (Elfenbeinküste) anhand der Ergebnisse von C. Meillassoux exemplarisch vorgeführt (1974: 95–179). An diese Vorlage lehnt sich meine Analyse an, ohne sie formal rigide befolgen oder die

16 Als erstem gelang es Meillassoux in seiner Arbeit über die Gouro an der Elfenbeinküste (1964) den Nachweis zu erbringen, daß die Applikation von aus diesem Vorverständnis entwickelten Arbeitshypothesen zu qualitativ neuen Erkenntnissen führen kann. Eine kritische Würdigung des Meillassoux'schen Vorgehens nimmt Terray (1974) vor; siehe insbes. S. 180f.

17 Die auf verschiedenen Ebenen angesiedelte massive Kritik an der Anwendung des historischen Materialismus auf ‚vorkapitalistische‘ Gesellschaften kann hier nur kurz angeschnitten werden. Auf einer ersten Ebene steht die Ablehnung aus ideologischen, daher wissenschaftlich nicht fruchtbaren Motiven, im Vordergrund. Sie beruht auf der dem Marxismus fundamental entgegengesetzten Weltanschauung, dem Kapitalismus.

In einer weiteren Kategorie von Kritiken wird den marxistischen Ansätzen vorgeworfen, sie würden eine spezielle Art von Eurozentrismus propagieren – in der Überbewertung des Stellenwertes der Ökonomie als determinierender Faktor der Gesellschaftsformation. So findet es Fried, ein Substantivist, gerechtfertigt ‚to regard the cohort of Marxist analyses as collectively a branch of classical (i. e. formal) economic theory‘ (1979: 4). Ein dermaßen pauschaler Vorwurf trifft sicher nicht auf den von Godelier vorgestellten Neomarxismus zu. Godelier selbst attackiert heftig jene materialistischen Strömungen, welche die verschiedenen Instanzen einer Gesellschaft auf die Ökonomie reduzieren wollen und betont die relative Autonomie aller Instanzen (1973: 74). Entschieden kämpft er dafür, die Dominanz der außerökonomischen Faktoren in primitiven Gesellschaften anzuerkennen.

Einem anderen Vorwurf muß man indessen weitgehende Gültigkeit bescheinigen: auch neomarxistische Ethnologen lösten sich insgesamt zu wenig von den traditionellen Methoden und Konzepten des komparativen klassischen Evolutionismus. Das zeigt sich z. B. in der Begriffswahl ‚vorkapitalistisch‘, einem Terminus, dem ‚nichtkapitalistisch‘ oder ‚primitiv‘ vorzuziehen sind, um dem potentiellen Einbau in ein rigides Schema sozialer Evolution bereits semantisch vorzubeugen. (Eine Diskussion der angeführten Kritikpunkte nehmen Kahn/Lobera (1981: 294 u. 310) vor.)

18 Siehe Terray 1974: 97, Godelier 1973: 26f. Ohne in die Diskussion eingreifen zu wollen, sei hier nur auf die unterschiedliche Rezeption der ‚Produktionsweise‘ innerhalb des Neomarxismus hingewiesen. Die hier bevorzugte Festlegung der ‚Produktionsweise‘ geht auf die Marx-Interpretation von Althusser zurück und wurde innerhalb der Ethnologie von Godelier und Terray übernommen (Kahn/Lobera 1981: 274ff.).

einzelnen Schritte exakt einhalten zu wollen. Das erscheint zweckmäßig aufgrund der begrenzten Problemstellung, der Herausarbeitung des Stellenwertes der ‚big men‘ innerhalb der sozio-ökonomischen Formation.

Die Bestimmung einer Produktionsweise setzt an der ökonomischen Basis ein, begnügt sich aber keineswegs mit einer rein ökonomischen Betrachtung, sondern erkennt die Dualität, aber auch die reale Einheit der sie konstituierenden Elemente an: ein System von Produktivkräften und ein System von Produktionsverhältnissen (siehe Terray 1974: 98).

Das System der Produktivkräfte

Zunächst wende ich mich den Produktivkräften zu, den materiellen Bedingungen der Produktion, deren Stand in den Hochlandgesellschaften auf den ersten Blick durch ein Paradoxon gekennzeichnet ist: die Kombination einer ‚primitiven‘ Technologie mit einem entwickelten ökonomischen System.¹⁹ Als hauptsächliche Energiequelle steht nur die menschliche Arbeitskraft zur Verfügung, die allerdings eine für die existierenden Verhältnisse relativ hohe Produktivkraft der Arbeit erzeugt und keineswegs nur zur Produktion von Konsumgütern imstande ist.²⁰ Auch die Arbeitsinstrumente rekrutieren sich aus einfachen, von jedermann erstellbaren Werkzeugen.²¹

Die Produktivkraft der Arbeit wird ersichtlich, sobald man sich die wichtigsten Produktionsbereiche ansieht, den Süßkartoffelanbau und die Schweinezucht bzw. -haltung. In einer Zuordnung vorwiegend idealtypischen Charakters fällt der erstgenannte Bereich in die Subsistenzgüterproduktion, der zweite in den der Zirkulationsgüter, bestimmt für den Einsatz im zeremoniellen Tausch.

Im Vergleich zu diesen beiden Sphären treten die restlichen Produktionsbereiche deutlich in den Hintergrund. Die mittels Brandrodungsfeldbau gewonnenen Produkte sind von subsidiärer, den Speisezettel bereichernder Art, nicht aber von zentraler Bedeutung, ebenso wie die erjagte und gesammelte Nahrung.²² Der überwiegende Teil der Subsistenz wird mit der Süßkartoffel bestritten, die beispielsweise bei den Dugum Dani etwa 90 % der Nahrung ausmacht (Heider 1970: 31). Die benötigten hohen Quantitäten an Süßkartoffeln – sie

19 Nicht nur der Formalist Pospisil gibt offen seine Verwunderung für ein derartig überraschendes Phänomen zu: „It (‘the Kapauku society’ P.H.) combines, strangely enough, one of the world’s most primitive technologies with a rather sophisticated and complex economic system.” (1978: 18) – eine Faktorenkoppelung, für die seine eurozentrische Analyseebene keinen schlüssigen Erklärungszusammenhang bereithalten kann.

20 Die kausale evolutionistische Folgerung von E. Terray, daß Produktionsgüter – im Gegensatz zu Konsumgütern – nur geringe Bedeutung erlangen, solange ausschließlich die menschliche Arbeitskraft zur Verfügung steht (1974: 106), wird damit abgelehnt.

21 Lang schreibt hierzu: “. . . the tools (the digging stick and the stone-axe for deforestation) being likely to be finished by anybody.” und folgert, den Satz fortführend, aus diesem Tatbestand: “there was no possibility of expropriating the tools and thus of creating classes.” (1979: 82). Diese Äußerung spiegelt jedoch eher das Dilemma einer orthodox marxistischen Analyse wider, die krampfhaft versucht, ‚primitive‘ Verhältnisse in ein Schema sozialer Evolution zu pressen, als eine ursächliche Erkenntnis (vgl. Fußn. 15). Damit läßt sich Lang einer marxistischen Richtung zuordnen, die Godelier der Gefahr ausgesetzt sieht, leicht in einen ‚Vulgärmaterialismus‘ umzuschlagen (1973: 82) – durch das Postulat der Dominanz rein technisch-ökonomischer Faktoren für die gesellschaftliche Formation. Trotz grundlegender Kritik an derartigen Vorgehensweisen, sei dennoch darauf hingewiesen, daß die kontrollierte Verfügung über die Arbeitsmittel kontributiv, nicht aber zentral für eine beginnende Ausbeutung ist.

22 Zur Bedeutung der Jagd und Sammelwirtschaft siehe: Pospisil 1978: 5 u. Heider 1970: 55–59.

dienen auch den Schweinen als Nahrung – erzeugt man mittels eines intensiv betriebenen, elaborienten Gartenbaus mit langen Brachezeiten (Meggitt, M.J. 1974: 167), mit der Anlage von zur Drainage oder Bewässerung dienenden Gräben und Düngung (siehe Heider 1970: 42, Pospisil 1978: 7f.). Derartig ausgefeilte Anbaumethoden erlauben nicht nur hohe Bevölkerungskonzentrationen sondern auch eine Schweinezucht beträchtlichen Ausmaßes.

Den Schweinen kommt in der Ökonomie des Hochlandes eine herausragende Stellung zu – als wichtigstes Mittel zum Tausch und zum Prestigegewinn. Ihre andere Zweckbestimmung, als Nahrung, erfüllen sie indirekt – über jene Schweine, die man in den Tauschzyklen von anderen Gemeinschaften erhält und auf Festen verspeist.²³

Primär der Zirkulationsgüterproduktion muß auch die Salzgewinnung zugeordnet werden, die jenen Gemeinschaften mit alleinigem Zugang zu einer Salzentnahmestelle ein Monopol und damit einen Vorteil gegenüber anderen Gruppen in Form zusätzlicher Tauschmittel mit hohem Wert verschafft.²⁴

Als nächster Untersuchungsgegenstand stehen die Kooperationsformen und die Arbeitsorganisation an.

Natürlich stellen die Subsistenzgüterproduktion und die der Zirkulationsgüter in der ökonomischen und gesellschaftlichen Realität keine voneinander isolierten Bereiche dar. Trotz der Sphärenüberschneidung variieren aber die jeweiligen Zielsetzungen zum Teil beträchtlich, und dies zeigt sich bereits in Kooperation und Organisation der Arbeit. Das rechtfertigt eine getrennte Darstellung.

1. Die Subsistenzgüterproduktion sichert die Selbstversorgung der jeweiligen Gemeinschaft und soll hier als nach innen, auf die eigene Gemeinschaft orientierte egalitaristische Ökonomie verstanden werden. Die anfallenden Arbeiten werden von zwei Arten von Produktionseinheiten bewältigt. Die grundlegende und unabhängige Produktionseinheit, die Familie (siehe Heider 1970: 23), ist gleichzeitig auch die wichtigste Konsumtionseinheit. Ihr fallen die Routinearbeiten in den Gärten und auf den Feldern zu. Darüberhinaus wird ein nicht unbeträchtlicher Teil der Arbeiten kooperativ in Arbeitsteams angegangen, zu denen sich die Mitglieder mehrerer oder aller Familien einer Lokalgemeinschaft zusammenschließen. Bemerkenswerterweise entstehen solche Zusammenschlüsse nicht nur aus ökonomischen Zwängen heraus, d. h. wenn die Arbeit von einer Familie allein nicht zu bewältigen ist (z. B. Rodungen zur Anlage neuer Felder). Vielmehr scheint generell eine hohe soziale Motivation zur Teamarbeit vorzuliegen.²⁵

23 Die direkte Zweckbestimmung der Schweine hat normativen Charakter. Rubel und Rosman halten diesen Aspekt für so zentral, daß sie ihn zum Titel ihres Vergleichs neuguinensischer Gesellschaften erkoren: "Your own pigs you may not eat." (1978). Wir werden später sehen, daß – im gesamtgesellschaftlichen Kontext gesehen – das Verspeisen der eigenen Schweine ein Verlustgeschäft wäre. Zur Bedeutung des Schweines siehe vorerst Gitlow 1966: 56f. und Heider 1970: 48–55.

24 Von den hier im Zentrum der Untersuchung stehenden Gesellschaften trifft das nur auf die Dugum Dani zu. Bei ihnen stellt das Salz den Haupthandelsgegenstand dar (Heider 1970: 27).

Diese Zuordnung der Salzgewinnung greift demnach nicht auf die häufig angewendete Einteilung von R.F. Salisbury zurück, der das ökonomische Leben der Siane im Östlichen Hochland in Subsistenzaktivitäten, Luxusaktivitäten – worunter er die Salz- und Tabakproduktion versteht – und in „Gima“-Aktivitäten (die rituelle Übergabe von Wertsachen) gliedert (1962: 41–105).

