

Маршалл
САЛИНЗ

ЭКОНОМИКА КАМЕННОГО ВЕКА

О. Г. И

MARSHALL SAHLINS

STONE AGE ECONOMICS



O · G · I

Moscow 1999

МАРШАЛЛ САЛИНЗ

ЭКОНОМИКА КАМЕННОГО ВЕКА



О · Г · И

Москва 1999

Перевод с английского
О. Ю. Артемовой, Ю. А. Огородновой и Л. М. Огороднова

Научная редакция и примечания *О. Ю. Артемовой*

Предисловие *А. В. Коротаева*

Рецензент *Е. С. Новик*

Данное издание выпущено в рамках программы Центрально-Европейского Университета «Translation Project» при поддержке Центра по развитию издательской деятельности (OSI — Budapest) и Института «Открытое общество. Фонд Содействия» (OSIAF — Moscow).

МАРШАЛЛ САЛИНЗ

Экономика каменного века. — М.: ОГИ, 1999. — 296 с.

ISBN 5-900241-27-0

© М. Салинз, 1972
© Aldine · Atherton, Inc., 1972
© А. В. Коротаев, предисловие, 1999
© О. Ю. Артемова, научная редакция и примечания, 1999
© О. Ю. Артемова, Ю. А. Огороднова, Л. М. Огороднов, перевод с английского, 1999
© ОГИ, художественное оформление, 1999

ОГЛАВЛЕНИЕ

А. В. Коротаев. Предисловие 6

Экономика каменного века

Введение 15

Общество первоначального изобилия 19

Домашний способ производства:
структура недопроизводства 53

Домашний способ производства:
интенсификация производства 102

Дух дара 142

О социологии примитивного обмена 170

Приложение А
Замечания о реципрокности и степени родства 211

Приложение В
Замечания о реципрокности и ранге родства 222

Приложение С
Замечания о реципрокности и богатстве 233

Меновая стоимость и дипломатия
примитивной торговли 241

Библиография 275

ПРЕДИСЛОВИЕ

РОДИЛСЯ Маршалл Д. Салинз в 1930 г. в Чикаго, где и прошло его детство. Университетское антропологическое образование Салинз получил в Мичиганском университете (в Анн-Арборе). После окончания университетского курса он продолжил обучение здесь в аспирантуре, однако закончил ее в Колумбийском университете, где в 1954 г. защитил докторскую диссертацию. Затем Салинз преподавал культурную антропологию в Колумбийском и Мичиганском университетах, проводил полевые антропологические исследования на Фиджи, в Новой Гвинее и Турции. С 1973 г. работает в Чикагском университете. Хотя в 1997 г. Салинз официально ушел на пенсию, он продолжает активную исследовательскую и преподавательскую деятельность на Кафедре антропологии этого университета.

«Экономика каменного века» подводит своего рода итог первого, «неоэволюционистского», этапа его научной биографии.

Первой работой Салинза, получившей широкую известность, была его монография «Социальная стратификация в Полинезии» (Sahlins 1958). В этой книге Салинз попытался объяснить причины существенных различий в социальной стратифицированности различных традиционных полинезийских обществ. Объяснение это он нашел в разной степени экономической продуктивности полинезийских хозяйственно-экологических систем. Более экономически продуктивные системы смогли произвести более значительный прибавочный продукт (*surplus*), что и стало основой развития в них более глубокой социальной стратификации.

Российскому читателю подобные объяснения, конечно, набили оскомину. Однако, в США «экономический материализм» был в конце 50-х годов в моде, популярность его с каждым годом росла,[1] так что первая книга Салинза, то что называется, «попала в струю» (и до сих пор имеет достаточно высокий индекс цитирования). Самому Салинзу потребовалось много лет упорной исследовательской работы для того, чтобы показать неадекватность примитивных «прибавочно-продуктных» объяснительных моделей этой книги и предложить более тонкие и адекватные объяснения генезиса социальной стратификации, нашедшие отражение в «Экономике каменного века».

