

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Marcel Mauss and Economic Theories: The Institution of Money

Henrik Egbert

27 March 2018

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/85522/>

MPRA Paper No. 85522, posted 27 March 2018 13:17 UTC

Marcel Mauss und ökonomische Theorien: Die Institution Geld*

Henrik Egbert[†]

March 27, 2018

Abstract: This paper puts Marcel Mauss's concept on money in the context of economic theories. Mauss articulated his thoughts on money in the first decades of the 20th century. They are considerably less known and discussed than his famous essay on 'the gift'. Nevertheless, his contributions on the origin and function of money are worth being examined in economics as well as in economic-anthropological discourse. This essay relates Mauss's ideas to microeconomic theories. The argument pursued is that his concepts on money are both compatible with neoclassical, and with New Institutional Economic theories. For this purpose, the text addresses three parallels.

JEL: B15, Z10, Z13

Keywords: Marcel Mauss, money, the gift, history of economic thought

1. Einleitung

Marcel Mauss behandelt für die ökonomische Analyse sozialer Kontexte bedeutende Themen. Hierzu gehören Reziprozität, Gaben und Geld. Allerdings rezipieren Ökonomen seine Arbeiten selten. Die geringe Rezeption mag einer Ignoranz vieler Ökonomen gegenüber ethnologischen Arbeiten insgesamt geschuldet sein (vgl. Carrier und Miller 2003). Es kann aber auch daran liegen, dass Mauss den französischen Schulen der Soziologie und Ethnologie zugerechnet wird. Denkschulen, die nur selten von Ökonomen beachtet werden. Die Ausnahme bildet sein bekanntester Beitrag *Die Gabe* (Mauss 1925). Dieser wird in Arbeiten zum Gift exchange (Mercier Ythier 2006), zum reziproken Tausch (Kranton 1996), zur Bedeutung von Normen (Elster 1989) oder in der Konsumforschung (Giesler 2006; Egbert 2017a) aufgegriffen. Dass die Arbeiten

* Dies ist ein Arbeitspapier. Eine überarbeitete Version erscheint in *Anthropos* 113(2) [2018]. In Auszügen wurden Textbausteine in bulgarischer Sprache veröffentlicht als: Egbert, H.; Sedlarski, T. (2016): "Марсел Мос и новата институционална икономика (Marcel Mauss and New Institutional Economics)." *Economic and Social Alternatives (Икономически и социални алтернативи)* 2016(4): 121-129.

[†] Contact: henrik.egbert@hs-anhalt.de.

von Mauss Parallelen zu ökonomischen Theorien haben, scheint jedoch auch in der Ethnologie wenig beachtet zu werden. An diesem Punkt setzt dieser Aufsatz an.

Hahn, Schmidt und Seitz (2015) stellen in der Anthologie *Schriften zum Geld* zentrale Beiträge von Marcel Mauss zum Thema Geld zusammen und binden diese in einen Kontext der Mauss'schen Ideen ein (Hahn 2015; Schmidt und Seitz 2015). Deutlich wird eine komplexe Sichtweise auf Geld, die Geld und wirtschaftliches Handeln in eine soziale Gesamtheit einbettet.

In diesem Aufsatz benutze ich das Beispiel Geld, um die Vereinbarkeit der Überlegungen von Mauss mit Aspekten ökonomischer Theorien zu zeigen. Dazu stelle ich die Hypothese auf, dass die von Mauss dargelegte Sichtweise auf Geld mit modernen mikroökonomischen Theorien in Einklang steht. Dies wird durch drei Beispiele erläutert.

Im zweiten Abschnitt folgt eine Synopse der Ausführungen von Mauss zum Geld im Kontext ethnologischer Forschung. Im dritten Abschnitt werden Grundzüge ökonomischer Theorien in Bezug auf Geld ausgeführt. Im vierten Abschnitt skizziere ich Parallelen zwischen den Ideen von Mauss und ökonomischen Theorien. Deutlich wird, dass es sowohl Annäherungspunkte zwischen der neoklassischen Theorie als auch der Neuen Institutionenökonomik und den Mauss'schen Erkenntnissen gibt. Dieses Ergebnis wird in der Zusammenfassung nochmals aufgegriffen und diskutiert.

2. Geld in der Ethnologie

Geld spielt schon lange eine Rolle im ethnologischen Diskurs (vgl. Maurer 2006). Keith Hart legt dar, wie in den letzten Jahrzehnten die Bedeutung des Themas zunahm (Hart 2005; Hann und Hart 2011:93-99). Hart (2001:192-196 2009) trägt selbst mit Bezug auf Mauss und Polanyi (1944) Wesentliches zu dieser Forschung bei. Drei Erklärungen zur Entstehung von Geld werden unterschieden (vgl. Hart 1986, 2005; auch Plattner 1989:173-182).

Erstens wird Geld als Ware betrachtet. Geld entsteht quasi von selbst, d.h. als Folge eines Marktes. Gibt es Märkte, so etabliert sich ein Tauschmittel für den Tausch. Geld löst den reinen Gütertausch ab. Dies ist plausibel, weil Geld Probleme löst, die durch Barterhandel entstehen. Beispielsweise sinken durch den Geldeinsatz Tauschkosten. Dieser „bottom up“ Ansatz (Hart 1986) benötigt als Erklärung für die Entstehung von Geld keine staatlichen Institutionen. Geld entsteht spontan. Die Perspektive einer spontanen Entstehung von Geld als Folge von Märkten ist auch in der Ökonomie verbreitet (Bell 2001; vgl. Hayek 1969 zur spontanen Entstehung von Institutionen).

Zweitens kann Geld Ausdruck staatlicher Autorität sein. Organisationen, wie Regierungen oder Staaten, schaffen gezielt Geld. Es sichert die Autorität einer

Organisation. Staatliche Autorität drückt sich in den Verpflichtungen der Menschen gegenüber dieser Organisation aus. Verpflichtungen sind beispielsweise Zahlungen von Abgaben und Steuern. Da diese in einem vom Staat definierten Geld zu entrichten sind, entsteht in der Wirtschaft eine Nachfrage nach diesem spezifischen Geld. Der Staat setzt einen Anreiz, dass von ihm definierte Geld zu verwenden (Knapp 1905). Als Folge zirkuliert in einem Staat nur ein Geld. Bell (2001) und Hart (1986, 2005:168-169) verweisen auf Knapp (1905) und Keynes (1930), die bereits zuvor Geld als Ergebnis staatlichen Handelns beschreiben. Geld entsteht nicht durch Märkte, sondern durch andere Institutionen.

Drittens schafft menschliche Interaktion Geld. Es wird als Vertrauen zwischen Menschen interpretiert (vgl. Hart 1986:644). Menschen erzeugen Geld, indem sie sich ein Versprechen geben, etwas Vereinbartes zu tun (vgl. Mauss 2010:64). Geld stellt dann das Vertrauen auf die Begleichung einer Schuld dar (Innes 1913) und ist gleichzeitig eine Grundlage sozialer Beziehungen (vgl. auch Parry 1986). Es hilft Ansprüche zu erfüllen (vgl. Bell 2001). Hiernach schafft die Interaktion zwischen Individuen oder Gruppen Geld.