25 Siehe: Heider 1970: 39. Salisbury gibt eine plausible Begründung für die soziale Bedeutung der Zusammenarbeit: Alle Männer eines Clans sind Brüder und damit zur gegenseitigen Hilfe verpflichtet (1962: 58f.). Die Mitglieder eines kooperativen Arbeitsteams erhalten von demjenigen, den sie unterstützen keine Entlohnung außer der Verköstigung, können ihn aber ihrerseits zu Hilfe rufen, wenn bei ihnen ähnliche Arbeiten anstehen (Heider 1970: 39). Nur bei den Kapauku besteht anscheinend eine geringe Bereitschaft zur Gruppenarbeit (Pospisil 1978: 30), was entweder als einmalige Ausnahme im Hochland zu werten ist, oder aber auf eine Fehlinterpretation Pospisils zurückgeht.

Die nach Geschlecht und Alter ausgerichtete Arbeitsteilung (Heider, 1970: 39, 61, Gitlow 1966: 63f.) verschafft den Männern deutliche Vorteile, denn die Hauptlast der landwirtschaftlichen Aktivitäten – Bestellung der Gärten und Felder, sowie die Ernte – obliegt den Frauen. Den Männern fällt dadurch ein Freiraum zu, den sie z. B. für ihre Aktivitäten im Rahmen des Prestigewettbewerbs nützen können (siehe Strathern, A. 1971a: 10) oder für die Kriegsführung benötigen.

Ohne direktes Reziprozitätsdenken vollzieht sich die Nahrungsverteilung innerhalb der Gemeinschaft. Jedes Mitglied erhält die lebensnotwendigen Konsumgüter, selbst wenn es zu einer Erwidmung mangels produktiver Tätigkeit nie fähig ist.²⁶

Im Verbrauch selbst tritt das zugrundeliegende Gleichheitsprinzip noch direkter in Erscheinung: Demonstrativer Konsum ist unerwünscht und wird nicht einmal von den ‚reichen‘ Leuten bei den extrem individualistisch orientierten Kapauku betrieben.²⁷

Produktion, Verteilung und Verbrauch der Subsistenzgüter weisen also eine starke Gemeinschaftsorientierung auf – Gleichheit kommt vor Eigennutz.

2. Demgegenüber steht die Zirkulationsgüterproduktion im Zeichen des Wettbewerbs zwischen den ‚big men‘; individualistische Tendenzen sind nicht nur erlaubt, sondern vielmehr erwünscht. Der gesellschaftliche Status, den ein Individuum in diesen Gesellschaften einnimmt, wird vorrangig durch seine Erfolge in der Produktion von und dem Umgang mit Zirkulationsgütern bestimmt.²⁸ Diesem Produktionsbereich liegt ein dynamisches Element zugrunde: Jeder ‚big man‘ oder Aspirant auf diese Statusposition ist bemüht, eine Surplusproduktion in Gang zu setzen, deren Output ihm statussichernde bzw. statusfestsetzende Tauschbeziehungen erlauben. Er kann das Ziel erreichen, sofern es ihm gelingt, auf zwei Ebenen die Produktion zu aktivieren und zu steigern, auf der familiären und auf derjenigen der Gefolgschaft. Als sicherste und erste Maßnahme bietet sich eine Vergrößerung der eigenen Familie durch weitere Heiraten an. Die meisten ‚big men‘ sind Polygynisten, wodurch die Produktion langfristig in zweierlei Hinsicht gesteigert werden kann: 1. durch den Einsatz mehrerer Arbeitskräfte, den Ehefrauen 2. durch deren Erzeugung von neuen Produzenten.²⁹

26 Heider setzt sich intensiv mit der gesellschaftlichen Position von zu produktiven Leistungen unfähigen Außenseitern auseinander und zieht das Fazit: „They are simply a little outside the system. But they are not worthless; their prestige is low, but they are tolerated, even with affection.“ (1970: 90). Wenn sogar Salisbury, dessen formalistische Orientierung in Kongruenz zur Pospisil’schen steht, betont, daß jedes Clanmitglied bei den Siane mit Nahrung versorgt wird (1962: 76), ist man geneigt, Pospisils Äußerung zur internen Nahrungsverteilung bei den Kapauku anzuzweifeln: „Among these Papuans there exists no collective action that would keep individuals from starving.“ (1978: 30). Die von ihm angeführten angeblichen Beweise sind nicht stichhaltig (1978: 30). Möglicherweise entsprechen seine Angaben eher der theoretisch rigiden Durchführung seines Individualismuskonzeptes, denn der Realität.

27 Hierin stimmt Pospisil mit anderen Autoren überein (1978: 31). Mit der folgenden Begründung, daß nämlich die Kapauku ihren Wohlstand über andere Kanäle demonstrieren könnten – durch ‚conspicuous generosity‘, z. B. als ‚lavish distribution of food free of charge‘ anlässlich gewisser Feste (1978: 31), weist auch er auf eine interne, allen zugute kommende Nahrungsverteilung hin.

In seiner Studie über die Massim im SO Neuguineas arbeitete C.S. Belshaw die egalitaristischen Zwänge heraus, die Verhaltensweisen des demonstrativen Konsums verbieten (1974: 60).

28 Die für den ‚big man‘-Status erforderlichen Qualifikationen variieren zwischen den einzelnen Gesellschaften Neuguineas. In den Hochlandgesellschaften mit den elaboriertesten Wirtschaftssystemen zählen Erfolge in ökonomischen Angelegenheiten mehr als kriegerische Fähigkeiten – keine zufällige Kombination.

29 Auf den die Polygynie begünstigenden doppelten ökonomischen Wert der Frauen hat insbesondere Treide hingewiesen. Frauen sind nicht nur wichtige Produktivkräfte an sich, sondern auch Produzenten von Produktivkräften (1981: 154). Eine noch darüber hinaus gehende Bedeutung der Frau, die ihr insgesamt eine Polyvalenz verleiht, liegt in der Tatsache begründet, daß die Heirat eine Kooperation mit der Verwandtschaftsgruppe der Frau ermöglichte und das Prestige des Ehemannes vermehrte (Treide 1981: 154).

Die mittels des Potentials eines großen Haushaltes erzeugten Güter stellen aber nur die Basis der ökonomischen Macht eines ‚big man‘, dürfen aber nicht als ihr primärer Gradmesser herangezogen werden, denn sie wird weniger durch die pure Akkumulation von ‚Reichtum‘ als durch geschickte Manipulation des Wohlstandes im Tauschsystem definiert (Burns u. a. 1972: 108). Diese Feststellung impliziert und erklärt den Umstand, warum nicht immer die ‚big men‘ die meisten Schweine besitzen (siehe Heider 1970: 93). Ein ‚big man‘ kann aber deshalb mehr Schweine zirkulieren lassen, als seine Familie aufzuziehen vermag, weil er imstande ist, ein über den Haushalt hinausgehendes Potential zu erschließen – seine Klientel, die ihm ihre Surplusproduktion zur Verfügung stellt. Im Gegensatz zur vom ‚big man‘ kontrollierten und dominierten Familie darf die Klientel jedoch nicht als ständige, ihm bedingungslos gehorchende Produktionseinheit verstanden werden, da sie starken Fluktuationen unterworfen ist. Es hängt vom Geschick des einzelnen ‚big man‘ ab, wie lange und inwieweit er seine Klientel motivieren kann - eine Problematik, die den Übergang zur Diskussion der Produktionsverhältnisse anzeigt.

Die Produktionsverhältnisse

Als ‚Produktionsverhältnisse‘ werden gemeinhin die gesellschaftlichen Beziehungen im Arbeitsprozeß bezeichnet, welche die Verteilung von Produktionsmitteln und gesellschaftlichem Produkt regeln (siehe Terray 1974: 98).

Die den gesellschaftlichen Rahmen für die Produktionsaktivitäten bildenden Gemeinschaften, meist als Gemeinden titulierte, umfassen in den segmentären akephalen Gesellschaften Neuguineas nur wenige hundert Personen³⁰ und konstituieren sich lokal aus den Mitgliedern eines oder mehrerer Dörfer, aus Weilern oder Streusiedlungen. In der Regel stellen diese Gebilde die effektiven soziopolitischen Einheiten dar. Während der Hauptteil der Produktionsaktivitäten autonom in den Untereinheiten der Gemeinde abläuft (Heider 1970: 83), tritt in der Güterzirkulation oft die Gesamtgemeinde als Einheit auf (Strathern, A. 1971a: 23). Als grundlegendes Rekrutierungsprinzip für die Gemeinden geben die meisten Autoren die Deszendenz an. Nach ihnen setzen sich die lokalen Gemeinschaften im Regelfall aus lokalisierten Patrilinealclans (Meggitt 1974: 167, Strathern, A. 1966: 357) bzw. deren Untereinheiten Lineage und Sublineage (Pospisil 1963: 34) zusammen. Zu welchen Auswirkungen eine vorschnelle und unkritische Übernahme solcher Daten führen kann, demonstrierte unfreiwilligerweise J. Lang, dessen Trugschluß noch durch eine eng an F. Engels angelegte Interpretation verstärkt wurde. Wenn er resümiert: “thus it seems that the clan-organization itself is the reason, why there are no expropriation tendencies in New-Guinea’s economy” und daraus folgernd dem ökonomischen Leben der Papuas einen ‘stationary character’ (1979:82) bescheinigt, muß er mit dem Vorwurf konfrontiert werden, das Wesen der ‚big-man‘-Ökonomie gänzlich mißverstanden zu haben. Ihre Basischarakteristika sind – wohl unbestreitbar – die relative Dynamik mit individuellen, nicht durch die Stellung im Verwandtschaftssystem bedingten, Konzentrationsmöglichkeiten von Macht und Reichtum. In evolutionärer Hinsicht ist diese Stellung untrennbar mit der Clandislokation verknüpft (siehe Stagl 1970: 34f.).

Der vermeintliche Widerspruch zwischen lokalisierten Deszendenzgruppen und ‚big man‘-Strukturen ist leicht aufzulösen. Die Betonung einer gemeinsamen Deszendenz erfüllt ideolo-

30 Bei den Hagenern – einigermaßen repräsentativ für Hochlandverhältnisse – setzte sich ein Clan aus 200–300 Personen zusammen, mit einer Variationsbreite von 50–450 (Strathern, M. 1972: 6).

gische Funktion. Sie soll das Solidaritätsgefühl und die Gruppenkohäsion ausdrücken (Sillitoe 1978b: 259). Überprüft man die tatsächliche Zusammensetzung einer Gemeinschaft wird man auf eine beträchtliche Zahl von Nichtagnaten stoßen, deren vollständige Integration erfolgen kann. Die bereitwillige Aufnahme von Immigranten resultiert einerseits aus der Anpassung an die Kriegsfolgen; das bedeutet, Flüchtlingen Zuflucht zu gewähren. Andererseits liegen ihr oft auch politische und ökonomische Motive zugrunde: Gruppenvergrößerung bewirkt Zunahme der militärischen und ökonomischen Potenz.³¹ Als treibende Kraft hinter den Entscheidungen, Einzelpersonen oder auch ganze Gruppen von Immigranten bzw. Flüchtlingen ins Clanterritorium aufzunehmen, kristallisierte A. Strathern für die Melpa die ‚big men‘ heraus: “These are the men who . . . in the past offered protection and the use of land to refugee groups.” (1974: 21).

Diesen Gedanken verfolgte konsequent als erster P. Sillitoe und arbeitete den Anteil und das vorrangige Interesse der ‚big men‘ bei der Zusammensetzung der eigenen Gruppe heraus (1978b: 254). Als ein zentrales Ziel der ‚big men‘ muß die Vergrößerung der persönlichen Klientel angesehen werden, wobei sich sofort die zweigeteilte Frage stellt, inwieweit den ‚big men‘ überhaupt die Verfügungsgewalt über das Gemeinschaftsterritorium zusteht, um Landstücke an Fremde vergeben zu können, und in welche Abhängigkeiten die Empfänger dadurch geraten.