Несравненно большее позитивное значение имело другое построенное на океанийских материалах раннее исследование Салинза, статья «Бедняк, богач, большой человек, вождь: типология политических систем в Меланезии и Полинезии» (Sahlins 1963). Салинз здесь убедительно показал принципиальное различие природы власти политических лидеров в этих двух океанийских регионах. Для обозначения типичного политического лидера типичной меланезийской общины Салинз ввел понятие *big man* (буквально, «большой человек»). Термин этот

[1] Да и сейчас его популярность в США явно выше, чем в России.

прижился и в настоящее время широко употребляется в социоантропологической литературе, в том числе и русскоязычной (где нередко используется кириллическая транслитерация этого термина — *бигмен*). Бигмен — это неформальный политический лидер, обладающий высоким авторитетом и престижем, но лишенной какой-либо формальной, независящей от его личных качеств, власти. Для того чтобы сохранить свой авторитет бигмен должен постоянно прикладывать колоссальные усилия, проявлять щедрость, устраивать пиры. Необходимые для этого ресурсы он добывает во многом своим собственным тяжелым трудом. Образ бигмена, со лба которого после дня тяжелой работы в поле струится пот, будет еще неоднократно попадаться вам на страницах «Экономики каменного века». Выделение и концептуализация этого типа политического лидерства является несомненной заслугой Салинза. Типичные полинезийские политические лидеры, «вожди», разительно отличаются от меланезийских бигменов. Их власть несравненно более формализована. Рядовой общинник должен подчиняться вождю, даже если он придерживается самого плохого мнения о его личных качествах. Если бигмену он несет продукт своего труда для того, чтобы отдарить его за дар, полученный ранее от него, то вождю он вынужден платить подать, даже если он от вождя ранее ничего и не получил, и т. д. «Первобытное/примитивное общество» оказывается, таким образом, малосодержательным понятием, обнимающим собою социально-политические системы принципиально разных типов. Выделение и теоретическое описание эволюционных типов «первобытных обществ» является несомненной заслугой раннего Салинза и его коллег-неоэволюционистов.

Однако наибольшее влияние на развитие неоэволюционизма имела статья Салинза «Эволюция: общая и специфическая» (1960). Работа эта оказала мощное воздействие на развитие неоэволюционизма двояким образом. Во-первых, в этой работе (Sahlins 1960: 37) Салинз предложил довольно неудачную однолинейную эволюционистскую схему, получившую в дальнейшем, тем не менее, исключительно широкое распространение в социокультурной антропологии: «локальная группа — племя — вождество — государство» (*band — tribe — chiefdom — state*)[2]. Схема эта обычно приписывается единолично Э. Сервису, который, действительно, детально ее разработал (Service 1962/1971). Но предложил ее, подчеркну еще раз, именно Салинз.

Однако главная задача Салинза в этой работе была иной. Салинз попытался примирить, «синтезировать», эволюционистские подходы своих учителей, однолинейный эволюционизм Л. Уайта и многолинейный эволюционизм Дж. Стюарда. Для этого он предложил рассматривать многолинейную эволюцию как результат взаимодействия ее «общей» и «специфической» компонент. При этом «специфическая эволюция» определяется как «историческое развитие конкретных культурных форм.., филогенетическая трансформация через посредство адаптации»; в то же самое время «общая» эволюция понимается как «прогрессия *классов* форм, или, другими словами, как движение культуры по стадиям универсального прогресса» (Sahlins 1960: 43). «В целом, общая культурная эволюция представляет собой движение от меньшей к большей трансформации энергии, от более низких к более высоким уровням интеграции, и от меньшей к большей общей адаптированности» (Sahlins 1960: 38).

Эта идея Салинза также получила исключительно широкое распространение. Однако и ее трудно признать удачной.