Diese drei Ansätze schließen sich nicht aus, sondern können komplementär verstanden werden. Pryor (1977) legt eine der wenigen quantitativen Arbeiten zur Geldentstehung in Bezug auf Markt vs. Staat vor, jedoch sind die Ergebnisse nicht eindeutig. Später arbeitet Hart (1986) die komplexe Rolle beider Institutionen für die Schaffung von Geld heraus. In neueren Arbeiten beschreibt Gregory (1997) den Verlust staatlicher Kontrolle über Geld und die Entkopplung von Geld auf Arbeits- und Gütermärkten.

Ein vieldiskutierter Aspekt von Geld ist dessen Personalisierung. Staatliches Geld ist einerseits ein homogenes Gut, andererseits setzen es Menschen häufig in Handlungskontexte und benennen es entsprechend seiner Entstehungsgeschichte oder einer geplanten Verwendung (Zelizer 1994). Die Arbeit von Zelizer zeigt Parallelen zum früheren Ansatz der mentalen Buchhaltung, der kontextabhängigen Betrachtung von Geld und Wert (vgl. Kahneman und Tversky 1984). Dass Geld kein unpersönliches Gut ist, führt bereits Melitz (1970) in seiner Kritik an Polanyi (1944) und dessen Schülern aus (vgl. auch Hart 2007a). Melitz argumentiert, dass auch in entwickelten Gesellschaften Geld ein „special purpose money“ ist und die Distinktion von Polanyi nicht stimmt.

Geld ist eine zentrale Institution in gesellschaftlichen Entwicklungsprozessen (Mauss 1914; Mauss und Simiand 1934; Polanyi 1944; Buchan 1997; Hart 2001; 2009). Es hat in diesen Prozessen verschiedene Funktionen. In der ökonomischen Darstellung sind dies die eines Tauschmittels, eines Wertaufbewahrungsmittels und eines Wertmaßstabes. Eine weitere Funktion kann die eines Datenspeichers sein (vgl. Hart 2001). Elektronisches Geld ist Informationsträger und erlaubt es Gesellschaften und Individuen zu dokumentieren, was sie selbst und andere tun oder getan haben. Neuerdings wird die Funktion von Geld als Kommunikationsmittel (vgl. auch Luhmann

1984) im Kontext der Globalisierung herausgestellt und Geld als „new human universal“ bezeichnet (Hart 2009).

Die Ansätze von Marcel Mauss finden sich teilweise in diesen Positionen wieder (vgl. Hart 2005; 2007b; 2009; vgl. Hahn et al. 2015). Mauss sieht die Gabe (1925) als Ursprung des Tausches und sozialer Interaktion an. Hiernach entwickeln Menschen *zuerst* Geld und *anschließend* Tausch. Es sind weder Märkte noch Staaten, sondern es sind Menschen, die Geld schaffen und für den Aufbau von Gemeinschaft nutzen.

Das Handeln Einzelner ist bei Mauss geleitet durch das Zusammenspiel sozialer Verpflichtungen und individueller Freiheit (Hart 2007b). Die durch das Handeln ihrer Mitglieder geformten Gesellschaften sind jeweils spezifisch und zeigen einen eigenen Charakter, so *wie* „kollektive Individuen“ (Schmidt und Seitz 2015:217). Allerdings betrachtet Mauss Gesellschaften nicht als völlig homogen, sondern Gesellschaften setzen sich aus Gruppen zusammen (Hart 2007b). Mauss geht von einer gesellschaftlichen Komplexität aus. Diese Sichtweise steht scheinbar im Gegensatz zu jenen utilitaristischen Ansätzen, die den methodologischen Individualismus anwenden, der eine zentrale Grundlage mikroökonomischer Theorien ist.

Nach Mauss schafft wirtschaftliches Handeln Gesellschaft, jedoch bleibt es immer Teil eines Ganzen, eines „sozialen Phänomens“ (Mauss 2013:173, 178). Zu diesem Ganzen gehören ebenfalls soziales und religiöses Handeln (Hahn 2015). Mauss vertritt die Position, dass wirtschaftliches Handeln nur im Kontext von Gruppen beschrieben werden kann und die für die Gruppe geltenden Werte und Institutionen zu beachten sind (vgl. Schmidt und Seitz 2015:218). Folglich ist auch Geld auf mehreren Ebenen zu analysieren. Es kann isoliert beschrieben, nicht aber isoliert, d.h. nur religiös oder nur ökonomisch analysiert werden (vgl. Hahn 2015:13).

Eine Gesellschaft bestimmt auch den Wert ihres Geldes. Die Objekte, die als Geld verwendet werden, erhalten ihren Wert durch die Gruppe, die sie verwendet (Hahn 2014 mit Bezug auf Laum 1924). Insofern ist der Wert immer subjektiver Natur, d.h. er gilt nur für die Gruppe. In der Debatte mit Simiand (Mauss und Simiand 1934) wird diese Perspektive deutlich. Mauss erläutert (Mauss und Simiand 1934:121-122), dass die Erwartung in Bezug auf fixe Preise, die auf Geld beruhen, ein Ausdruck kollektiven Denkens von Gesellschaften ist. Treffen kollektive Erwartungen nicht ein, so wird dies erkennbar in Börsenbewegungen oder wirtschaftlichen Zusammenbrüchen.

Die Entstehung von Geld und seine kontextuelle Bedeutung, also der Ursprung der *Institution* Geld (Mauss 1914:27), leitet Mauss anhand von Beispielen her. Die ersten Formen von Geld sind Dinge, denen Menschen eine magische und religiöse Kraft zuweisen, beispielsweise Kristalle oder Metalle (Mauss 1914:29; 1923:49; vgl. ergänzend Laum 1924). Diese Dinge sind für ihre Besitzer und die sie einsetzenden Gruppen „kostbar“. Sie erzeugen Prestige und Macht. Aus diesen kann eine Kaufkraft abgeleitet werden (Mauss 1914:32). Diese ist in der ursprünglichen Magie begründet,

die den Dingen zugeschrieben wird, die dann zu Geld werden (Schmidt und Seitz 2015:219). Die Dinge verlieren nicht durch Tausch ihre Eigenschaften, sondern ihr Wert wird durch wiederholten Tausch und Handel bestätigt (Mauss 1914:30). Diese Dinge beschreibt Mauss (1923:50) als werterhaltend. Damit hat Geld auch in seinen frühesten Formen eine Kaufkraft innerhalb der Gruppe, die es verwendet (Mauss 1914:27; 1923:49).

Die skizzierte Sichtweise auf Gesellschaften und auf Geld verdeutlicht, wie Tausch Verträge begründet. Diese bestehen nicht zwischen Individuen, sondern zwischen Gruppen, wie beispielsweise Familien, Clans oder Generationen (Mauss 1921:37; vgl. auch 1925). Tausch und Verträge beinhalten zwar immer mehr als ausschließlich ökonomische Aspekte, diese aber eben auch.

Mauss verwendet in seiner Darstellung nicht den Begriff Knappheit, die in allen ökonomischen Theorien angenommen wird (Robbins 1932). Jedoch ist in seinen Beschreibungen die Knappheit der „Dinge“, die zu Geld werden, immanent: wenn nicht jeder über kostbare magische Dinge verfügen kann, diese jedoch von Menschen begehrt werden, dann drückt dies Knappheit aus. Im nächsten Abschnitt stelle ich Geld im Kontext ökonomischer Theorien dar.