In ideologischer Hinsicht zeigt sich das von einer Gemeinschaft beanspruchte Territorium als Kollektiveigentum, dessen Nutzung bzw. Inbesitznahme allen Mitgliedern gleichermaßen erlaubt ist. Neben kollektiven Nutzungsrechten am Territorium (z. B. für die Jagd und das Sammeln) existieren für die angelegten Felder und Gärten individuelle. Sie werden gleichsam als Privatbesitz der sie bearbeitenden Familien respektiert.³² Obwohl in letzter Instanz die Kontrolle über das Territorium bei den politischen Führern, aufgrund ihrer multifunktionalen Aufgabe, den ‚big men‘ liegt, können es diese sich nicht leisten, über den ‚Privatbesitz‘ eine de-facto-Verfügungsgewalt auszuüben, d. h. einem Gruppenmitglied den Zugang zu verwehren.³³ Das wichtigste Produktionsmittel, der Boden, war damit im Besitz der individuellen Produzenten und stand jedermann zur Verfügung – eine Enteignung des Produktionsmittels Land war nicht möglich (Lang 1979: 82). Maßgeblichen Einfluß üben hingegen die ‚big men‘ bei der Verteilung von Boden an Immigranten aus – als Zentralagenten von Resi-

31 Auf die Flexibilität in der Gruppenrekrutierung gehen auch jene oben erwähnten Autoren ein, die von lokalisierten patrilinearen Verwandtschaftsgruppen sprechen. Sowohl A. Strathern (1966: 357) als auch L.J. Pospisil (1963: 61f.) weisen auf die nie völlige Koinzidenz zwischen Deszendenz und Residenz hin. In einer anderen Arbeit nennt A. Strathern die Hauptbedingung für eine flexible Handhabung der Immigranten-Integration und absolute Zahlen: sie wird praktiziert, wenn kein Landdruck, d. h. keine Überbevölkerung vorliegt (1972a: 34); zum Zeitpunkt seiner Forschung betrug die Zahl der Nichtagnaten bei den Kawelka 37 % (1972a: 104). Das entspricht ziemlich genau dem von Meggitt für die Enga angegebenen Prozentsatz von 35 % (1957: 134) und stellt einen deutlichen Nachweis für die vorrangig ideologische Existenz residentieller Deszendenzgruppen dar, d. h. die Nachbarschaft dürfte als Vergesellschaftungsprinzip eine höhere Bedeutung haben.

32 Mitunter werden die Landrechte nicht streng gehandhabt, was anderen Gemeinschaftsmitgliedern – natürlich mit dem Einverständnis der ‚Besitzer‘ – die kostenlose Nutzung von Feldern erlaubt (Heider 1970: 36). Strenge, eine kollektive Nutzung ausschließende Eigentumsmuster, kamen – sofern man Pospisil glaubt – nur bei den Kapauku vor (Pospisil, L. 1978: 29).

33 Speziell in diesen Angelegenheiten tritt nach Brandewie die Egalität deutlich in Erscheinung: “If men are generally considered equal, they are especially equal when there is a question of land rights.” (1981: 153). Diesem Prinzip mußte sich auch der ‚big man‘ unterordnen, was despotischen Neigungen die Grenzen aufzeigt. “. . . he (der ‚big man‘ P.H.) could not afford to tread on the rights of others unless he knew beforehand that his action would be approved by his own group.” (1981: 157).

denzwechseln. Die Immigranten geraten dadurch meist in ein Klientelverhältnis zu einem erfolgreichen ‚big man‘, das beiden Seiten Vorteile bringt. Die Klientelmitglieder können durch die Bindung an einen ‚big man‘ relative Sicherheit, ökonomische Hilfe und vielleicht auch etwas Prestigezuwachs erwarten (Vgl. Sillitoe 1978b: 255); der Patron kann seine ökonomische Macht steigern, indem er die Klientel Zirkulationsgüter produzieren läßt, die unter seinem Namen in die Tauschaktivitäten eingebracht werden. Beschränkt man die Analyse der Klientelbeziehungen ausschließlich auf den Produktionssektor, läßt sich relativ leicht ein Abhängigkeitsverhältnis konstruieren, welches im Extremfall in ein Klassenmodell mündet, das die Ausbeutung der Klientel oder auch aller restlichen Gemeinschaftsmitglieder durch die ‚big men‘ impliziert.

Der Charakter der Klientelbeziehungen

Eine Analyse der Klientelbeziehungen vermag diese Vorstellungen von der tatsächlichen Existenz von Klassen in den Hochlandgesellschaften Neuguineas, wie sie explizit für die Hagenbergstämme postuliert wurde,³⁴ zu korrigieren und damit nachzuweisen, daß in den Beziehungen zwischen ‚big man‘ und Klientel keine qualitativ neuen Produktionsverhältnisse geschaffen wurden.

Die gesamte Klientel eines ‚big man‘ umfaßt in einem weiten Verständnis neben den Immigrantenglieder der eigenen Gemeinschaft und Verwandte, streng genommen auch seine Familie. Der Beginn einer ‚big man‘-Karriere und die Klientelbildung baut auf das Vertrauen in die produktiven Fähigkeiten seines Haushaltes auf (Burrige 1975: 88, Strathern, A. 1978: 260). Daher wird er versuchen, zunächst die der eigenen Gemeinschaft zugehörigen Jungesellen an den Haushalt zu binden, die von seinen Frauen versorgt werden und dafür für ihn arbeiten (Rubel/Rosman 1978: 293).

Den auftretenden Eigentumsunterschieden setzen die Bedingungen der Produktion klare Grenzen: ein Zuwachs an Haushaltsmitgliedern heißt auch größerer Verbrauch. Die Produktionssteigerung kommt also nicht nur dem Familienoberhaupt zugute. Dem Ausmaß der Polygynie sind ebenso Schranken gesetzt wie der Tierhaltung. Außerdem bringt Reichtum Pflichten mit sich, z. B. in Form von Unterstützung der weniger Wohlhabenden.³⁵

Gleichwohl wird eine statische Sicht der Produktionsverhältnisse von einer Divergenz zwischen den Produzenten und den Herren der Produktion ausgehen, mit korrespondierenden, eklatanten sozialen und politischen Ungleichheiten zwischen Frauen und Männern, jungen und älteren männlichen Gemeinschaftsmitgliedern, zwischen ‚big men‘ und ‚rubbish men‘, Zugewanderten und Agnaten.³⁶ Diese Ungleichheiten relativieren sich jedoch in einer dynamischen und historischen Sicht: eine Produktionssteigerung des ‚big man‘ hängt von der Zustimmung und Bereitschaft der Frau ab (Strathern, A. 1979: 118), der im Falle einer Mißbehandlung durch ihren Ehemann die Option der Rückkehr zu ihrer Verwandtschafts-

34 Eine derartige Stratifizierung findet sich in der klassischen Monographie über die Mbowamb von G.F. Vicedom und H. Tischner (Die Mbowamb. Die Kultur der Hagenberg-Stämme im östlichen Zentral-Neuguinea. 3 Bde. Hamburg 1943–48). Sie erfährt durch Gitlows Einteilung der Hagenberggesellschaft in fünf Klassen (1966: 34) eine nur scheinbare Bestätigung, denn Lang kommt nach einer Überprüfung der gesellschaftlichen Verhältnisse zum Ergebnis, daß hierbei eine Fehlanwendung des Klassenbegriffes vorliegt (1979: 85).

35 Auf diese surplusbegrenzenden Faktoren verweist Lang (1979: 82f.)

36 Vgl. Godelier 1973: 44.

gruppe bleibt, mit negativen Folgen für den Ehemann: Verlust von Tauschbeziehungen und Ansehen. Der sich aus jungen, unverheirateten Männern konstituierende Teil der Klientel strebt unaufhaltsam seiner sozialen Emanzipation zu (Vgl. Terray 1974: 132f) und zeichnet sich allgemein durch eine hohe Mobilität – in Abhängigkeit von der Attraktivität des jeweiligen ‚big man‘ – aus (Heider 1970: 93).

Diesen Tatbeständen zufolge unterliegt die Stellung des ‚big man‘ bereits in seiner Eigenschaft als Vorstand eines viele Mitglieder umfassenden und ökonomisch einflußreichen Haushaltes einer ziemlichen Beschränkung. Nur begrenzten Einfluß konnte er auch auf die ‚gewöhnlichen‘ und ‚niedriggestellten‘ Männer³⁷ ausüben. Hatten die ‚rubbish men‘ meist jedem Wettbewerb entsagt und produzierten nur für ihre eigenen Bedürfnisse (Burridge 1975: 95), konnten jene Gefolgsleute, die für ihn eine Surplus-Produktion betrieben, ihm die Unterstützung entziehen, wenn die Diskrepanz zwischen Input und zurückfließendem Output (Güter und Prestige) zu groß wurde (Strathern, A. 1971b: 3) – eine an Chayanovs Theorie erinnernde Abwägung zwischen Arbeitsaufwand und Feedback. Auch die Position jener Klientelmitglieder, denen der ‚big man‘ Asyl gewährt und sie aufgrund der Notsituation zunächst in eine Abhängigkeit gebracht hatte, änderte sich mit der Zeit: entweder durch ihre Integration in die Gemeinschaft mit vollen Rechten oder durch die mögliche Rückkehr ins heimatliche Territorium. Permanente Junggesellen oder Flüchtlinge als ‚serf caste‘, d. h. eine Art Klasse von Sklaven zu bezeichnen (siehe Gitlow 1966: 31 u. 36f.), ist daher nicht zulässig (siehe Strathern, A. 1971b: 206).³⁸ Die Klientelbeziehungen schufen jedenfalls keine soziale Arbeitsteilung (Lang 1979: 89), keine ständigen Spezialisierungen (Burridge 1975: 88). Es muß entweder als Ausnahme oder als Überzeichnung der Situation gelten, die ‚big men‘ als von den Gartenarbeiten entbunden anzusehen, da diese ausschließlich von den ‚Dienern‘ verrichtet würden (Vicedom u. Tischner – siehe Fußn. 34), von ‚Dienern‘, die immer belohnt wurden und freiwillig kamen, wie A. Strathern versichert wurde (1966: 363). Bei den Dugum Dani verrichtete sogar der unumstrittene, mit – für ‚big men‘-Gesellschaften – enormer Macht und Einfluß ausgestattete Allianzenführer selbst Gartenarbeit (Heider 1970: 39). Ebensovienig darf man die von der Klientel geleistete Arbeit als Lohnarbeit ansehen, weil die Arbeit für einen Sponsor nur im Rahmen des gesamtgesellschaftlichen Systems zu verstehen ist (Lang 1979: 84ff.). Außerdem würde dadurch der Eindruck von der Existenz eines fixen Währungssystems erweckt; eine fälschliche Annahme, der u. a. auch Pospisil erliegt, wenn er von Land- und Schweineverkauf bei den Kapauku spricht, wobei allerdings bereits die von ihm erwähnten Restriktionen, die bei einem Landtransfer gelten, gewisse Zweifel erzeugen (1978: 22f.). Insofern ein marktorientierter Handel überhaupt jemals auftrat, stand der Verkauf von Land jedenfalls nicht zur Disposition. Dazu genoß es eine zu hohe soziale Bedeutung (Brookfield 1972: 166, Gitlow 1966: 82f.). Bezüglich der Verfügung über Produktionsmittel und Arbeitskräfte zeigen sich also egalitäre Produktionsverhältnisse.

37 Diese Kategorisierung ist in etwa die Übersetzung der im englischen Sprachgebrauch üblichen Termini ‚ordinary men‘ und ‚rubbish men‘ (siehe: Burridge 1975: 94).

38 Wären in den Gesellschaften Neuguineas Tendenzen, die Arbeitskraft durch bedingungslos Abhängige zu vergrößern, bestimmend gewesen, hätten die ‚big men‘ sicher zuerst eine Rekrutierung der Klientel aus rechtlosen Kriegsgefangenen vorgenommen. Das Phänomen ‚Versklavung von Gefangenen‘ trat jedoch auf Neuguinea endogen nirgends auf.