[2] Несмотря на всю критику в ее адрес схема эта до сих пор некритически используется целым рядом авторов (см., например: Ember & Ember 1999: 221–242). Подробную критику этой схемы см., например, в коллективной монографии *Альтернативные пути к цивилизации* (М.: Логос, 2000 [в печати]).

Начнем с не самого важного из возможных критических замечаний. Уже сами по себе понятия «общей» и «специфической» эволюции, безусловно, вводят в заблуждение, в особенности если учесть тот факт, что Салинз применяет их к эволюции вообще, не только к социальной, но и к биологической. В самом деле, «диверсификация происходит на всех уровнях практически всегда, в то время как движение 'вверх' наблюдается крайне редко» (Ingold 1986: 19 со ссылкой на: Stebbins 1969: 120). Таким образом, то, что Салинз называет «специфической эволюцией», является на самом деле как раз «общей» (= *general*) в общепринятом смысле этого прилагательного, в то время как так называемая «общая» эволюция является в высшей степени специфическим видом эволюционного движения.

Однако по-настоящему важно другое обстоятельство. Салинз в своей работе 1960 г. совершает обе основных ошибки однолинейных эволюционистов: (1) он рассматривает в качестве единой переменной несколько слабо коррелирующих между собой параметров и (2) он настаивает на существовании полной корреляции (т. е. функциональной зависимости) между всеми основными интересующими его группами параметров.

Рассмотрим, например, «энергетический» параметр общей эволюции по Салинзу. В 1960 г. Салинз утверждает:

> «...Прогресс — это рост общего количества трансформируемой энергии, используемой для создания и поддержания культурной организации. Культура ставит энергию под контроль и направляет ее в нужном направлении; она извлекает энергию из природы и трансформирует ее в людей, материальные блага и работу, в политические системы и идеи, в социальные обычаи и в следование им. Общее количество энергии, трансформированной из свободного в культурное состояние, с учетом, возможно, той степени, насколько много ее теряется при этой трансформации (энтропийные потери), может рассматриваться как критерий общего уровня развития культуры, мера ее достижений» (Sahlins 1960: 35).

Сразу же отметим оговорку — «с учетом, возможно, той степени, насколько много ее теряется при этой трансформации (энтропийные потери)». Оговорка эта заставляет думать, что и сам Салинз предполагает, что речь у него реально идет о двух переменных, а не об одной. Действительно, достаточно очевидно, что в подобном контексте имеет значение не только общее количество энергии, «используемой для создания и поддержания культурной организации», но то, насколько эффективно эта энергия используется. По всей видимости, Салинз решил, что эти две переменные могут рассматриваться в качестве одной, просто потому что, он повторил ошибку своего учителя, Л. Уайта, веривше́го, что рост по обоим этим параметрам идет одновременно (см., например: White 1949: гл. XIII). Однако конкретные данные показывают, что корреляция между этими двумя переменными значительно более сложна, при том что бóльшую часть человеческой истории она была просто отрицательной: собиратель, расходуя 1 джоуль энергии, получил несколько сот джоулей в собранных им продуктах питания; в экстенсивном земледелии этот показатель падает ниже 100, а затем опускается до 10 в интенсивном доиндустриальном земледелии. В интенсивном индустриальном земледелии цифра эта уже стремится к 1 джоулю (на джоуль энергозатрат), а в наиболее интенсивном (парниковом) индустриальном земледелии она иногда падает до 0,001 (см., например: Коротаев 1997). Однако просто констатировать факт сильной негативной корреляции между этими двумя параметрами тоже было бы