3. Mikroökonomische Theorien

Mikroökonomische Theorien untersuchen menschliches Verhalten. Sie versuchen Verhalten *ex post* zu erklären oder es *ex ante* begrenzt vorherzusagen. Der Versuch der Prognose ist anspruchsvoll und gelingt in einigen Situationen erfolgreich, in anderen bleibt dieser Erfolg aus. Der Anspruch Entscheidungen einigermaßen korrekt für die Zukunft bestimmen zu können, ist für viele Ökonomen zentral. Es geht darum einzuschätzen, welche Wirkungen beispielsweise institutionelle Veränderungen auf das Entscheidungsverhalten haben.

Mikroökonomische Theorien stehen durch ihren Fokus auf Verhalten im Kontext der Sozialwissenschaften (Frey 1990). Das Verhältnis zur Ethnologie kann als asymmetrisch beschrieben werden: Ökonomen nehmen in der Regel kaum die wirtschaftsethnologische Forschung wahr. Dagegen werden in der Wirtschaftsanthropologie ökonomische Theorien und Modelle rezipiert, oftmals mit dem Ziel diese zu widerlegen oder um Gegenentwürfe zu schaffen (Carrier und Miller 2003:24-28).

Mikroökonomische Theorien haben sich über Jahrzehnte entwickelt. Seit circa 40 Jahren zeigen sie eine erhebliche Vielfalt und Dynamik. Durch die beständige Ausdifferenzierung entstanden komplementäre und konkurrierende Ansätze. Diese haben Konzepte aus benachbarten Sozialwissenschaften aufgenommen. Gegenwärtig sind drei wichtige mikroökonomische Richtungen die Neoklassik (seit Ende des 19.

Jahrhunderts), die Neue Institutionenökonomik (seit circa den 1970er Jahren) und die Verhaltensökonomik (seit circa den 1990er Jahren). Neuere Ansätze stellen beispielsweise mit der Neuroökonomik einen direkten Bezug zur Medizin und Biologie her. Aufgrund dieser Vielfalt ist es schwer *einen* Mainstream auszumachen. Die als Kritik der orthodoxen Neoklassik angetretene Neue Institutionenökonomik kann seit Beginn des 21. Jahrhunderts als Teil des Mainstreams bezeichnet werden, insbesondere gilt dies für Kontinentaleuropa. Nachfolgend wird zunächst Geld im Kontext der ökonomischen Klassik und Neoklassik besprochen. Anschließend folgt eine Skizze der Neuen Institutionenökonomik, die die Neoklassik maßgeblich erweitert hat.

3.1 Geld in der Klassik und Neoklassik

Die Neoklassik, auch als traditionelle oder orthodoxe Theorie bezeichnet, umfasst einen breiten Kanon an Konzepten, die seit Einführung der Marginalanalyse durch Hermann Heinrich Gossen, Carl Menger, William S. Jevons und Leon Walras entwickelt worden sind. Alfred Marshall (1890 [1920]) stellt diese in einen Gesamtkontext. Verallgemeinernd gilt, dass in der neoklassischen Theorie Geld kaum eine Bedeutung hat. Bis heute werden Modelle verwendet, in denen Geld ein neutrales Tauschmedium ist. Ein Beispiel ist die Allgemeinen Gleichgewichtstheorie (Arrow und Debreu 1954; siehe aber die Kritik von Hahn 1983).

Dillard (1988) erklärt, wie es zu einer Modellbildung mit neutralem Geld in der Neoklassik kommt. Er führt dies auf die klassischen Ökonomen zurück. Adam Smith stellt seine ökonomische Theorie gezielt als Gegenposition zum Merkantilismus auf. Dabei richtet er sich gerade gegen die seinerzeit vorherrschende merkantilistische Herausstellung der metallistischen Bedeutung von Geld. Jean-Baptiste Say verstärkt mit der Formulierung des Marktgesetzes und seiner Akzentuierung der Angebotsseite die Wahrnehmung von Geld als neutrales Gut. Hiernach finden Märkte auch ohne Geld, d.h. nur durch Gütertausch, zu Gleichgewichten. Dillard zeigt anschließend, wie diese „barter illusion“ durch David Ricardo und John Stuart Mill in der Theoriebildung verfestigt wird.

Neoklassische Ökonomen übernehmen die Neutralität des Geldes (siehe Marshall 1920:Anhang F). Ein bekanntes Beispiel ist Walras, der Geld als *numéraire* beschreibt: Geld kann in Modellen auf eine Zahl reduziert werden (vgl. Bell 2001:153), so dass es lediglich zu einem Symbol für reale Güter wird. Eine Reduzierung von Geld auf ein Symbol findet sich nicht nur in der Neoklassik, sondern auch bei den in der Tradition Karl Polanyis stehenden Ethnologen (vgl. die Diskussion von Melitz 1970).

Keynes nimmt eine andere Position als die Neoklassiker ein. Er entwickelt Ansätze, die die von der Klassik und Neoklassik angenommene Neutralität des Geldes in Frage stellen. In seiner *General Theory of Employment, Interest, and Money* weist er auf die Bedeutung von Geld in einer Produktionstheorie hin, in der das Unternehmen im

Mittelpunkt steht (vgl. Dillard 1988:300; Keynes 1936). Er sieht die Annahme vollständiger Informationen als problematisch an. Sobald vollständige Informationen unterstellt werden, besteht keine Unsicherheit über die Zukunft. Folglich halten Menschen Geld nicht etwa aus Unsicherheit. Wird die Annahme vollständiger Informationen jedoch aufgehoben, ist Geldhaltung aufgrund von Unsicherheit wahrscheinlich. Insbesondere werden dann individuelle Erwartungen über die Zukunft wichtig. Diese Erwartungen beeinflussen die Nachfrage nach Geld. Hieraus folgt, dass auch individuelle Präferenzen über Geldhaltung modelliert werden können. Keynes stellt einen Bezug zwischen makroökonomischen Modellen und einer mikroökonomisch fundierten Verhaltenstheorie her, d.h. einer Nachfrage nach Geld (vgl. für neue Betrachtungen ergänzend Sardonì 2016). Walras weist zwar zuvor auf einen Zusammenhang von Präferenzen und Geld hin, indem er den Wert des Geldes in Relation zu Präferenzen setzt. Er berücksichtigt aber nicht Unsicherheit und folglich ist in seinem Modell Geldhaltung nur für den Tausch notwendig (Dillard 1988:313).

Keynes hat einen weiteren Beitrag zur Rolle von Geld geliefert, indem er die Bedeutung von Zeit betont. Geld stellt eine Verbindung zwischen Gegenwart und Zukunft her (Keynes 1936:293). Tobin (2008:2) illustriert dies mit dem Beispiel, dass der heute erhaltene Lohn erst morgen für den Konsum ausgegeben werden kann. Dadurch ermöglicht Geld eine Aufbewahrung von Kaufkraft für den zukünftigen Konsum. Irving Fisher hatte dies bereits früher im Modell des intertemporalen Konsums abgebildet. Wenn Menschen Präferenzen über den Konsumzeitpunkt haben, dann sparen Menschen heute, um in Zukunft mehr konsumieren zu können als es ihr zukünftiges Einkommen erlauben wird. Die umgekehrte Argumentation wird in Bezug auf Kredite verwendet (Fisher 1930). Durch die intertemporale Konsumententscheidung gelingt es die individuelle Zeitpräferenz für den Konsum abzubilden.