Die Zirkulationsgüterökonomie als Indikator der Ungleichheit

Andere Produktionsverhältnisse bestimmen die Aneignung und Verteilung der Zirkulationsgüter. In diesem Sektor der Ökonomie wird das grundlegende Integrationsmuster – die Reziprozität – weitgehend durch das der Redistribution ersetzt. Die ‚big men‘ nehmen in diesem Prozeß nicht nur eine anerkannt privilegierte Stellung ein; die Fähigkeit, diesen Produktionsbereich und die Distribution der Produkte erfolgreich zu lenken, ist vielmehr Voraussetzung für den ‚big man‘-Status (siehe Rubel/Rosman 1978: 293). In diesen Produktionsverhältnissen sind Leitungs- und Kontrollstrukturen evident, die sich auch auf außerökonomische Bereiche ausdehnen. Der Aufstieg eines ‚big man‘ geht Hand in Hand mit zunehmender Machtfülle in der Art einer Aufwärtsspirale. Ökonomische Erfolge sichern ihm den Zustrom neuer Klientelmitglieder, die ein zusätzliches Surplus für ihn erwirtschaften. Das ermöglicht dem ‚big man‘ die Aufnahme neuer Tauschbeziehungen, die Intensivierung bereits bestehender. Mit dem Schaffen komplexer Netzwerke von externen Tauschbeziehungen erwerben die ‚big men‘ das Monopol für die Handhabung der Intergruppenbeziehungen (vgl. Rubel/Rosman 1978: 297), eine Stellung, die wiederum ihre interne Position – ihre Kontroll- und Leitungsfunktion – stärkt.

Eine solche individuelle Konzentration von Macht und Reichtum ist angesichts der vorher erwähnten egalitaristischen Tendenzen erklärungsbedürftig. Ermöglicht wird sie durch ein der Gleichheit entgegengesetztes, im Individualismus verkörpertes Ideal. Die kontrovers geführte Diskussion über das dominierende Prinzip, bzw. die Grenzen des Individualismus, wurde oft auf einen einzigen Indikator reduziert: den Despotismus. Diesbezüglich schrieb der Formalist R.F. Salisbury:

“Although the indigenous ideology was one of democratic equality and competition, the empirical situation at this time was one of serial despotism of powerful leaders.” (1964: 225)

Nicht zufällig stand diese Diskussion manchmal in auffallender Kongruenz zur Formalismus-Substantivismus-Auseinandersetzung, da der Streit um Auftreten und Häufigkeit von Despotismus eigentlich eine Stellvertreterfunktion einnahm. Im Hintergrund der Debatte standen die unterschiedlichen Auffassungen über das Wesen der Ökonomie. Mit dem Nachweis der Existenz despotisch-autokratischer Führer wollte man aufzeigen, daß die ‚big man‘-Gesellschaften letztendlich durch ökonomisches Gewinnstreben, durch persönliche Profitorientierung charakterisiert sind, und damit die formalistischen Thesen bestätigen.³⁹ Derartige, aus der Kombination einer von den gesamtgesellschaftlichen Bedingungen abgekoppelten ökonomischen Sicht mit einer statischen Analyse entstandenen Modelle spiegeln nicht die Realität wider. Meine Begründung dieses Vorwurfs erfolgt auf zwei Ebenen 1. den systembedingten Grenzen der Entfaltung und Institutionalisierung der Macht von ‚big men‘ 2. den außerökonomischen Funktionen der ökonomischen und sozio-politischen Ungleichheiten.

39 Zwar taucht in den formalistischen Analysen der Terminus ‚Ausbeutung‘ nirgendwo explizit auf, doch sinngemäß lassen die Schilderungen des ökonomischen Verhaltens der ‚big men‘ – rücksichtslose Manipulationen zu eigenen Gunsten auf Kosten der Gemeinschaft – eigentlich nur diesen Schluß zu (siehe z. B. die Arbeiten von Pospisil und Salisbury). Verblüffend ist hierbei nur die Tatsache, daß damit das ‚Ausbeutungskonzept‘ nicht – wie zu erwarten – von Marxisten, sondern von formalistischen, dem kapitalistischen Lager zuzurechnenden Wissenschaftlern zur Begründung kapitalistischer Tendenzen in den traditionellen Gesellschaften herangezogen wurde.

Grenzen der Ungleichheit

Das Postulat systembedingter Schranken schließt keineswegs die mögliche Existenz despotischer Herrschaft aus, ebensowenig wie eigensüchtige ökonomische und machtbezogene Motive bei den Führungspersönlichkeiten. In diese Richtung gehende Bestrebungen können sich jedoch nur begrenzt – sowohl in der Intensität als auch zeitlich – verselbständigen, da sie dem gesamtgesellschaftlichen Orientierungsrahmen untergeordnet sind. Im Verhältnis zu ihrem ‚big man‘ geht die Klientel wie die Gemeinschaft von der bereits erwähnten Kosten-Nutzen-Relation aus, die A. Strathern in folgende These kleidet:

„. . . the ‘real big-man‘ (der einflußreichste Führer P.H.) is likely to be overthrown when the extent of his extraction – in whatever terms – from his supporters too grossly exceeds the value of the advantages which he can bring them. In such a case, his defeat would most probably result from the revolt of his supporters.“ (1971a: 3)⁴⁰

Die hier angesprochene Beziehung überschreitet den Bereich der Produktionsverhältnisse mit ihren ökonomischen Ungleichheiten, die mitunter sogar den Charakter von Ausbeutung annahmen, der allerdings die institutionalisierte Anerkennung erfolgreich versagt wurde. Die Beziehung kann nur unter Einbezug des politisch-juristischen und des ideologischen Überbaus adäquat analysiert werden.

Diese beiden Instanzen setzen die Leitlinien der Produktionsweisen fest und dominieren demzufolge die ökonomische Basis, d. h. Struktur, Logik und Organisation der Ökonomie offenbaren sich nur über die Untersuchung außerökonomischer Faktoren. Erst sie zeigt die Gründe für die soziale Eingebundenheit aber auch den kulturellen Wert des ökonomischen Individualismus auf.

In ein Schema sozio-politischer Evolution eingebracht, steht das ‚big man‘-System auf einer Vorstufe zum Häuptlingtum, der folgende Charakteristika eigen sind: die z. T. hohe, jedoch zeitlich und räumlich begrenzte Funktionsgewalt der Führungspersönlichkeiten muß einer institutionellen Absicherung entbehren. Die Statuspositionen werden nicht vererbt, sondern müssen in einem ständigen Wettbewerb erreicht bzw. abgesichert werden.

Es ist nicht angebracht, in den Hochlandgesellschaften von der Existenz einer einzigen Führungsstruktur auszugehen, da sowohl der Einfluß als auch die Positionsstabilität der Führer nach den unterschiedlichen politischen Ebenen variieren. Die ‚big men‘ kleiner Einheiten – wie Subclan oder Konföderation – entsprechen eher dem demokratischen Führungsideal, während an der Spitze eines Clans oder einer Allianz Persönlichkeiten mit beträchtlichen Einfluß- und auch Machtsphären (Heider 1970: 88f., Strathern, A. 1966: 357f.) stehen. Für diese absoluten Spitzenpositionen gab es sogar eine Erbfolgeregelung: bei den Dani ging der Status des Allianzenführers vom Vater auf den Sohn über (Heider 1970: 89), die ‚headmen‘ einiger Mount-Hagen-Gruppen mußten einer ‚chiefly lineage‘ entstammen (Gitlow 1966: 34f.). Auf der obersten Führungsebene wurde den Stelleninhabern mitunter über den profanen Sektor hinaus eine Bedeutung zugeschrieben, z. B. eine genealogisch wichtige Stellung innerhalb einer Mythologie (Heider 1970: 90) oder die Fähigkeit, mit den Ahnen in Verbindung treten zu können. Diese Befähigung der Mbowamb-Führer fußt nach

40 Die Zahl rücksichtsloser, nach eigener Willkür herrschender Führer, dürfte im Hochland von Neuguinea sehr gering gewesen sein, wobei einige einen fast schon legendären Ruf besaßen, wie Kavagl, ein Chimbu-big man‘, den R.F. Salisbury als beispielhaften Despoten anführt (1964: 227). Den legendären Ruf erhielten solche Individuen wohl deshalb, weil sie extreme Ausnahmen darstellten. Explizit zu Salisbury auf Distanz gehend, betont A. Strathern, daß die Hagener nicht in „small ‘empires‘ ruled over by dictatorial ‘big men‘“ gelebt hätten (1966: 363).

A. Strathern jedoch auf zwei Vorbedingungen: sie sind bereits ‚big men‘ und außerdem oratorisch begabt (1966: 358). Diese Klarstellung ist wichtig: Nicht etwa wegen einer übernatürlichen Legitimierung der Herkunft wird man ‚big man‘, sondern zusätzliche Funktionsgewalt in anderen Gesellschaftsbereichen sichert der Erwerb einer solchen Position. Eine etwaige übernatürliche Herrschaftslegitimation stünde nicht nur im Gegensatz zur Gleichheit sondern auch zu der besonders im Hochland stark ausgeprägten Tendenz zu Pragmatismus und zur Betonung des Säkularen (siehe: Stagl 1974: 86f.).⁴¹

Die generell höhere Wahrscheinlichkeit für die Söhne eines Führers, selbst einmal diese Position einzunehmen (Heider 1970: 93f., Strathern, A. 1966: 359ff.) ging nicht auf eine formale Regelung zurück, sondern ist lediglich Ausdruck besserer Startbedingungen. Sie resultierten aber nicht aus der Übernahme des gesamten materiellen Besitzes vom Vater, denn dieser mußte aufgeteilt oder anlässlich der Begräbnisfeste ‚geopfert‘ werden (Gitlow 1966: 35, 90, Strathern, A. 1966: 361). Um Erwerb und Sicherung der Position mußte jeder ‚big man‘ selbst kämpfen, nicht einmal die erfolgreiche Besetzung der Spitzenposition garantierte ihm unumschränkte Machtausübung in seiner Gemeinschaft (Heider 1970: 97). Die Verfolgung persönlicher Ziele in anstehenden politischen und rechtlichen Entscheidungen setzte die Zustimmung der Gruppe – ein Konsensklima – voraus⁴² (vgl. BurrIDGE 1975: 93), weil der gesamte Einfluß- und Machtbereich letztendlich auf einem Netzwerk persönlicher Bindungen (Burns, T. u. a. 1972: 109) und auf Vertrauen beruhte (Strathern, A. 1966: 365). Deren Überbeanspruchung oder gar Bruch rief eine segmentäre Opposition auf den Plan (in der Hagen-Gesellschaft die Führer anderer Subclans – Strathern, A. 1966: 365), die den Abstieg des nonkonformen ‚big man‘ besiegelte und ihn manchmal sogar tötete. Interessanterweise ereignete sich ein solcher Fall auch bei den Kapauku. Wegen Nichterfüllung des Gebotes der Generosität, konkret: die Gemeinschaft wurde nicht am individuellen Wohlstand beteiligt, beseitigte ein Dorf seinen ‚big man‘ (Pospisil 1978: 49). Die gesellschaftlichen Idealvorstellungen von einem ‚guten‘ Führer (siehe insbesondere Strathern, A. 1966: 358f.) bestehen nicht nur als abstrakte sondern als durchaus bindende Vorschriften. Sie spiegeln deutlich die gelebte interne Gleichheit wider: die etwaige Hybris eines ‚big man‘ wird sogar mitunter auf der übernatürlichen Ebene bekämpft – mit steigenden persönlichen Erfolgen geriet er in den Verdacht, ein Zauberer zu sein (BurrIDGE 1975: 96).