чрезмерным упрощением. Да, в главной отрасли доиндустриальной аграрной экономики наблюдалась именно такая корреляция; однако уже в доиндустриальном несельскохозяйственном производстве мы зачастую наблюдаем важные случаи роста эффективности использования энергии (связанные, например, с усовершенствованием печей, мельниц, трансмиссий и т. д. [см., например: White 1962]). Таким образом, то что представляется Салинзом в качестве единого параметра, на самом деле является множеством слабо скоррелированных между собой переменных. В любом случае, уже в рамках первого Салинзова параметра «общей» эволюции мы можем наблюдать вполне реальную и важную (в особенности для современной мир-системы) «общеэволюционную» альтернативу: будет ли рост социокультурной сложности идти за счет роста общего потребления энергии, или за счет роста эффективности ее использования. В целом же достаточно понятно, что уже с этими двумя переменными мы имеем по сути дела неограниченное количество «общеэволюционных» альтернатив (быстрый рост по обоим параметрам; рост эффективности использования энергии, более быстрый, чем скорость снижения ее потребления, противоположное сочетание и т. д.), а следовательно, и неограниченное количество «общеэволюционных» альтернатив.

Подчеркну, что в «Экономике каменного века» Салинз решительно отходит от представлений о некой единой линии общей эволюции, приводя и анализируя множество фактов, противоречащих подобным упрощенным представлениям.

Или, рассмотрим корреляцию между Салинзовыми первым и третьим параметрами «общей эволюции» — «переход от менее высоких к более высоким уровням трансформации энергии [1]», и «от меньшей к большей общей адаптивности [3]». На первый взгляд сильная корреляция между объемом энергии, трансформируемым данной культурной системой и ее более высокой общей адаптивностью кажется самоочевидной. Но опять же, только на первый взгляд. При более внимательном рассмотрении исследователь будет вынужден задать себе, скажем, такой вопрос: Является ли стабильность адаптации важной внутренней характеристикой показателя общей адаптивности? Конечно, да. Но если мы примем во внимание это обстоятельство, то сразу же поймем, что решающее значение имеет не просто объем энергии, который данная культурная система извлекает из природного окружения, но то, какой вид ресурсов используется, — восстановимый или ограниченный невозобновляемый. Общая адаптивность системы безусловно возрастает только тогда, когда эта система получает увеличивающийся объем энергии за счет восстановимых ресурсов.[3] В противном случае (то есть если система использует ограниченные невозобновляемые ресурсы) ее адаптация может рассматриваться лишь как временно стабильная. Мы можем утверждать, что данная культурная система действительно адаптирована к своему природному окружению, лишь в том случае, когда бóльшая часть используемой ею энергии поступает не из ограниченных невозобновляемых ресурсов, и когда скорость потребления энергии не превышает значительно скорость возобновления энергетических ресурсов.

В этом отношении далеко не ясно, являются ли современные сложные индустриальные системы лучше приспособленными к природному окружению, чем системы простых охотников-собирателей (или даже чем среднесложные системы доиндустриальных интенсивных земледельцев), поскольку первые осуществляют свое воспроизводство прежде всего именно за счет ограниченных

[1] Само собой разумеется, что здесь необходимы два дополнительных условия: (1) темпы падения эффективности использования энергии не должна превышать темпов роста объема трансформируемой энергии; (2) объем энергии, потребляемый за данный промежуток времени, не должен превышать объем энергии, возобновляемой за тот же промежуток времени.

невозобновляемых энергетических ресурсов. По-видимому, слишком рано утверждать, что современная мир-система лучше адаптирована к природной среде нашей планеты по сравнению с предшествовавшими ей историческими системами. Мы сможем с уверенностью утверждать это лишь тогда, когда наша система докажет свою способность перейти к модели устойчивого развития («sustainable development»), не превращаясь в качественно новую систему (ведь в этом случае высокую адаптивность докажет именно эта новая, а не современная, мир-система), да к тому же сможет совершить этот переход некатастрофическим путем.

В целом, существует негативная корреляция между объемом энергии, который данная культурная система извлекает из природной среды, и стабильностью адаптации этой системы. Чем больший объем энергии потребляет данная социокультурная система, тем более трудным для нее является обеспечение полного восстановления своей энергетической базы.