Ein Teil der von Keynes initiierten Kritik an der Neoklassik hat John Hicks (1937) in die ökonomische Theorie integriert. In dieser Neoklassischen Synthese wird unterstellt, dass Sparen abhängig vom Einkommen ist und dass Geld nicht neutral ist. Vielmehr haben die von Zentralbanken bestimmten Zinsen einen Einfluss auf das Investitions- und Sparverhalten. Auch beeinflussen Risiken Zinssätze. Die Neoklassische Synthese ist ein Standardmodell der angewandten Ökonomie, jedoch fehlt eine breite verhaltensorientierte Fundierung des Modells.

Auch die mikroökonomischen Standardmodelle der Produktion (Theorie der Unternehmung) und des Konsums (die Theorie des Haushaltes) neoklassischer Prägung modellieren Geld nicht. In den Modellen werden exogene Größen angenommen, hinter denen sich Geld verbergen *kann*. In der Konsumtheorie stellt eine Budgetrestriktion beispielsweise ein gegebenes Einkommen eines Haushaltes dar. Dieses wird auf knappe Güter verteilt. In der Produktionstheorie bildet eine Kostenlinie die Kosten für ein Unternehmen ab, wenn es knappe Produktionsfaktoren einsetzt. Geld kommt nicht vor. Allerdings kann man sich vorstellen, dass das unterstellte Einkommen der Haushalte Geld ist und dass knappe Produktionsfaktoren von Unternehmen gegen Geld erworben

werden. Im Kern gehen diese Modelle von der Annahme aus, dass die in der Produktion erstellten Güter anschließend über existierende Märkte mit Hilfe von Preisen verteilt werden. Es ist naheliegend auch hier den Einsatz von Geld zu vermuten (vgl. Keynes 1936). Buchan (1997) beschreibt diesen Markttausch aus ethnologischer Sicht – ganz im Sinne ökonomischer Theorie – als „frozen desire“: Geld macht menschliche Wünsche für kurze Zeit auf Märkten sichtbar.

Die Annahme der Neutralität des Geldes hat bis heute in neoklassisch geprägten mikroökonomischen Modellen, wie auch in neuklassischen Modellen, ihren festen Platz. Tobin (2008:10) formuliert dies treffend als fiktive Modellwelt des reibungslosen und kostenlosen Gütertausches, der auf perfekten Wettbewerbsmärkten zu effizienten Gleichgewichten führt. Abhängig vom jeweiligen ökonomischen Problem erscheint diese Annahme manchmal sinnvoll und manchmal weniger sinnvoll zu sein.

3.2 Geld und Neue Institutionenökonomik

In den 1970er Jahren entstand die Neue Institutionenökonomik (NIÖ) als Kritik und Gegenentwurf zur Neoklassik (vgl. Richter 2005 als Überblick). Die NIÖ begründet, warum in Gesellschaften neben dem Markt weitere Institutionen kollektiver Entscheidungsfindung für die Verteilung knapper Ressourcen existieren. Dies ist der Fall, wenn der Markt als Verteilungsmechanismus anderen Institutionen unterlegen ist, der Markt also zu ineffizienten Ergebnissen führt. Man beachte aber, dass die NIÖ und Neoklassik darin übereinstimmen, dass sich Menschen rational und egoistisch verhalten. Dies geschieht jedoch bei unterschiedlichen Informationsmengen.

Die NIÖ ist strikt von der alten Institutionenökonomik zu unterscheiden. Letztere betont stärker die gesamtgesellschaftliche Ebene, so Thorstein B. Veblen oder Wesley C. Mitchell. Dillard (1987) arbeitet die Rolle von Geld als eine zentrale Institution einer kapitalistischen Wirtschaft in dieser Theorietradition auf und stelle die alte Institutionenökonomik in einen Kontext zu den Arbeiten von Marx und Keynes. Nachfolgend wird auf die heute in der Ökonomie eher unbedeutende alte institutionenökonomische Schule kein Bezug genommen, sondern ausschließlich auf die mikroökonomisch orientierte NIÖ.

In der NIÖ ist die getroffene Annahme über Informationen zentral. Anders als in der Neoklassik unterstellt die NIÖ, dass Menschen nicht jederzeit alles wissen. Sind Informationen unvollständig, dann verursacht ein Markt mit kaufwilligen Nachfragern und verkaufswilligen Verkäufern Kosten. Die rationalen Akteure beschaffen sich Informationen über Güter, Marktpartner, Konkurrenten und über weitere, mit dem Markt verbundene Institutionen (vgl. Egbert 2007, 2010). Zudem müssen sie nach dem Kauf bzw. Verkauf ihre Rechte durchsetzen. All dies verursacht Kosten. Die mit einer Marktnutzung verbundenen Kosten können die Ursache sein, dass alternative Institutionen kostengünstiger und effektiver die Verteilung von Gütern erlauben.

Rationale Akteure werden in diesem Fall nicht den Markt, sondern die alternativen Institutionen für den Tausch wählen.

Die NIÖ stellt somit den einzigen Mechanismus der Neoklassik zur Verteilung knapper Ressourcen in Gruppen, den Markt, ins Zentrum ihrer Kritik. Sie betont alternative Verteilungsmechanismen. Diese sind Unternehmen (Coase 1937) bzw. Hierarchien (Williamson 1975), Lotterien, Wahlen oder Netzwerke (Greif 1993), um nur einige zu nennen. Gründe für die Ineffizienz von Märkten sind beispielsweise fehlende Eigentumsrechte, fehlendes Geld oder Intransparenz.

Wichtige Einzeltheorien in der NIÖ sind die Vertragstheorie, die Transaktionskostentheorie und der Prinzipal-Agenten-Ansatz. Die NIÖ arbeitet im Vergleich zur Neoklassik mit realitätsnäheren Annahmen und Analysen und generiert andere Ergebnisse als neoklassische Modelle. Die größere Realitätsnähe geht zu Lasten der Verallgemeinerbarkeit. NIÖ Analysen berücksichtigen oftmals dezidiert historische Kontexte (North 1990) oder fragen nach geeigneten sozialen Mechanismen, um Gemeinschaftsgüter zu erhalten oder zu verteilen (Ostrom 1990). Auch Überschneidungen mit anderen Sozialwissenschaften ergeben sich bei der NIÖ aufgrund ihrer Realitätsnähe quasi zwangsläufig, so mit der Soziologie (vgl. Granovetter 1992 zur Neuen Institutionellen Soziologie). Jean Ensminger (1996; 2002) mit ihrer Neuen Institutionellen Anthropologie und James Acheson (1994) mit der Transaktionskostenanalyse zeigen den Einsatz institutionenökonomischer Ansätze für die ethnologische Forschung und Theoriebildung.

Frey (1990: 2-3) beschreibt Institutionen als (a) Entscheidungssysteme in Gruppen, wie beispielsweise Märkte, Demokratien oder Hierarchien, (b) als Normen, Traditionen und Verhaltensregeln und (c) als Organisationen. Diese umfassende, nicht überschneidungsfreie Definition kann auf Geld angewendet werden. Geld verkörpert Symbole, seine Verwendung ist an Verhaltensregeln gebunden, es wird als Institution von Individuen *und* Organisationen geschaffen und genutzt und es ermöglicht die Verteilung knapper Ressourcen in Gruppen.