41 Sowohl Heider bei den Dani als auch Pospisil bei den Kapauku fiel der spärliche Gebrauch von Ritualen auf. Doch die jeweilige Begründung differiert gewaltig: während Heider die nur untergeordnete Bedeutung von mit Krankheit, Wetter und Wirtschaft verbundenen Ritualen auf die günstigen Umweltbedingungen zurückführt, gleichwohl auch die mit dem Tod zusammenhängenden elaborierten Rituale nennt (1970: 134), klingt Pospisils undifferenzierte Erklärung so, als ob die Kapauku wegen ihrer Profitgier einfach keine Zeit hätten: “A ‘typical’ preoccupation with the supernatural and ritual is replaced among these ‘primitives’ by a secular and profit-motivated outlook on life.” (1978: 4). Offensichtlich liegt hier einer jener materialistischen Kurzschlüsse vor, in denen alle kulturellen Erscheinungen auf rein ökonomisches Verhalten reduziert werden, was in diesem Fall zur schlichtweg Gleichsetzung von säkularer Mentalität mit Profitorientierung führt.

Die beobachteten Rituale und magischen Handlungen (z. B. Gartenmagie bei den Dugum-Dani (Heider 1970: 43) widerlegen nicht die These von der Säkularorientierung. Sie sind vielmehr Ausdruck der Bestrebungen, auf allen möglichen Ebenen Erfolg zu sichern, aber, und das läßt sich mit Sicherheit sagen, nicht primär auf der ökonomischen sondern im gesamtgesellschaftlichen Bezug.

42 Der Konsens scheint eine Art Lebensideal zu verkörpern: Salisbury vermerkt, daß die Siane danach trachten, mit so vielen Personen wie möglich auf gutem Fuß zu stehen (Salisbury 1962: 38).

Der Zeremonialtausch als zentrales gesellschaftliches Integrationssystem

Erst eine Analyse des Zeremonialtauschwesens im Hochland läßt uns an die Wurzel des Problems – eine Erklärung für die zum Teil enormen Ungleichheiten zu finden – vorstoßen. Ziel muß dabei sein, das Prinzip eines solchen Integrationssystems und dessen kulturellen Wert herauszufiltern. Meines Erachtens zurecht bemängelt P. Sillitoe eine Lücke in den Arbeiten über melanesische Tauschsysteme zwischen Malinowski und den späten 60iger Jahren (1978a: 8), die erst geschlossen werden konnte, als man die Betrachtung nicht mehr ausschließlich den morphologischen Momenten widmete und das Wesen der Zeremonialverteilungen als totale, multifunktionale Sozialphänomene (Rubel/Rosman 1978: 1), als integralen Part der Weltanschauung der Melanesier (Sillitoe 1978a: 7) wiederzuerkennen begann.⁴³

Die Zeremonialverteilungen nehmen unter allen Güterbewegungen⁴⁴ der Hochlandgesellschaften, sowohl nach ihrem Ausmaß als ihrer gesellschaftlichen Bedeutung, die mit Abstand wichtigste Position ein. Ein Anführen der anderen Arten erscheint nur insoweit notwendig, als sie einen Einblick in das nichtökonomische Wesen der Wirtschaft gestatten. Geschenke zu geben war, mit Ausnahme bei den Kapauku, üblich. Die Dugum Dani beschenkten Freunde und Nachbarn, ohne, auch bei wertvollen Dingen, an eine Erwidmung zu denken.⁴⁵

Lediglich sekundäre Bedeutung erlangt der Handel, wenngleich die Angaben über dessen Umfang von relativ gering und sporadisch (Meggitt 1974: 169 – Mae Enga; Pospisil 1963: 308 – Kapauku) bis zu ausgedehnten Handelsnetzen (Heider 1970: 25 – Dugum Dani) variierte. Allerdings erlaubt die Realität keine klare Trennlinie zwischen Handel und Zeremonialtausch. Wenn jedoch, dem Vorschlag A. Stratherns folgend, eine idealtypische Unterscheidung vorgenommen wird,⁴⁶ wird die eindeutige Dominanz zeremonieller, ökonomischer Nützlichkeitserwägungen (die charakteristisch für den Handel sind) weit überschreitender, Tauschvorgänge ersichtlich.

Morphologie und Wesen des Zeremonialtausches können am besten aus den beiden – nicht nur bekanntesten, sondern auch extensivsten und elaboriertesten – Transaktionssystemen zyklischen Ablaufs erschlossen werden: dem Moka der Hagenbergbevölkerung und dem Te(e) bei den Enga.⁴⁷ Der anstehenden Problematik gemäß sollen Morphologie und Basisstrukturen des Zeremonialtausches nur kurz angesprochen, das Hauptaugenmerk jedoch zunächst auf seine Funktionen und danach auf sein Wesen gerichtet werden.

43 Als zentraler Beitrag zum Beheben dieses Mankos ist z. B. die Arbeit 'The rope of Moka' (1971) von A. Strathern einzustufen.

44 Eine repräsentative Einteilung der Güterbewegungen nahm Heider vor in: "casual gifts moving within close circles of friends and neighbors; ceremonial exchange or presentation; trade; and legal restitution."

45 "Even the use of more valuable items such as tools or garden land is frequently transferred or loaned without ceremony or restitution." (Heider 1970: 24). Bei den Baruya verschenkte man sogar das Salz, einen zentralen Wertgegenstand mit Geldfunktion, untereinander (Godelier 1973: 235).

46 A. Strathern konstruiert die beiden Idealtypen Handel und Zeremonialtausch in einer antithetischen, jedoch nicht exklusiven Gegenüberstellung: "Thus we could contrast immediate and delayed exchange, exchange between unrelated and related persons, exchange of unlike and exchange of like objects, exchange private to two individuals and those connected with group relations, and a focus on useful objects by contrast with a focus on the creation of friendship. The second terms of all these contrasts correspond to ceremonial exchange as it actually is practised in the Highlands; but trade does not conform to all the first terms, for it often did involve the creation of friendship and sometimes was conducted by delayed reciprocity." (1971a: 101f.).

47 Meggitt, der dieses Phänomen bei den Mae-Enga erforschte, gibt die Dauer eines einzigen Te-Zyklus (im Idealfall) mit vier Jahren an (1974: 176). Den Moka-Tausch analysierte umfassend A. Strathern (1971a).

Elementare Bausteine eines Tauschsystems sind Individualpartnerschaften (Rubel/Rosman 1978: 284f.). Die Tauschpartner rekrutieren sich in der Regel aus dem Kreis der Verwandten oder Affinen⁴⁸, die Tauschbeziehungen werden meist mit der Verheiratung aufgenommen (Brandewie 1981: 161) A. Strathern präzisiert diese Aussage:

“Normally, a big-man can expect to have two wives by the time he is thirty and to build up his exchange relations from there, since a man’s wife’s brothers are expected to be important exchange partners to him.” (1966: 360)

Mit diesem Satz leitet er über zu den Themen Teilnehmer am Zeremonialtausch und dessen Organisations- und Führungsstruktur. Die Teilnahme am Tausch stellt auch eine Gruppenangelegenheit dar: bei den Mae Enga nehmen im Idealfall die Clans korporativ am Te teil, d. h. jedes Clanmitglied ist ein potentieller Te-Partner. Das Ausmaß der Teilnahme hängt jedoch von der sozialen Position und dem Ruf des Einzelnen ab (Meggitt 1974: 182). Steht also prinzipiell die Teilnahme jedem Mann offen, d. h. gleiche Zugangschancen, entfaltet der Tauschzyklus eine Dynamik, innerhalb derer die existierenden Ungleichheiten noch vergrößert werden und die soziale Differenzierung zunimmt. Im Gegensatz zum gemeinschaftsinternen Bereich nehmen die ‚big men‘ in den Tauschaktivitäten eine Monopolstellung ein. Sie sind die Knoten der Tauschsysteme⁴⁹, sie agieren extern im Namen der Gruppe (Rubel/Rosman 1978: 286 u. 291). Dazu bedarf es redistributiver, nicht-reziproker Prozesse. Die für den Tausch vorgesehenen Güter wandern von der Peripherie (der Klientel) zum Zentrum (den ‚big men‘). Die ‚big men‘ setzen auch die Clanpolitik fest. Sie bestimmen, mit welchen Partnern getauscht wird⁵⁰ und manipulieren zu ihren eigenen Gunsten (Meggitt 1974: 189). So gesehen existiert im Tauschsystem ein inneres Netzwerk der ‚big men‘, mit dem diese versuchen, eine monopolistische und profitable Kontrolle der Transaktionen auf Kosten ihrer Gefolgschaft zu erreichen (Meggitt 1974: 190). Im Moka zeigt sich deutlich der Wettbewerbscharakter des Tausches. Der Wettbewerb dient dem Prestige oder der Statusverbesserung; durchgeführt wird er sowohl von ganzen Gruppen als von einzelnen ‚big men‘ (Strathern, A. 1971a: 2). Durch den Umstand, daß die externen Beziehungen einer Gemeinschaft über die ‚big men‘ laufen und die ökonomischen Transaktionen weitestgehend in ihnen kanalisiert sind, vergrößert sich das soziale und ökonomische Gefälle innerhalb der Gemeinschaft. Wesentlich dazu trägt die Art der begehrten Tauschgegenstände⁵¹ bei – nicht generell, aber im speziellen. Denn die ‚big men‘ kontrollieren jene Tauschmittel fast absolut, die von der eigenen Gesellschaft nicht zu produzieren sind. Anders als z. B. bei Schweinen, deren Produktion und Einsatz in Tauschaktivitäten nie vollständig kontrolliert werden können, üben die ‚big men‘ eine totale Verfügungsgewalt über die zu importierenden, in hohem Wert stehenden und knappen Tauschgegenstände aus, wie beispielsweise Salz und Steinäxte

48 “Mae men say that usually a Te partner is a kinsman or affine with whom exchange relationships have already been established through marriage, funerary, or homicide transactions, one who is therefore impelled at least for reasons of self-interest to maintain a Te connection honestly and diligently.” (Meggitt 1974: 187f.). Hiermit weist Meggitt auch auf das für den generalisierten Tausch notwendige Vertrauen hin (siehe: Rubel/Rosman 1978: 286f.).

49 So sind beispielsweise die ‚big men‘ in allen drei bei den Melpa hauptsächlich vorkommenden Moka-Arten führend (Strathern, A. 1978: 260).

50 In manchen Gesellschaften – z. B. Chimbu und Maring – existieren nichtdyadische multizentrische Tauschbindungen, d. h. jede Gruppe hat Tauschbeziehungen zu einer Anzahl anderer Gruppen; alle zusammen bilden ein Tauschsystem (Rubel/Rosman 1978: 289).

51 In Tabelle 10 listet A. Strathern die Tauschmittel der Hagener nach ihren Einsatzmöglichkeiten auf (1971a: 102).

(Gitlow 1966: 71) oder Muschelarten, Den ‚big men‘ der Mbowamb verhalf anscheinend die Kontrolle über das Perlmutter-Moka und die Perlmuschel-Handelsrouten deshalb zu einer herausragenden Prestige- und Einflußstellung, weil es ihnen gelang, die wertvollen Perlmuscheln – ein Prestigesymbol – zu monopolisieren, während gleichzeitig deren Einsatz in einer Reihe obligatorischer Zahlungen durch ‚ordinary men‘ verlangt wurde (Strathern, A. 1978: 261f.).

Relevant für ein umfassendes Verständnis des Zeremonialtauschsystems sind die Basisstrukturen, seine Regeln, die hier am Beispiel des Moka dargestellt werden sollen. A. Strathern formulierte die Grundregel des Moka:

“The rule is that to make moka you must be ‘generous’. That is to say, you must give away a great deal of wealth. Each act of giving away, however, is also an investment, for it creates a debt, laid upon the recipients. They should later make returns, with even more ‘generosity’ so as to maintain their own prestige.” (1979: XIXf.)