Кстати, возникает вопрос, существует ли в принципе «общая адаптивность», и насколько полезным является это теоретическое понятие? Похоже, что адаптивность является не одномерной переменной, но опять же — группой слабо (а иногда негативно) скоррелированных многомерных параметров. Общество А может быть более адаптивно, чем общество Б в одном отношении, и менее адаптивно — в другом.

И по этим параметрам в «Экономике каменного века» Салинз демонстрирует несостоятельность своих ранних (но до сих пор популярных) упрощенных эволюционистских построений.

Несмотря на то, что в 1960 г. Салинз пытался представить свой подход в качестве истинно многолинейного, на деле эта была попытка спасти именно однолинейный подход, самое его ядро. Признав монголинейность эволюции в целом, он фактически попытался доказать однолинейность социокультурного развития. Единственно реальной альтернативой в рамках ранней псевдомноголинейной модели Салинза оказывается лишь движение вверх или вниз вдоль единой линии «общей эволюции». Ранний Салинз таким образом признает неоднолинейность социальной эволюции, но настаивает на однолинейности социокультурного развития, упуская из вида самые интересные эволюционные альтернативы, альтернативы социокультурного развития. Действительно, самые важные эволюционные альтернативы вовсе не сводятся к тому, развивается данная социальная система, или нет. Значительно более важно, в каком именно направлении идет это развитие.

В «Экономике каменного века» Салинз решительно рвет с однолинейным эволюционизмом, намечая переход к его более адекватным нелинейным модификациям. Но перехода этого он так и не сделал.

После выхода в свет «Экономики каменного века» Салинз теряет интерес к эволюционистским изысканиям. Теоретическая его ориентация становится скорее структуралистской (тенденция к перехода от неоэволюционистской парадигмы к структуралистской уже отчетливо ощутима, скажем, в главе *Дух дара* «Экономики каменного века»). Последующие его работы (см., например: Sahlins 1976; 1977; 1985; 1992; 1993; 1995; 1996) уже никак не могут быть охарактеризованы как «неоэволюционистские». Они становятся все более «идеографическими».

Скажем, в своей последней книге *Как думают «аборигены»: о капитане Куке*, например (Sahlins 1995) Салинз ставит такие вопросы как: Могут ли западные антропологи понять пред-

ставителей незападных культур? Могут ли они адекватно артикулировать их смыслы и логику? Кто имеет право их представлять? Действительно ли гавайцы в 1779 г. приняли капитана Кука за божество? В настоящее время Салинз работает над монографией, посвященной войне и каннибализму на Фиджи в XIX в. Вопросы все эти безусловно исключительно важны. Но это уже не «эволюционистские» вопросы.

К сожалению, это своего рода *fatum*, преследующий разработку общей теории социокультурной эволюции в антропологии. Большинство антропологов до настоящего времени остается в плену ложной дихотомии между однолинейным эволюционизмом и антиэволюционизмом. Опровержение однолинейного эволюционизма воспринимается как основание для отказа от исследования эволюционистской проблематики вообще.

Убедительная критика однолинейного эволюционизма XIX в. (большинству российских читателей хорошо известны такие его представители как К. Маркс, Ф. Энгельс, Л. Г. Морган, и возможно в несколько меньшей степени, Э. Б. Тайлор и Г. Спенсер) Ф. Боасом (см., например: Boas 1896/1940) привела к практически полному отказу от разработки общей теории социокультурной эволюции в американской антропологии первой половины XX в. В «Экономике каменного века» Салинз не менее убедительно показывает несостоятельность однолинейного неоэволюционизма его учителей (прежде всего Л. Уайта), намечая пути перехода к более адекватным нелинейным моделям социокультурной эволюции. Но перехода этого он в дальнейшем так и не делает, отказываясь вообще от изучения эволюционистской проблематики.

Но вклад Салинза в развитие антропологического неоэволюционизма надо тем не менее признать неоценимым. Развитие общей теории социокультурной эволюции без учета открытий раннего Салинза (обобщенных в «Экономике каменного века») представляется уже в принципе невозможным.