In allen Gesellschaften haben Institutionen eine zentrale Rolle. Sie stellen aus Sicht der NIÖ einen kollektiven Verteilungsmechanismus knapper Güter dar und sind zugleich Anreiz und Restriktion menschlichen Handelns. Letzteres beruht darauf, dass sie für Menschen Erträge bzw. Kosten generieren. Die Kosten werden als Transaktionskosten aufgefasst. Transaktionskosten sind Kosten der Errichtung, der Nutzung, des Erhalts und der Veränderung von Institutionen (Richter und Furubotn 2010:57). Unterschiedliche Institutionen generieren unterschiedliche Transaktionskosten. Rationale Akteure nutzen oder schaffen Institution, die mit relativ geringeren Transaktionskosten arbeiten, bzw. die bei gleichen Kosten vergleichsweise höhere Erträge zulassen. Somit stehen Institutionen in einem Wettbewerb zueinander. Beispielsweise kann Arbeit in einer Gesellschaft durch einen Arbeitsmarkt, mithilfe

eines hierarchischen Arbeitsplans, persönlicher Netzwerke, spezifischer Traditionen oder anderer institutioneller Arrangements verteilt werden.

Für eine spezifische Gesellschaft etabliert sich die für sie jeweils beste Institution. Es gibt allerdings eine Einschränkung. Wenn die Veränderung einer einmal implementierten Institution mit sehr hohen Kosten verbunden ist, dann kann eine Gesellschaft auf eine institutionelle Veränderung verzichten, obgleich effektivere Institutionen zur Verfügung stehen. In diesem Fall wird von Pfadabhängigkeit gesprochen. Die Kosten einer einmal implementierten Institution fallen in der Zukunft an. Sie können soziale Veränderungen verhindern. Beispiele hierfür sind Sprachen, Staatsformen oder Rechtssysteme, die nicht kostenlos durch andere Institutionen substituiert werden können.

Gruppen können Institutionen nutzen, um unerwünschtes Verhalten Einzelner zu sanktionieren. Gelten spezifische Regeln in Gruppen, so entstehen bei der Verletzung dieser Regeln einem Individuum Kosten. Diese bilden Anreize, spezifische Handlungen zu unterlassen. Insofern dienen Institutionen der Steuerung menschlichen Verhaltens. Aus Sich der NIÖ errichten Menschen bewusst Institutionen, um beispielsweise die negativen Folgen eines rein egoistischen und materialistischen Handelns für die Gruppe zu unterbinden (vgl. Carrier 2014 und Egbert 2015). Menschen können aufgrund verhaltensbeeinflussender Institutionen die Entscheidungen ihrer Mitmenschen besser vorhersehen, so dass Institutionen Sicherheit erzeugen.

Im Gegensatz dazu können Institutionen aber auch das Ergebnis rationaler egoistischer Menschen sein. Dies ist dann der Fall, wenn Institutionen bewusst geschaffen werden, um Vorteile für Einzelne oder Gruppen zu generieren. Beispiele sind Institutionen, die Macht, Reichtum oder Status erzeugen. Institutionen sind also einerseits das Ergebnis rational egoistischen Handelns, andererseits können sie solch ein Handeln unterbinden. Sie sind, und das ist die zentrale ökonomische Überlegung, nie ohne Kosten für die Gesellschaft zu haben, zu nutzen oder zu verändern.

Reale Institutionen sind immer einer theoretischen Marktlösung unterlegen. Sie können aufgrund von unvollständigen Informationen nicht effizient sein. Jedoch können sie sinnvolle Second-Best-Lösungen darstellen. Gleichwohl bleibt das Marktmodell als Referenzpunkt auch in der NIÖ bestehen. Neben diesen theoretischen Überlegungen zur Institution Markt sei zusätzlich auf einen normativen Aspekt verwiesen: Märkte sind zunächst einmal nicht diskriminierend, sondern demokratisch, solange freier Zugang zu ihnen besteht (vgl. auch Hart 2001:73). Im Gegensatz dazu sind Netzwerke oder Hierarchien durch Zugangsbarrieren gekennzeichnet. Sie diskriminieren folglich immer aufgrund ihres impliziten Selektionscharakters.

Geld, seine Funktionen und seine Entstehung lassen sich mithilfe der NIÖ analysieren. Melitz (1970) arbeitet einen zentralen institutionenökonomischen Aspekt von Geld in seiner Kritik an Polanyi heraus. Dies sind die Transaktionskosten der Institution Geld.

Er fragt nach der Ursache dafür, dass Menschen Geld einsetzen. Seine Antwort überrascht nicht: Geld ist ein Intermediär im Tausch, weil es Transaktionskosten senkt. Es ist somit für Menschen rational Geld zu benutzen. Transaktionskosten entstehen, weil potentielle Marktpartner unvollständige Informationen haben. Handel ist zudem mit spezifischen Problemen der Raumüberwindung und der Übertragung von Rechten verbunden (Melitz 1970:1028). Die ökonomische Argumentation lautet, dass ohne die Institution Geld eine Beschränkung auf den Warentausch besteht und dieser ermöglicht, bei unvollständigen Informationen, eine insgesamt geringere Tauschmenge als beim Einsatz von Geld. Die vergleichsweise geringere Tauschmenge impliziert einen vergleichsweise geringeren Wohlstand (Tobin 2008:1). Dies ist der entscheidende Unterschied zwischen der Neutralität des Geldes in der Neoklassik und der Betrachtung des Geldes als Institution in der NIÖ: Geld ermöglicht einen umfangreicheren Handel bei Informationsasymmetrien. Mehr Menschen und Regionen werden in diesen Handel einbezogen, so dass insgesamt größere Wohlfahrtseffekte als beim reinen Warentausch entstehen. Der Wert des Geldes lässt sich aus der Senkung der Transaktionskosten und den entstehenden Wohlfahrtseffekten ermessen.

Wenn Geld im obigen Sinne als Institution verstanden wird, dann kann die NIÖ beispielhaft folgende Fragen beantworten: Wer schafft Geld? Warum wird Geld geschaffen? Weshalb ist die Institution Geld über lange Zeiträume stabil? Welche alternativen Institutionen gibt es? Welche Transaktionskosten hat die Institution Geld? Ohne Zweifel lassen sich Antworten auf solche Fragen auch mit ethnologischen Studien finden.

4. Parallelen: Mauss und ökonomische Theorien

Ich zeige in diesem Abschnitt, dass es Parallelen zwischen den ökonomischen Theorien und den Überlegungen von Mauss zum Geld gibt. Dies mag überraschen, weil mikroökonomische Theorien vom methodologischen Individualismus ausgehen, während Mauss, wie Durkheim, holistisch argumentiert und das Einzelne als Teil eines Ganzen betont. Drei zueinander in Bezug stehende Aspekte stelle ich heraus. Dies sind (1) individuelle und kollektive Präferenzen in Bezug auf Geld, (2) die Bildung von Gemeinschaft durch Geld und (3) Geld als öffentliches Gut. Diese Aspekte werden jeweils auf einen zentralen Zusammenhang der Mauss'schen Argumentation bezogen, nämlich dass die Verwendung von Geld in einer Gesellschaft deren Zusammenhalt festigt und Gemeinschaft erzeugt.