Einem Mann genügen zum Einstieg ins Moka-System ein Schwein und zwei Perlmuscheln (Strathern, A. 1966: 362). Gibt er diese Wertgegenstände einem Partner seiner Wahl, kann er aufgrund des Basisprinzips ‚mehr Geben als das Eingangsgeschenk‘ von diesem eine mehr Wertgegenstände umfassende Erwidderung erwarten. Ein gleichwertiger Rückfluß wird nämlich nur als Schuldbegleichung aufgefaßt, nicht als Moka und bedeutet einen Prestigeverlust (Strathern, A. 1971a: 10f.). Mit diesen Gütern können neue Moka-Beziehungen eingeleitet oder die zum ersten Partner verstärkt werden. Der jeweilige Geber erlangt zwar Superiorität über den Empfänger, steht aber oft selbst in einer untergeordneten Situation gegenüber anderen Individuen, die ihm ein Moka gemacht haben. Der Empfänger in einer Moka-Sequenz macht nur scheinbar einen Profit, wenn er das Moka nicht erwidert. Der materielle Zugewinn kann den Prestigeverlust nicht aufwiegen und außerdem droht ein Absinken des Einflusses (vgl. Strathern, A. 1978: 261). Das dem Moka zugrundeliegende Selbstinteresse der ‚big men‘ beabsichtigt keine materielle Maximierung, stattdessen steht als Ziel des Gebers ein Prestigezuwachs und – mindestens eine zeitliche – Überlegenheit (Strathern, A. 1971a: 216f.). Diese Überlegenheit zeigt sich als begrenzt, weil das Moka-„Spiel“ (Strathern, A. 1971a: 10) weitergeht und dadurch langfristig ein Equilibrium aufweist, das andererseits nie absolut sein kann – aufgrund des Trends zur Ausdehnung des Moka (Strathern, A. 1978: 260f.) und des Ausmaßes des Wettbewerbes (Strathern, A. 1971a: 11f.). Der potentielle Prestigegewinn steht daher nicht ausschließlich in Relation zum Empfänger, sondern auch zu anderen Personen oder Gruppen, die ebenfalls am Moka-Wettbewerb teilnehmen. Allerdings treten rivalisierende ‚big men‘ nicht in einen direkten Wettbewerb ein, um intern stabile Hierarchien von Dominanz und Unterordnung zu vermeiden; Prestigeunterschiede unter ihnen werden nicht als Instrumente direkten politischen Druckes eingesetzt (Strathern, A. 1971a: 12f.) – eine deutliche Limitierung des internen Statuswettbewerbs. Doch trotz solcher Limitationen geschieht ein Prestigezuwachs vorrangig über das Zeremonialtauschsystem. Es ermöglicht ein erstaunliches Prestigegefälle. Hierin liegt eine wichtige Funktion des Tausches, die vor allem eine Erklärung für das Selbstinteresse der ‚big men‘, an diesen Aktivitäten mit hohem Engagement zu partizipieren, gibt. Unter einem evolutionären Blickwinkel, d. h. das ‚big man‘-System als einen Gesellschaftstypus mit wachsenden Ungleichheiten aufzufassen, verkörpert der Zeremonialtausch ein Ventil, den Individualismus auf externe Ziele zu transformieren, und damit eine Ausgleichsmöglichkeit für den Widerspruch zwischen den existenten und auch notwendigen Idealen Gleichheit und Individualismus. Eine solche Funktionsanalyse geht von einem einseitigen Wirkungsgrad aus, ihre Aussagekraft bleibt auf die

individuelle Motivation beschränkt. Es verbleiben aber zwei zentrale Fragen: 1. Warum treten in Gesellschaften mit gleichen Umweltbedingungen, in Gesellschaften, die weitgehend autark wirtschaften und leben könnten a) überhaupt Zeremonialverteilungen auf und b) warum nehmen sie eine derart herausragende Stellung ein. 2. Weshalb gelingt es den ‚big men‘, in ihnen Monopolstellungen zu erringen?

Die Antwort auf beide, in engem Zusammenhang stehenden Fragen, liegen im multifunktionalen Charakter der Tauschsysteme und der obligatorisch herausragenden Rolle der ‚big men‘ in ihnen. A. Stratherns Analyse des Moka geht von einer angenommenen Doppelnatur des Tauschsystems aus. Es diene einerseits der Statusverbesserung und stelle andererseits eine Institution ‚linking groups together in alliances‘ dar (1971a: XII). Die letztgenannte Funktion ist vielleicht die zentrale, deren Bedeutung sich erst erschließt, wenn man die soziale Umwelt berücksichtigt, in der diese Gesellschaften leben. Sie ist charakterisiert durch potentiell feindselige Intergruppenbeziehungen. Unter diesen Bedingungen erhalten auch die mit Affinalverwandten aufgenommenen Tauschbeziehungen eine qualitativ neue Komponente, insofern die Tauschpartner potentiell feindlichen Gruppen angehören und dadurch Feindseligkeiten zumindest abgeschwächt werden (Rubel/Rosman 1978: 287). Mit Sicherheit läßt sich sagen, daß im Zeremonialtausch das Instrument schlechthin liegt, entweder soziale Bindungen und Freundschaften zwischen Gruppen aufrechtzuerhalten bzw. zu verstärken oder überhaupt herzustellen, d. h. konkret oft: durch sie Kriege zu beenden.⁵² Unumstritten zeigt sich hierbei die Rolle der ‚big men‘ als politische Kraft: sie initiieren sowohl die Aufnahme von Tauschbeziehungen mit Feinden als sie dann auch in ihnen die Hauptakteure stellen (Strathern, A. 1966: 366; 1971a: 167).

Mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit des Friedensstiftens kann aber nicht erklärt werden, warum die ‚big men‘ diese Aufgabe bereitwillig übernehmen und dabei viele Güter investieren. A. Strathern stellt die Kombination zwischen den Funktionen her: um den Erfolg diplomatischen Friedens sicherzustellen, muß man großzügig sein, die Grundregeln des Moka z. B. befolgen. Die Großzügigkeit bewirkt einerseits Frieden, da der Empfänger in eine temporäre moralische Schuld gerät und die Leistung erwidern muß, andererseits verhilft sie dem Geber, seine persönlichen Ziele – Prestige- und Einflußzuwachs – zu erreichen (Strathern, A. 1971a: 217). Damit gelingt den ‚big men‘ eine Synthese von persönlichen und politischen, gruppenbezogenen Zielen.

52 Die Interpretationen des kulturellen Wertes der Institution Tausch in den Hochlandgesellschaften stehen hierbei in deutlicher Übereinstimmung (Vgl. Rubel/Rosman 1978: 345 Meggitt 1974: 189; Strathern, A. 1971a: 101; Feil 1980: 37f.; Treide 1981: 131).

Zwar sollte man angesichts der Komplexität des Phänomens Vorsicht üben in weitergehenden Folgerungen; jedoch sprechen gewisse Momente dafür, daß die primäre Funktion des Tausches in der Schaffung sozialer Bindungen lag. Auf die fundamentale Bedeutung des Gebens lenkt die Reaktion der Hagener auf das erste Zusammentreffen mit Weißen, die A. Strathern von einem alten Hagener erzählt wurde: „When they saw Taylor’s (ein australischer Offizier P. H.) white skin, they thought he must be one of the pale-skinned cannibals who figure in Hagen folktales, but ‘then he gave us shell valuables in return for pigs and we decided he was human.’” (1971a: XII). Das ‚Menschsein‘, wohl im Sinne von freundschaftlicher Gesinnung, wird also durch das Geben von Wertgegenständen definiert.

Einen anderen, auf ‚profanen‘ Handel bezogenen Hinweis gibt Heider: die Dugum Dani tauschen Gebrauchsgegenstände von anderen Gruppen ein, die sie durchaus selbst herstellen könnten. Heider vermutet, daß die Dugum Dani dadurch den anderen Gruppen, die auf kontinuierlichen Import – z. B. von Salz – angewiesen sind, eine faire Chance zum Handel geben (1970: 28). Der sich in einer schlechteren Position befindliche Handelspartner wird nicht erpresst, sondern künstlich zum gleichwertigen Partner erhoben.

Die auf das Intergruppenverhältnis bezogene Funktion des Zeremonialtausches zeigt meist eine Doppelnatur, wobei die zentrale Rolle der ‚big men‘ aber unverändert bestehen bleibt. Der zweiten Seite – dem Intergruppenwettbewerb – ist die Tendenz eigen, die friedliche Koexistenz durch eine Demonstration der Stärke und des Wohlstandes zu garantieren. Bei den Hagenern versuchen die ‚big men‘ in den Intergruppenbeziehungen eine Dominanz für ihre Clans über andere zu erreichen, eine Motivation, die clanintern fehlt (Strathern, A. 1966: 365). Bei den Mae-Enga steht nach Meggitt als letztendliches Ziel des Tausches die Sicherung des Clanterritoriums. Der über den Tausch erfolgte Prestigegewinn hilft die Grenzen zu erhalten (1974: 170)⁵³ – durch die Anziehungskraft auf potentielle Neumitglieder. In diesem Prozeß der Aufwärtsspirale eines Clans, seinem Anwachsen, nehmen die ‚big men‘ eine führende Rolle ein (Meggitt 1974: 198f.).

Zeremonialverteilungen erfüllen auch wichtige interne Funktionen, die vor allem durch die in den Schweinefesten liegenden Höhepunkte gewährleistet werden. Ihre enorme Bedeutung erschließt sich aus Heiders Worten: „the climax of Dani ceremonialism, and perhaps one could say the climax of Dani culture itself, . . . is the great Pig Feast.” (1970: 167). In den Tauschfesten kann eine Gruppe ihren Wohlstand durch Bereit- und Zurschaustellung von Agrarprodukten, Schweinen und Wertsachen wie Vogelfedern und Muscheln demonstrieren (Brown 1978: 215). Nur eine sekundäre Rolle dürfte spielen, ob in den Zeremonien vorrangig die individuelle Leistung der Organisatoren und Verteiler von Gütern und Schweinen betont wird (wie bei den Enga, Hagenern und den Kapauku) oder ob in den Schweinefesten ganze Gruppen den Ruhm ernten (bei Chimbu und Dani) (Brown 1978: 238f.). Erfolgreiche Präsentation mehrt stets gleichermaßen, wenn auch in unterschiedlicher Gewichtung, Ruhm und Ansehen sowohl herausragender Individuen als auch deren Gemeinschaften. Dieses gemeinsame Erfolgserlebnis stärkt die Gruppenkohäsion, vertieft die Kooperation und Gegenseitigkeit in der Gemeinschaft. Klientel und Gemeinschaft unterstützen ihre ‚big men‘ jedoch nicht nur, weil deren Prestigeanstieg auch das Ansehen und die Stärke der Gruppe steigern, sondern auch aus einer reziproken Erwartungshaltung heraus: erfolgreiche ‚big men‘ gewährleisten den Rückfluß vieler Wertsachen in die Gemeinschaft (Meggitt 1967: 22; Strathern, A. 1971a: 167). Eine weitere indirekte Funktion der Tauschfeste liegt im Anreiz zur Intensivierung der Produktionsaktivitäten (Brown 1978: 93), denn erst Produktionssteigerungen ermöglichen erfolversprechende Teilnahme an den Zeremonialverteilungen und sichern gleichzeitig die Subsistenz großer Populationen. Gitlow weist allerdings darauf hin, daß keine Produktionsmaximierung angestrebt wird. So geht durch die Festlichkeiten den Hagenern viel Produktionszeit verloren. Sie bleibt aber nicht wirklich ungenützt, da mit den Festen und Schweineopfern die Ahnengeister zufriedengestellt werden, die ihrerseits der Gemeinschaft dafür Beistand gewähren (1966: 4, 50).

53 Rubel/Rosman konstatieren die Abwesenheit eines Intergruppenwettbewerbes bei den Maring und Manga (1978: 284). Das gilt nach D.K. Feil auch für die Tombema-Enga; der Tee-Tausch soll bei ihnen nicht kompetitiv sein, weil Krieg und Tausch entgegengesetzte Prinzipien verkörpern (1980: 20). Diese Aussage steht in Gegensatz zu Meggitts Feststellungen über die Mae Enga. Zu Feil muß angemerkt werden, daß Tausch und Krieg sicherlich verschiedene Ziele zugrunde liegen, nicht aber unbedingt unterschiedliche Prinzipien. Es ist insbesondere nicht einzusehen, warum eines der grundlegenden Gesellschaftsprinzipien – der Wettbewerb – im Tausch nicht erscheinen soll. Zumindest in jenen Fällen, in denen der Tausch als eine Art Kriegersatz fungiert (siehe: Brandewie 1981: 161) liegt mit Sicherheit ein Wettbewerbscharakter vor.