Литература

Коротаев, А. В.

1997. *Факторы социальной эволюции*. М.: ИВ РАН.

Boas, F.

1940 [1896]. «The Limitations of the Comparative Method of Anthropology», in F. Boas. *Race, Language and Culture*. New York: Macmillan.

Ember, C. R. & M. Ember

1999. *Cultural Anthropology*. 9th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Ingold, T.

1986. *Evolution and Social Life*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sahlins, M. D.

1958. *Social Stratification in Polynesia*. Seattle: University of Washington Press.

1960. «Evolution: Specific and General», in Marshall D. Sahlins and Elman R. Service (eds.), *Evolution and Culture*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

1963. «Poor Man, Rich Man, Big Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia», *Comparative Studies in Society and History* 5: 285–303.

1976. *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.

1977. *The Use and Abuse of Biology: An Anthropological Critique of Sociobiology*. London: Tavistock.

1985. *Islands of History*. Chicago: University of Chicago Press.

1992. *Anahulu: The Anthropology of History in the Kingdom of Hawaii* (with Patrick Kirch), **Vol. 1**, *Historical Ethnography*. Chicago: University of Chicago Press.

1993. Goodbye to *Tristes Tropes*: Ethnography in the Context of Modern World History. *Journal of Modern History*, 65: 1–25.

1995. *How «Natives» Think: About Captain Cook, For Example*. Chicago: University of Chicago Press.

1996. The Sadness of Sweetness: The Native Anthropology of Western Cosmology. *Current Anthropology*, 37: 395–415.

Service, E. R.

1971. [1962]. *Primitive Social Organization. An Evolutionary Perspective*. 2nd ed., New York, NY: Random House [1st ed. — 1962].

Stebbins, G. L.

1969. *The Basis of Progressive Evolution*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.

White, L. A.

1949. *The Science of Culture: A Study of Man and Civilization*. New York: Farrar, Straus & Cudahy.

White, L. Jr.

1962. *Medieval Technology and Social Change*. Oxford: Oxford University Press.

Посвящаю Джулии, Питеру и Элейн

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Я особенно благодарен двум институтам и превосходным коллективам их сотрудников за помощь и предоставленные мне условия для научной работы в решающие периоды моих исследований и написания книги. В 1963–64 годах я был научным сотрудником Центра перспективных исследований в области наук о поведении (Пало Альто), в 1967–68 имел научный кабинет и возможность вести исследовательскую работу в Лаборатории социальной антропологии при Коллеж де Франс (Париж). Хотя у меня не было официальной должности в Лаборатории, ее директор г-н Клод Леви-Стросс принял меня с такими любезностью и предупредительностью, за которые мне было бы трудно отплатить, доведись ему в свою очередь когда-нибудь посетить меня в моем городке.

Инкорпорированное научное членство в Обществе Джона Симона Гуггенхайма в первый год моего пребывания в Париже (1967–68) и факультативное научное членство в Исследовательском Совете по общественным наукам (1958–61) также существенно поддержали меня в период вынашивания планов этих очерков.

Этот период был столь длителен и столь насыщен благотворными интеллектуальными контактами, что было бы невозможно перечислить всех коллег и исследователей, которые, тем или иным образом, повлияли на ход работы. И все же в кругу людей, с которыми меня связывают многолетние дружба и плодотворные научные дискуссии, я позволю себе в качестве исключения выделить три имени: Ремо Гуидиери, Элман Сэрвис и Эрик Вольф. Их идеи и критика, всегда сопровождавшаяся словами ободрения, имели неоценимое значение для меня и моей работы.