Erstens besteht eine Parallele zwischen den Überlegungen von Mauss und Präferenzen in der ökonomischen Theorie. Eine Annahme ökonomischer Theorien ist, dass Menschen Präferenzen haben. Diese sind individuell und beziehen sich auf Güter, Handlungen, Zustände, Institutionen oder Zeitpunkte. Menschen haben ebenfalls Präferenzen über Geld, beispielsweise über dessen Form, das verwendete Material, die

Regeln des Einsatzes oder die Zeit der Verfügbarkeit. Es kann argumentiert werden, dass die individuellen Präferenzen in einer Gruppe hinreichend übereinstimmen müssen, damit ein Gut oder ein „Ding“ zu Geld wird und somit einen Wert nicht nur für Individuen, sondern für die Gruppe erhält. Sind dagegen die individuellen Präferenzen über diese Aspekte in einer Gruppe stark differenziert, so ist es unwahrscheinlich, dass die Gruppe die Institution Geld entwickelt.

Ökonomen beschreiben die Annahme sehr ähnlicher individueller Präferenzen vieler Menschen in einer Gruppe mit dem Konzept der homogenen Präferenzen. Die Annahme homogener Präferenzen erlaubt es für Gruppen aggregierte Präferenzen abzubilden. Beispiele sind Nutzenfunktionen für private oder öffentliche Güter. Die Erklärungen von Mauss zur Entstehung von Geld in Gruppen zeigt eine Parallele zur Annahme homogener Präferenzen. Insofern komplementiert eine präferenzgestützte Erklärung die Beobachtung, dass unterschiedlichen Dinge in Gesellschaften zu Geld werden.

Ökonomen haben über Jahrzehnte die Frage nach dem Entstehen und der Veränderung von Präferenzen als Aufgabenfeld der Nachbarwissenschaften gesehen. Insbesondere blenden Vertreter der Neoklassik diese Frage systematisch aus (z.B. Stigler und Becker 1977). Sie unterstellen, dass Menschen Präferenzen haben und diese bestimmten Eigenschaften genügen. Auch wenn sich Ökonomen im Kontext der Verhaltensökonomik mehr und mehr mit der Entstehung und Veränderung von Präferenzen befassen, fehlt dazu bisher eine allgemeine Theorie.

Mauss liefert mit seiner Analyse eine Erklärung für die *Entstehung* von Präferenzen über Geld. Er zeigt, dass die Dinge, die in Gruppen zu Geld werden, von den Mitgliedern der Gruppe bereits *a priori* ein bestimmter Wert beigemessen wird. Er benutzt nicht den Begriff der Präferenz, sondern den des „Geschmacks“, den er dezidiert auf eine Gruppe von Menschen („der Handel treibenden Masse“) bezieht (Mauss 2013:176). Getauscht werden „wertvolle Gegenstände“ (Mauss 2013:185). Ihr Wert beruht auf einer zugeschriebenen magischen Eigenschaft. Aus dieser Zuschreibung erwächst Macht für denjenigen, der diese magischen Dinge hat. Diese Analyse zur Entstehung und Funktion von Geld und die ökonomische Theorie der Präferenzen schließen sich nicht aus. Vielmehr gibt Mauss eine Erklärung für eine anfängliche Präferenzbildung über Geld.

Zweitens erlaubt der Transaktionskostenansatz eine institutionenökonomische Interpretation für die Entstehung von Gemeinschaft in Gesellschaften. Die erste Ebene umfasst die räumlich-quantitative Dimension. Ökonomische Theorien zeigen, dass Geld Handel erleichtert und zu einer räumlichen Ausdehnung von Gesellschaft führt. Wenn mehr Menschen ein einheitliches Geld verwenden, dann sinken die Transaktionskosten des Tausches. Geld wird zum allgemeinen Kommunikationsmittel und infolgedessen vergrößert sich der Markt, so dass mehr Menschen die Möglichkeit erhalten, diesen Markt zu nutzen. Ein Beispiel ist der Euro, dessen Einführung zu einer Marktvergrößerung in Europa geführt hat. Weitere institutionelle Beispiele sind

spezifische Regeln des internationalen Handels. Diese dienen fast ausnahmslos der Transaktionskostensenkung und der Realisierung positiver Wohlfahrtseffekte. Die Transaktionskostensenkung durch den Einsatz von Geld ermöglicht eine räumlich-quantitative Ausdehnung der Gesellschaft *nach außen*.

Die zweite Dimension ist die Ausdehnung der Gesellschaft *nach innen*. Diese von Mauss betonte Perspektive lässt sich ebenfalls durch den Transaktionskostenansatz analysieren. Melitz (1970: 1029-1030) hebt wichtige Aspekte hierzu hervor. Er weist nicht nur auf die Vorteile einer einheitlichen Währung hin, sondern auf einheitliche Zahlungsmittel („uniform means of payment“). Diese spezifiziert er als Mittel um gesellschaftlichen und politischen Verpflichtungen nachzukommen. Melitz (1970:1029) begründet die Vorteile solch einheitlicher Mittel durch institutionalisierte Vorgänge und Handlungen, die Sicherheit und Harmonie in Gruppen fördern. Aus institutionenökonomischer Sicht handelt es sich um eine Reduzierung von Transaktionskosten innerhalb der Gruppe. Die Gruppenmitglieder mindern durch Verwendung eines Geldes Verhandlungskosten und die Kosten asymmetrischer Informationen sinken. Es kann argumentiert werden, dass je mehr Mitglieder die Gruppe umfasst, desto wichtiger die Institution Geld wird, weil mit der Gruppengröße die Transaktionskosten zunehmen. Insofern haben durch die Einführung der Institution Geld alle Mitglieder der Gruppe zeitliche und materielle Vorteile. Die Schaffung von Geld ist als rationales Handeln im Kontext der NIÖ zu erfassen: *Menschen* schaffen die Institution Geld (vgl. Hart 2001).

Diese Darstellung verdeutlicht, warum Konzepte der NIÖ nicht nur genutzt werden können, um das durch Geld mitbestimmte ökonomische Teilsystem zu beschreiben. Vielmehr erlaubt die NIÖ, hier der Transaktionskostenansatz, auch Zusammenhänge innerhalb einer Gesellschaft zu analysieren und auch andere gesellschaftliche Teilsysteme zu untersuchen.

Drittens kann Geld als öffentliches Gut verstanden werden. Diese ökonomische Sichtweise auf Geld lässt eine Parallele zur Darstellung von Geld als „soziales Totalphänomen“ (Mauss 1914:27; 1925) zu. Im System der Gaben entsteht durch Reziprozität Gesellschaft. Geld nimmt bei der Ausgestaltung von Reziprozität eine wichtige Funktion ein. Märkte erlauben die räumliche Ausdehnung dieses Phänomens. Jedoch ist auch Geld als gesellschaftliche Institution eben nicht nur sozial, sondern auch ökonomisch interpretierbar. Tobin (2008) führt aus, dass wenn sich Menschen darauf einigen, eine Institution zu schaffen und zu nutzen, diese Institution nicht nur den individuellen Nutzen erhöht, sondern auch zum öffentlichen Gut für die Gruppe wird. Dies trifft für Geld zu. Öffentliche Güter sind in ihrer reinen Form Güter, von deren Nutzung niemand, der zu einer Gruppe gehört, ausgeschlossen werden kann. Zudem entstehen niemanden Nutzeneinbußen, wenn andere das Gut verwenden. Einheitliches Geld als gesellschaftliche Institution hat beide Eigenschaften. Es stellt einen Wert für die Gesellschaft dar.

Die Begründung dafür, dass Geld ein soziales Totalphänomen ist, kann mit seiner Eigenschaft eines öffentlichen Gutes erklärt werden. Ökonomische Theorien zeigen, warum es für Gesellschaften sinnvoll sein kann, öffentliche Güter durch zentrale Organisationen zu erstellen. Wenn nur private Akteure öffentliche Güter erstellen würden, dann wird eine geringere als die effiziente Menge dieses Gutes produziert. Dies kann dazu führen, dass keine Gemeinschaft entsteht.