Das Wesen der ‚big man‘-Ökonomie und dessen Implikationen für den ökonomischen Wandel

Nachdem in Umrissen deren zentrale Faktoren herausgearbeitet sind, kann die sozio-ökonomische Formation der Hochlandgesellschaften festgelegt und der paradigmatische Stellenwert der ‚big men‘ in ihr aufgezeigt werden.

Diese spezielle sozio-ökonomische Formation resultiert aus der Kombination zweier Produktionsweisen (vgl. Terray 1974: 138f.): einer egalitaristisch-reziproken und einer individualistisch-redistributiven.

Da aber eine Betrachtung der jeweils zugrundeliegenden Produktionsverhältnisse zwar eine Synchronität, nicht aber Gleichwertigkeit des Auftretens ergibt, darf eine Identifikation der Produktionsweisen sich nicht auf die Frage beschränken, ob von ihnen mehrere vorliegen. Im Zentrum der Diskussion muß stattdessen das Verhältnis der Produktionsweisen zueinander stehen, denn nur über diese Analyseebene kann das Wesen der Hochland-Ökonomie bestimmt werden.

Die Analyse der traditionellen Ökonomie ergibt eine unbestreitbare Relation: die individualistisch-redistributive Produktionsweise steht im Schatten der egalitaristisch-reziproken. Die zuletzt genannte herrscht also vor; sie definiert den Rahmen für das mögliche Ausmaß des Individualismus.

Eine derartige Konstellation kann nur vermittels einer evolutionistischen Sichtweise erklärt werden: in einer eher traditionsgeleiteten Ökonomie treten Innovatoren, die ‚big men‘ auf, welche den Übergang zu einer neuen Produktionsweise ankündigen. Dadurch entstehen innergesellschaftliche Konflikte, ja Widersprüche (das impliziert gleichzeitig: Vorstellungen von sich im Equilibrium befindenden Gesellschaften sind aufzugeben – siehe: Sigrist 1983: 35), deren kurzfristige Lösung nicht möglich ist (Godelier 1973: 12). Um eine lebensfähige Ordnung zu erhalten, tendieren deshalb die betroffenen Gesellschaften dazu, die Widersprüche maximal abzuschwächen, d. h. eine echte Arbeit an den Widersprüchen zu vollziehen (Godelier 1973: 80). Als eine Bestätigung der theoretischen Formulierung dieses Problems kann die Interpretation der Verhältnisse in den Gesellschaften Neuguineas durch P. Sillitoe angesehen werden. Die zentrale Lösung für den Widerspruch zwischen individualistischem und gemeinschaftskonformem, kooperativem Handeln sieht er im Tausch gegeben:

“Exchange is well suited to resolve the apparent impasse which exists between group interest and individual interests because it not only implies sociability but it also promotes competition and so appeals to the individual.” (1978a: 21)

In den Anforderungen und der Dynamik, die das Tauschsystem mit sich bringt, zeigt sich andererseits nicht nur die gesamte Spannbreite der Problematik einer synchronen Existenz zweier rivalisierender Produktionsweisen sondern auch ihre Hierarchie. Hierbei geraten speziell die ‚big men‘ – personalisierte Paradigmen der kulturellen Konflikte und Lösungsversuche – in ein Dilemma. Von ihnen wird erwartet, daß sie die divergierenden Leitmotive der Kultur – Gleichheit und Individualismus – gleichzeitig erfüllen können (vgl. Burridge 1975: 103). Das zur Lösung dieser Aufgabe vorgesehene Mittel – der Zeremonialtausch – tendiert jedoch im Gegenteil zur Konfliktverschärfung. Wollen nämlich die ‚big men‘ den vielfältigen Funktionen des Tausches, vor allem den externen, gerecht werden, sehen sie sich gezwungen, in zunehmendem Maße ihre Klientel ökonomisch zu erpressen und den Rückfluß von Gütern zu verzögern oder zu verhindern (siehe: Sahlin 1970: 209). Gleich ob die Wettbewerbszwänge des Zeremonialtausches oder persönliche Bereicherungssucht diese Reziprozität ver-

hindern, den ‚big men‘ droht die egalitäre Rebellion der Klientel; denn langfristig ist ein solcher ‚Betrug‘ oder Vertrauensbruch gegenüber der Klientel kaum möglich (Strathern, A. 1978: 262). In solchen Konfliktfällen zeigt sich deutlich die Hierarchie der Produktionsweisen bzw. der dahinterstehenden ideologischen Prinzipien.

In den traditionellen Hochlandgesellschaften dominierten soziale Erwägungen die Ökonomie, deren Charakter blieb ohne Zweifel nicht-monetär⁵⁴. Ökonomische Beziehungen gestalten sich nie ohne soziale Komponente. Nirgendwo trat der unpersönliche, ausschließlich profitorientierte Markttausch als wirtschaftliches Integrationsmuster in Erscheinung.⁵⁵ In einem solchen ökonomischen System gab es keinen Spielraum für permanente, institutionalisierte Ausbeutung. Die auftretenden Widersprüche – nicht-antagonistischer Art – erfuhren, wie gesehen, eine interne, zufriedenstellende Bewältigung, da selbst die persönliche Akkumulation der ‚big men‘ letztendlich sozialen Zielen verpflichtet war.

Nur über diese komplexe Sichtweise des ökonomischen Systems können die Veränderungen, denen sich die Gesellschaften Neuguineas ausgesetzt sehen, qualitativ in ihrer vollen Tragweite abgeschätzt und als radikaler Bruch mit den traditionellen sozio-ökonomischen Beziehungen gewertet werden.

Der relativ schnelle ökonomische Wandel setzte im Hochland nach dem 2. Weltkrieg durch das forcierte Vordringen der kapitalistischen Wirtschaft – hauptsächlich in Form von Cashcrop-Anbau – ein. Ohne hierbei der Relevanz externer, von den Kolonialbedingungen diktiert, Zwänge mehr als nebensächliche Beachtung zu schenken, hatten Formalisten schnell eine Erklärung zur Hand, die aus ihrer reduzierten Sicht der Ökonomie resultierte und darüberhinaus eine willkommene Legitimierung für die kapitalistische Penetration bot: als zentralen fortschrittsbegünstigenden Faktor sahen sie die Adaptabilität traditioneller ökonomischer Züge für wirtschaftliches Wachstum an (Salisbury 1962; Finney 1968) – insbesondere die innovatorische Rolle der ‚big men‘, deren vorwiegend sozio-strukturelle Bedeutung – also nichtökonomische – sie ignorierten. Denn zwischen einer vorkapitalistischen und einer kapitalistischen Ökonomie erkannten sie keinen qualitativen Unterschied an – insbesondere nicht in Gesellschaften mit individualistischen ‚big men‘, in denen sie die Keimzelle des Kapitalismus entdeckt zu haben glaubten. Was ihnen folglich als fast nahtloser Übergang erschien, zeigt sich allerdings in der Realität als ein Aufeinanderprallen zweier inkompatibler Systeme bzw. Lebensweisen. Die Bereitwilligkeit, mit der anfangs neue Güter

54 Eine exakte Begründung dieser Aussage kann hier nicht mehr erfolgen. Es sei aber darauf hingewiesen, daß die Verwendung des Terminus ‚nichtmonetär‘ keinesfalls generell die Ablehnung der Existenz ‚primitiven Geldes‘ (in Form von Wertgegenständen) impliziert. Die Anwendung eines derartigen Konzeptes kann allerdings nur unter Berücksichtigung jener Einschränkungen erfolgen, die von M. Godelier herausgearbeitet wurden: 1. Wertgegenstände besitzen eine Doppelnatur – als Ware bzw. als soziales Tauschobjekt 2. sie sind ein allgemeines, nicht aber universales Tauschäquivalent (1973: 209 u. 229). Auf die soziale Bedeutung jener als Geld bezeichneten Tauschmittel und ihre begrenzte Zirkulationsfähigkeit wiesen eine Reihe renommierter Autoren hin, so z. B. Thurnwald 1912: 38; Baric, L. 1964: 39, Strathern, A. 1971a: 101ff.; Burridge 1975: 90.

Diesen Erwägungen zufolge ist anzuzweifeln, ob die Akkumulation von Wertgegenständen – in einem engen Sinne – als Kapitalbildung angesehen werden darf (dies tun z. B. Belshaw 1974: 58f.; Firth, 1964: 18ff.; Pospisil 1978: 5). Selbst wenn einige Gesellschaften auffallend starke Ökonomisierungstendenzen zeigen, bleiben diese immer von sekundärer Relevanz. Ihnen gelang nicht der Durchbruch zum gesellschaftsbestimmenden Verhaltensleitmotiv.

55 Nur Pospisil sieht die Schweinefeste als riesige Märkte – mit Kauf und Verkauf, Kreditvergabe und Schuldenbegleichung – an (1978: 21). Seine Aussagen stellen wohl eher präjudizierende Ergebnisse der theoretischen Ausrichtung dar, als eine Wiedergabe der realen Verhältnisse. Niemand außer ihm interpretierte den Charakter der Tauschfeste als ökonomischen.

und Bedürfnisse akzeptiert und die Warenproduktion – speziell Kaffee – aufgenommen wurde (siehe: Treide 1981: 163), sowie die führende Rolle der ‚big men‘ in diesen Aktivitäten vermochte zunächst die Unverträglichkeit der miteinander konfrontierten ökonomischen Systeme zu verschleiern. Doch in zunehmendem Maße wurden sich die Gesellschaften der unerwünschten, von ihnen nicht einkalkulierten Konsequenzen bewußt, wie Auflösung der traditionellen sozio-ökonomischen Beziehungen und beginnende Ausbeutung statt Fortbestand des bewährten Systems auf einem höheren ökonomischen Niveau oder Unterentwicklung statt Reichtum.

Die vielfältigen und gehäuft auftretenden Reaktionen auf die unerwünschten Entwicklungen reichen von Cargo-Kulten bis zu politischen und intellektuellen Propagierungen des ‚Wantok‘-Prinzips (womit Zusammengehörigkeit und Solidarität ausgedrückt werden soll) im seit 1975 unabhängigen Staat Papua Neuguinea.⁵⁶ Sie dürfen, ja müssen, als klarer Beleg – mitunter den Charakter eines Hilferufs annehmend – für die drohende fundamentale (Zer-)Störung eines einheimischen komplexen ökonomischen Systems aufgefaßt werden, welches nur vor der massiven externen Beeinflussung ein Gleichgewicht zwischen Individualismus und Gleichheit herstellen, d. h. den Widerspruch zufriedenstellend bewältigen konnte.

