

Podrobme nyní zkoušce ohněm jiný pojem, který jsme postavili proti daru a nezištnosti: pojem zájmu, individuálního hledání užitku. Ani ten nevypadá tak, jak funguje v naší vlastní mysli. Existuje-li nějaký ekvivalentní pojem, který motivuje trobriandské či americké náčelníky, andamanské klany atd. či dříve motivoval ušlechtilé Indы, urozené Germány a Kelty při jejich darech a spotřebě, není to chladný úsudek obchodníka, bankéře a kapitalisty. V těchto civilizacích je člověk ziskový, ale jiným způsobem, než je tomu dnes. Tezauruje se, ale proto, aby se vydávalo, aby se „zavazovalo“, aby se lidé stali „vazaly“. Na druhé straně se směňuje, ale předmětem směny bývají přepychové věci, ozdoby, ošacení, anebo jsou to věci určené k okamžité spotřebě či hostiny. Vrací se s úrokem, ale proto, aby se ponížil první dárce či směnitel, a ne jen proto, aby se vyrovnala ztráta, způsobená „odloženou spotřebou“. Ziskovost zde tedy je, ale tato ziskovost je prý jen analogická té, která vede nás.

Mezi relativně amorfní a nezištnou ekonomikou uvnitř podskupin, která řídí život australských či severoamerických klanů (na východě a v oblasti préríi), na jedné straně a individuální ekonomikou ryzího zisku, jakou naše společnosti poznaly alespoň zčásti, jakmile ji semitské

a řecké obyvatelstvo vynalezlo, na straně druhé povstala obrovská řada ekonomických institucí a událostí. Tuto řadu však neovládá ekonomický racionalismus, který tak rádi zobecňujeme.