Wird Geld als öffentliches Gut verstanden, so kann argumentiert werden, dass in komplexen Gesellschaften spezifische Formen von Geld wahrscheinlich werden. Dies ist deshalb der Fall, weil eine staatliche Organisation das öffentliche Gut erstellt (Tobin 2008:8) und sicherstellt, dass es für die Mitglieder ein öffentliches Gut bleibt. Geld hat dann sowohl einen Wert für Individuen, darüber hinaus aber auch einen Wert als öffentliches Gut für die Gesellschaft, die es nutzt. Dies zeigt Parallelen zur Aussage von Mauss (2013:178), dass sich Gesellschaften nur über den Grad an Gemeinsinn und Individualismus definieren können, und dass die Institution Geld als *soziales Totalphänomen* bezeichnet werden kann.

5. Zusammenfassung

In diesem Aufsatz reduziere ich die Komplexität des gesellschaftlichen Ansatzes von Marcel Mauss (vgl. hierzu Lévi-Strauss 2010, insb. 7-29) stark und betrachte die von Mauss behandelte Institution Geld. Ziel des Beitrags ist die Herausarbeitung von Parallelen zwischen den Arbeiten von Mauss zum Geld und ökonomischen Theorien. Letztere wählen den methodologischen Individualismus häufig als Ausgangspunkt für Überlegungen über Gesellschaften. Der andere Weg der Analyse, von einer Gesamtheit zum Einzelnen, wird in dieser Tradition selten gewählt. Mauss betont beides, das Individuelle und das Soziale im menschlichen Verhalten und betrachtet es als Einheit. Damit lässt er Interpretationsspielraum vom Kollektiv auf das Individuum und vom Individuum auf das Kollektiv. Er offeriert einen komplexeren Analyserahmen als eine Fokussierung auf den methodologischen Individualismus.

Zudem zeige ich, dass ökonomische Theorien mehr sind als Klassik und Neoklassik, auf die die Ökonomik nicht selten in der Ethnologie reduziert wird (vgl. Hart 2001: 24; Hann und Hart 2011). Eine Erweiterung des Blickfeldes und die Einbeziehung moderner mikroökonomischer Theorien wie die NIÖ oder die Verhaltensökonomie, ist unabdingbar, wenn eine „Entkoppelung von Ökonomie und Kulturwissenschaften“ (Hahn 2014: 26) überwunden werden soll. Dies ist wünschenswert, da ethnologische Arbeiten und mikroökonomische Theorien bei der Analyse sozialer Kontexte Gemeinsamkeiten und Komplementaritäten haben (Egbert 2017b). Insofern ist die Warnung von Bloch und Parry (1989) zum Thema Geld gültig, nämlich dass ein Themenfeld in einzelnen Wissenschaften nicht zu einem Fetisch werden darf.

Mit diesem Ansatz habe ich zunächst einige Textstellen von Mauss zum Geld verdichtet, anschließend Aspekte ökonomischer Theorien skizziert und abschließend versucht, drei Parallelen exemplarisch herauszuarbeiten. Ein erster Zusammenhang bezieht sich auf Präferenzen von Gruppen über Güter, die zu Geld werden. Eine entsprechende Hypothese lautet: wenn sich die Präferenzen von Individuen in einer Gruppe in Bezug auf zentrale Aspekte von Geld ähneln, dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Geld entsteht. Ein zweiter Zusammenhang wurde in Bezug auf die Anwendung des Transaktionskostenansatzes für die Schaffung von Gemeinschaft gezeigt. Hierzu kann formuliert werden, dass je mehr Mitglieder eine Gesellschaft umfasst, desto wichtiger die Institution Geld wird, weil sie die mit der Gruppengröße zunehmenden Transaktionskosten des Tausches vermindert. Ein dritte Parallele kann zwischen Geld als öffentlichem Gut und einem „sozialen Totalphänomen“ gezogen werden. Als öffentliches Gut ist Geld mehr als ein Mittel des Tausches oder der Wertaufbewahrung. Es schafft einen eigenen Wert durch die Nutzen, die es als öffentliches Gut für alle Mitglieder der Gesellschaft erzeugt.

Dank: Ich danke Matthias Greiff, Gundula Fischer und Hans-Peter Hahn für kritische Anmerkungen zu vorherigen Textversionen. Den Studierenden des Kurses „Mikroökonomie und ökonomische Anthropologie“ (2013/2014 Georg-August Universität Göttingen) danke ich für ihre Fragen, die geholfen haben, die hier behandelten Ideen zu präzisieren.

Literatur

Acheson, James M. (ed.)

1994 Anthropology and Institutional Economics. (Papers Presented at the Eleventh Annual Meeting of the Society for Economic Anthropology at the University of California, Irvine, March 27–29, 1992.) Lanham: University Press of America. (Monographs in Economic Anthropology, 12)

Arrow, Kenneth J., and Gerard Debreu

1954 Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy. *Econometrica* 22/3: 265–290.

Bell, Stephanie

2001 The Role of the State and the Hierarchy of Money. *Cambridge Journal of Economics* 25/2: 149–163.

Buchan, James

1997 Frozen Desire. The Meaning of Money. New York: Farrar, Straus, and Giroux.

Carrier, James G.

2014 Economic Deviance. *Anthropology Today* 30/6: 1–2.

Carrier, James G., and Daniel Miller

2003 From Private Virtue to Public Vice. In: H. L. Moore (ed.), *Anthropological Theory Today*; pp. 24–47. Cambridge: Polity Press.

Coase, Ronald H.

1937 The Nature of the Firm. *Economica* 4/16: 386–405.

Dillard, Dudley

1987 Money as an Institution of Capitalism. *Journal of Economic Issues* 21/4: 1623–1647.

1988 The Barter Illusion in Classical and Neoclassical Economics. *Eastern Economic Journal* 14/4: 299–318.

Egbert, Henrik

2007 The Culture of a Market. A Case Study of Open-Air Horse Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 163/3: 493–502.

2010 Risk Reducing Institutions in Open-Air Markets. In: G. M. Kressel, *Anthropological Studies in Post-Socialist Micro-Economies in the Balkans*; pp. 71–86. Lewiston: Edwin Mellen Press.

2015 The Return of *Homo Oeconomicus* to Anthropology. *Anthropology Today* 31/3: 17.

2017a The Gift and Pay-What-You-Want Pricing. *Journal of Business Anthropology* 6/2.

2017b The Gift and the Centipede. *Structure and Dynamics – eJournal of Anthropological and Related Sciences* 10/1: 22–29.

Elster, Jon

1989 Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives* 3/4: 99–117.

Ensminger, Jean

1996 Making a Market. The Institutional Transformation of an African Society. Cambridge: Cambridge University Press.

Ensminger, Jean (ed.)

2002 Theory in Economic Anthropology. Walnut Creek: AltaMira Press. (Society for Economic Anthropology Monographs, 18).

Fisher, Irving

1930 The Theory of Interest. As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It. New York: Macmillan.

Frey, Bruno S.

1990 Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete. München: Vahlen.

Giesler, Markus

2006 Consumer Gift Systems. *Journal of Consumer Research* 33/2: 283–290.

Granovetter, Mark

1985 Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91/3: 481–510.

Gregory, Chris A.