Literaturverzeichnis

- Barić, Lorraine, 1964: Some Aspects of Credit, Saving and Investment in a ‘Non-Monetary’ Economy (Rossel Island). In: Firth, Raymond/Yamey, B.S. (Hrsg.): Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago, S. 35–52.
- Belshaw, Cyril S., 1974 (1955): In search of wealth. A study of the emergence of commercial operations in the Melanesian society of Southeastern Papua. Millwood, New York.
- Brandewie, Ernest, 1981: Contrast and Context in New Guinea Culture: The Case of the Mbowamb of the Central Highlands. St. Augustin.
- Brookfield, Harold C., 1972: Colonialism, Development and Independence. The Case of the Melanesian islands in the South Pacific. Cambridge.
- , 1973: The Pacific in transition. Geographical perspectives on adaptation and change. London.
- Brown, Paula, 1978: Highland peoples of New Guinea. Cambridge usw.
- Burns, Tom / Cooper, Matthew / Wild, Bradford, 1972: Melanesian big men and the accumulation of power. In: Oceania Bd. 43, Nr. 2, S. 104–112.
- Burridge, K.O.L., 1975: The Melanesian Manager. In: Beattie, J.H.M. / Lienhardt, R.G. (Hrsg.): Studies in Social Anthropology. Oxford, S. 86–104.
- Chayanov, A.V., 1966: On the Theory of Peasant Economy. Homewood.
- Cook, Scott, 1966: The Obsolete “Anti-Market” Mentality. A Critique of the Substantivist Approach to Economic Anthropology. In: American Anthropologist Bd. 68, S. 323–345.
- Dalton, George, 1971: Economic Anthropology and Development. Essays on Tribal and Peasant Economies. New York/London.
- Feil, D.K., 1980: Symmetry and Complementarity: Patterns of Competition and Exchange in the Enga Tee. In: Oceania Bd. 51, Nr. 1, S. 20–39.
- Finney, Ben R., 1968: Bigfellow man belong Business in New Guinea. In: Ethnology Bd. 7 (4), S. 392–410.

56 Es würde den Rahmen dieses Beitrages übersteigen, die Leitlinien der heutigen ökonomischen Entwicklung auf Neuguinea und die Spannweite der Reaktionen von Papuas auf deren kapitalistische Tendenz, auf nichterwünschte Folgen, aufzuzeigen. Der an dieser Problematik interessierte Leser sei aber auf folgende relevante Literatur hingewiesen: Brookfield 1972, 1973; Fitzpatrick 1980; Hau’ofa 1975; Heider 1975; Kasaipwalova 1974; Lingenfelter 1977; Meggitt 1973; Salisbury 1962; Strathern, A. 1971a, 1971b; Treide 1981; Worsley 1973.

- Firth, Raymond, 1964: *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies: A Viewpoint from Economic Anthropology*. In: Firth, Raymond/Yamey, B.S. (Hrsg.): *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Chicago, S. 15–34.
- Fitzpatrick, Peter, 1980: *Law and state in Papua New Guinea*. London.
- Fried, Morton H., 1979: *Economic Theory and First Contact*. In: Léons, Madeline B./Rothstein, Frances (Ed.): *New Directions in Political Economy*. Westport, S. 4–17.
- Gitlow, Abraham L., 1966 (1947): *Economics of the Mount Hagen Tribes, New Guinea*. Seattle/London.
- Godelier, Maurice, 1973: *Ökonomische Anthropologie. Untersuchungen zum Begriff der sozialen Struktur primitiver Gesellschaften*. Reinbek b. Hamburg.
- Hanser, Peter, 1978: *Politische Führung in den vorkolonialen Gesellschaften Neuguineas. Das ‚big man‘-System und seine Stellung im Rahmen politischer Evolution*. Unveröffentl. Mag.-Arbeit, Freiburg i. Br.
- Hau’ofa, Epeli, 1975: *Anthropology and Pacific Islanders*. In: *Oceania* Bd. 45, Nr. 4, S. 283–289.
- Heider, Karl, G., 1970: *The Dugum Dani. A Papuan Culture in the Highlands of West New Guinea*. Chicago.
- , 1975: *Societal Intensification and Cultural Stress as Determining factors in the Innovation and Conservatism of Two Dani Cultures*. In: *Oceania* Bd. 46, Nr. 1, S. 53–67.
- Hirschmann, Albert O., 1980 (1977): *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt/M.
- Kahn, Joel S. / Llobera, Josep R., 1981: *Towards a New Marxism or a New Anthropology*. In: Kahn, Joel S./Llobera, Josep R. (Hrsg.): *The Anthropology of Pre-Capitalist Societies*. London, S. 263–329.
- Kasaipwalova, John, 1974: *‘Modernising’ Melanesian society – why, and for whom?* In: May, R.J. (Hrsg.): *Priorities in Melanesian Development*. Canberra, S. 451–454.
- Lang, Janos, 1979: *Traditional Economic Life in New Guinea*. In: *Acta Ethnographica*, Bd. 28, S. 75–94.
- Le Clair, Edward E. / Schneider, Harold K. (Hrsg.), 1968: *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*. New York us.
- Léons, Madeline B. / Rothstein, Frances (Hrsg.), 1979: *New Directions in Political Economy. An Approach from Anthropology*. Westport.
- Lingenfelter, Sherwood G., 1977: *Socioeconomic Change in Oceania*. In: *Oceania* Bd. 48, Nr. 2, S. 102–120.
- Malinowski, Bronislaw, 1979 (1922): *Argonauten des westlichen Pazifik*. Frankfurt/M.
- Mc Dowell, Nancy, 1980: *It’s not who you are but how you give that counts: the role of exchange in a Melanesian society*. In: *American Ethnologist* Bd. 7, Nr. 1, S. 58–70.
- Meggitt, Mervyn J., 1957: *Enga Political Organization. A Preliminary Description*. In: *Mankind*, Bd. 5, Nr. 4, S. 133–137.
- , 1967: *The Pattern of Leadership Among the Mae-Enga of New Guinea*. In: *Anthropological Forum* Bd. 2, Nr. 1, S. 20–35.
- , 1973: *The Sun and the Shakers: A millenarian cult and its transformations in the New Guinea Highlands*. In: *Oceania* Bd. 44, Nr. 1, S. 1–37 u. Nr. 2, S. 109–126.
- , 1974: *“Pigs are our hearts!” The te exchange cycle among the Mae Enga of New Guinea*. In: *Oceania* Bd. 44, Nr. 3, S. 165–203.
- Meillassoux, Claude, 1964: *Anthropologie économique des Gouro de Côte d’Ivoire*. Paris.
- Morauta, Louise, 1979: *Indigenous Anthropology in Papua New Guinea*. In: *Current Anthropology* Bd. 20, Nr. 3, S. 561–566 u. Diskussion bis S. 576.
- Moulik, T.K., 1978: *Social Determinism and Social Change: An Analysis of Alternatives for the Future Development of Papua New Guinea*. In: Maruyama, M. / Harkins, A.M. (Hrsg.): *Cultures of the Future*. The Hague/Paris, S. 207–288.
- Polanyi, Karl, 1944: *The Great Transformation*. New York.
- , 1957: *The Economy as Instituted Process*. In: Polanyi, K. / Arensberg, C.M. / Pearson, H.W. (Hrsg.): *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, S. 243–270.
- Pospisil, Leopold, 1963: *Kapauku Papuan Economy*. New Haven.
- , 1978 (1963): *The Kapauku Papuans of West New Guinea*. New York usw.
- Röpke, Jochen, 1968: *Primitive Wirtschaft, Kulturwandel und die Diffusion von Neuerungen*. Diss. Freiburg.
- , 1969: *Nationalökonomie und Ethnologie. Die ökonomische Theorie primitiver Gesellschaften in kritischer Betrachtung*. In: *Sociologus* Bd. 19, S. 101–133.
- , 1971: *Neuere Richtungen und theoretische Probleme der Wirtschaftsethnologie*. In: Trimborn, H. (Hrsg.): *Lehrbuch der Völkerkunde*. 4. Aufl., Stuttgart, S. 446–457.
- Rubel, Paula G. / Rosman, Abraham, 1978: *Your Own Pigs you may not eat: A comparative study of New Guinea Societies*. Chicago/London.
- Sackett, Lee, 1974: *A Note on “Measurable Prediction” Theory as Applied to Cargo Cults*. In: *Oceania* Bd. 44, Nr. 4, S. 294–300.

- Sahlins, Marshall D., 1970 (1963): Poor man, rich man, big-man, chief: Political types in Melanesia and Polynesia. In: Harding, Thomas G. / Wallace, Ben J. (Hrsg.): Cultures of the Pacific – Selected Readings. New York, S. 203–215 u. 446–452.
- , 1978 (1974): Stone Age Economics. London.
- Salisbury, R.F., 1962: From stone to steel. Economic consequences of a technological change in New Guinea. Melbourne.
- , 1964: Despotism and Australian Administration in the New Guinea Highlands. In: American Anthropologist Bd. 66, Nr. 4, 2. Teil, S. 225–239.
- , 1968: Anthropology and Economics. In: Le Clair, E.E. / Schneider, H.K. (Hrsg.) Economic Anthropology. New York usw., S. 477–485.
- Sigrist, Christian, 1983 (1978): Gesellschaften ohne Staat und die Entdeckungen der Social Anthropology. In: Kramer, F. / Sigrist Ch. (Hrsg.): Gesellschaften ohne Staat. Gleichheit und Gegenseitigkeit. Frankfurt/M. S. 28–44.
- Sillitoe, Paul, 1978a: Exchange in Melanesian Society. In: Ethnos, Bd. 43, I, S. 7–29.
- , 1978b: Big Men and War in New Guinea. In: Man, Bd. 13, Nr. 2, S. 252–271.
- , 1978c: Ceremonial Exchange and Trade: Two Contexts in which objects change hands in the Highlands of Papua New Guinea. In: Specht, Jim / White, J. Peter (Hrsg.) Trade and Exchange in Oceania and Australia. Mankind 11 (3), S. 265–275.
- , 1979: Give and take. Exchange in Wola Society. New York.
- Stagl, Justin, 1970: Demokratie in geschlossenen Gesellschaften. Acta ethnologica et linguistica Nr. 17. Wien.
- , 1974: Die Morphologie segmentärer Gesellschaften. Dargestellt am Beispieldes Hochlandes von Neuguinea. Meisenheim.
- Strathern, Andrew J., 1966: Despots and Directors in the New Guinea Highlands. In: Man, Bd. 1, Nr. 3, S. 356–367.
- , 1971a: The Rope of Moka. Big-men and ceremonial exchange in Mount Hagen New Guinea. Cambridge.
- , 1971b: Cargo and Inflation in Mount Hagen. In: Oceania Bd. 41, Nr. 4, S. 255–265.
- , 1972a: One father, one blood. Descent and group structure among the Melpa people. London.
- , 1972b: The Entrepreneurial Model of social change: from Norway to New Guinea. In: Ethnology Bd. 11 (4), S. 368–379.
- , 1974: Melpa Land Tenure: Rules and Processes. In: Lundsgaarde, Henry P. (Hrsg.): Land Tenure in Oceania. Honolulu, S. 18–38.
- , 1978: T a m b u and K i n a : ‘Profit’ Exploitation and Reciprocity in Two New Guinea Exchange Systems. In: Specht, Jim / White, J. Peter (Hrsg.). Trade and Exchange in Oceania and Australia. Mankind 11 (3), S. 253–264.
- , 1979: Ongka. A self-account by a New Guinea big-man. New York.
- Strathern, Marilyn, 1972: Women in Between. Female Roles in a Male World: Mount Hagen, New Guinea. London/New York.
- Terray, Emmanuel, 1974 (1972): Zur politischen Ökonomie der „primitiven“ Gesellschaften. Zwei Studien. Frankfurt/M.
- Thurnwald, Richard, 1912: Forschungen auf den Salomo-Inseln und dem Bismarck-Archipel. Bd. III Volk, Staat und Wirtschaft. Berlin.
- , 1920/21: Die Gemeinde der Banaro. Ein Beitrag zur Entstehungsgeschichte von Familie und Staat. In: Zeitschrift f. vergl. Rechtswissenschaft Bd. 38, 1920, S. 362–474, Bd. 39, 1921, S. 68–219.
- , 1932: Die menschliche Gesellschaft in ihren ethno-soziologischen Grundlagen. Bd. 3: Werden, Wandel und Gestaltung der Wirtschaft im Lichte der Völkerforschung. Berlin/Leipzig.
- Treide: Barbara, 1981, Soziale Strukturen und ethnische Verhältnisse im zentralen Hochland von Papua-Neuguinea. In: Jahrbuch d. Museums f. Völkerkunde Leipzig Bd. 23, S. 118–169.
- Worsley, Peter, 1973 (1957, 1968): Die Posaune wird erschallen. „Cargo“-Kulte in Melanesien. Frankfurt/M.