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

Greif, Avner

1993 Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade. The Maghribi Traders' Coalition. *The American Economic Review* 83/3: 525–548.

Hahn, Frank

1983 Money and Inflation. Cambridge: MIT Press.

Hahn, Hans Peter

2014 Notizen zur Umwertung der Werte. Perspektiven auf ökonomische Konzepte im interdisziplinären Diskurs. In: I. Klein und S. Windmüller (Hrsg.), Kultur der Ökonomie. Zur Materialität und Performanz des Wirtschaftlichen; pp. 17–36. Bielefeld: transcript. (Edition Kulturwissenschaft, 25)

2015 Marcel Mauss als Ethnologe. Einleitung von Hans Peter Hahn. In: H. P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.); pp. 9–24.

Hahn, Hans Peter, Mario Schmidt und Emanuel Seitz (Hrsg.)

2015 Marcel Mauss. Schriften zum Geld. Berlin: Suhrkamp. (Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft, 2142)

Hann, Chris, and Keith Hart

2011 *Economic Anthropology. History, Ethnography, Critique*. Cambridge: Polity Press.

Hart, Keith

1986 Heads or Tails? Two Sides of the Coin, *Man* (N.S.) 21/4: 637–656.

2001 *Money in an Unequal World. Keith Hart and His Memory Bank*. New York: Texere.

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

2007a Marcel Mauss. In Pursuit of the Whole. *A Review Essay. Comparative Studies in Society and History* 49/2: 473–485.

2007b Money Is Always Personal and Impersonal. *Anthropology Today* 23/5: 12–16.

2009 Money in the Making of World Society. In: C. Hann and K. Hart (eds.), *Market and Society. The Great Transformation Today*; pp. 91–105. Cambridge: Cambridge University Press.

Hayek, Friedrich August von

1969 Arten der Ordnung. In: F. A. von Hayek, *Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze von F. A. von Hayek*; pp. 32–46. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). (Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsrechtliche Untersuchungen, 5).

Hicks, John R.

1937 Mr. Keynes and the “Classics.” A Suggested Interpretation. *Econometrica* 5/2: 147–159.

Innes, A. Mitchell

1913 What is Money? *Banking Law Journal* (May 2013): 377–408.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky

1984 Choices, Values, and Frames. *American Psychologist* 39/4: 341–350.

Keynes, John M.

1930 *A Treatise on Money*. 2 Vols. London: Macmillan.

1936 *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.

Knapp, Georg Friedrich

1905 *Staatliche Theorie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Kranton, Rachel E.

1996 Reciprocal Exchange. A Self-Sustaining System. *The American Economic Review* 86/4: 830–851.

Laum, Bernard

1924 *Heiliges Geld. Eine historische Untersuchung über den sakralen Ursprung des Geldes*. Tübingen: Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).

Lévi-Strauss, Claude

2010 Einleitung in das Werk von Marcel Mauss. In: M. Mauss, Soziologie und Anthropologie. Bd. 1: Theorie der Magie, soziale Morphologie; pp. 7–41. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Luhmann, Niklas

1984 Die Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System. *Zeitschrift für Soziologie* 13/4: 308–327.

Marshall, Alfred

1920 [1890] Principles of Economics. London: Macmillan.

Maurer, Bill

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

Mauss, Marcel

1990 [1925] The Gift. The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies. London: Routledge.

2010 Soziologie und Anthropologie. Bd. 2: Gabentausch – Todesvorstellung – Körpertechniken. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

2013 Handbuch der Ethnographie. (Hrsg. von I. Därmann und K. Mahlke.) München: Wilhelm Fink.

2015a [1921] Eine alte Form des Vertrags bei den Thrakern. In: H. P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.); pp. 37–45.

2015b [1923] Grundlegende Anmerkung zum Gebrauch des Geldbegriffs. In: H. P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.); pp. 48–50.

2015c [1914] Die Ursprünge des Geldbegriffs. In: H. P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.); pp. 27–33.

Mauss, Marcel und François Simiand

2015 [1934] Debatte über die Funktionen des Geldes. In: H. P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.); pp. 120–142.

Melitz, Jacques

1970 The Polanyi School of Anthropology on Money. An Economist's View. *American Anthropologist* 72/5: 1020–1040.

Mercier Ythier, Jean

2006 The Economic Theory of Gift-Giving. Perfect Substitutability of Transfers and Redistribution of Wealth. In: S.-C. Kolm and J. Mercier Ythier (eds.), Handbook of the Economics of Giving, Altruism, and Reciprocity. Vol. 1: Foundations; pp. 227–369. Amsterdam: North Holland Publ.

Mill, John Stuart

1848 Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy. London: Longmans, Green and Co. [7th edition 1909, <http://www.econlib.org/library/Mill/mlp.html>].

Mitchell, Wesley C.

1913 *Business Cycles*. Berkeley: University of California Press.

North, Douglass C.

1990 *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ostrom, Elinor

1990 *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Parry, Jonathan

1986 *The Gift, the Indian Gift, and the “Indian Gift.”* *Man* (N.S.) 21/3: 453–473.

Parry, Jonathan, and Maurice Bloch,

1989 Introduction: Money and the Morality of Exchange. In: J. Parry and M. Bloch (eds.), *Money and the Morality of Exchange*; pp. 1–32. Cambridge: Cambridge University Press.

Plattner, Stuart

1989 Markets and Marketplaces. In: S. Plattner (ed.), *Economic Anthropology*: pp. 171–208. Stanford: Stanford University Press.

Polanyi, Karl

1944 *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.

Pryor, Frederic L.

1977 The Origins of Money. *Journal of Money, Credit, and Banking* 9/3: 391–409.

Ricardo, David

1821 *On the Principles of Political Economy and Taxation* (3rd edition), [Everyman Library edition, published by J. M. Dent, 1911].

Richter, Rudolf

2005 The New Institutional Economics. Its Start, Its Meaning, Its Prospects. *European Business Organization Law Review* 6/2: 161–200.

Richter, Rudolf und Eirik G. Furubotn

2010 *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Robbins, Lionel

1932 *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.

Sardoni, Claudio

2017 Circuitist and Keynesian Approaches to Money. A Reconciliation? *Metroeconomica* 68/2: 205–227.

Say, Jean-Baptiste

1836 A Treatise on the Political Economy: or the Production, Distribution and Consumption of Wealth. Philadelphia: Grigg and Elliot.

Schmidt, Mario und Emanuel Seitz

2015 Geld im Ganzen der Gesellschaft. Was Teile bei Mauss zu erkennen geben. Nachwort. In: H. P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.); pp. 216–237.

Smith, Adam

1776 An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: Methuen & Co., Ltd. [5th edition 1904, <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>].

Stigler, George J., and Gary S. Becker

1977 De gustibus non est disputandum. *The American Economic Review* 67/2: 76–90.

Tobin, James

2008 Money. In: S. N. Durlauf, and L. E. Blume (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. (Second Edition.) Macmillan. <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_M000217> doi:10.1057/9780230226203.1126> [29.01.2018].

Veblen, Thorstein B.

1904 The Theory of the Business Enterprise. New Brunswick: Transaction Books.

Walras, Léon

1954 Elements of Pure Economics: or the Theory of Social Wealth. London: Georg Allen and Unwin.

Williamson, Oliver E.

1975 Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. New York: Free Press.

Zelizer, Viviana A.

1994 The Social Meaning of Money. New York: Basic Books.