За последние несколько лет целиком, частично или в переводе были опубликованы некоторые из очерков. «Первоначальное общество изобилия» в сокращенном виде появилось как «La premiere societe d'abondance» в журнале «Les temps modernes»* (No. 268, Oct. 1968, 641–680). Первая часть главы 4 вначале была опубликована как «Дух подарка» в «Echanges et communications»** (изд. Жан Пуйон и П. Маранда, Гаага: Мутон, 1969). Вторая часть главы 4 увидела свет как «Philosophie politique de l'Essai sur le don»*** в журнале «L'Homme»**** (Vol.8 [4], 1968, 5–17). «О социологии примитивного обмена» вначале была опубликована в «The Relevance of Models for Social Anthropology»***** (изд. М. Бантон, Лондон: Тависток, 1965). Я благодарен издателям всех перечисленных материалов за разрешение воспроизвести эти статьи.

«Дипломатия первобытной торговли», первоначально опубликованная в «Эссе по экономической антропологии» (изд. Джун Хелм, Сиэтл: Американское этнологическое общество, 1965), была полностью пересмотрена для настоящего издания.

* Современность (*фр.*).

** Обмен и средства общения (*фр.*).

*** Политическая философия эссе о даре (*фр.*).

**** Человек (*фр.*).

***** Уместность моделей в социальной антропологии (*англ.*).

ВВЕДЕНИЕ

В разное время в течение последних десяти лет я писал отдельные очерки этого сборника. Некоторые написаны специально для настоящей публикации. Все они были задуманы и сейчас собраны здесь с упованием на антропологическую экономику, т. е. на такую экономическую теорию, которая могла бы быть противопоставлена толкованиям экономики примитивных обществ* в духе предпринимательского буржуазного бизнеса. Книга «подписывается» в пользу контроверзы, неизбежно ввязываясь в современное антропологическое противоборство между «формалистским» и «субстантивистским» подходами к проблемам экономической теории.**

У периодически разгорающихся в Экономической Науке на протяжении вот уже более чем ста лет формалистско-субстантивистских споров, несмотря на столь солидный срок, как кажется, не такая уж богатая история, ибо похоже, что ничего существенно не изменилось с тех пор, как К. Маркс сформулировал свои фундаментальные положения как антитезу Адаму Смиту (ср. Althusser et al., 1966, vol. 2). Тем не менее, последнее по

* В нашей этнографической литературе термин «primitive societies» чаще всего переводится как «первобытные общества», что определенным образом искажает теоретические позиции большинства западных авторов, им пользующихся. Для них, в том числе и для М. Салинза, примитивные общества — это, в первую очередь (хотя не только), уцелевшие до нашего или существовавшие до недавнего времени и изучавшиеся этнографически догосударственные общества, характеризующиеся относительно менее сложной социальной организацией, чем государственные системы. При этом многие западные авторы считают (несомненно справедливо), что все эти общества прошли длительную самостоятельную историю со времени дописьменной эпохи и поэтому не могут рассматриваться как первобытные в подлинном смысле этого слова. Для авторов, не приверженных марксистскому формационному подходу к социальной истории, термин «первобытные общества» в целом нетипичен; говоря об обществах, известных лишь по археологическим памятникам, они предпочитают пользоваться термином «доисторические общества». Поэтому мы сочли правильным по всему тексту воспроизводить слово «примитивные», несмотря на некоторый негативный оттенок, который может быть усмотрен в нем неподготовленным читателем. Специалисты, пользующиеся этим термином, не вкладывают в него оценочного значения. Следует оговорить также, что М. Салинз, будучи (в годы написания этой книги) по своим теоретическим позициям неоэволюционистом (см. предисловие), показал себя не вполне чуждым также марксистскому подходу к экономической истории и имел склонность проецировать некоторые выводы из изучения современных догосударственных обществ в историческую древность. Следовательно, «доисторические общества» в его понимании как общества относительно структурно менее сложные, чем развитые государственные, также включаются в категорию «примитивные общества». [Здесь и далее звездочками обозначены примечания О. Ю. Артемовой].

** М. Салинз, как он сам пишет ниже, «субстантивист», для «формалистов» никакой контроверзы, которая заключается в неприменимости категорий классической экономической науки к докапиталистическим экономическим системам, не существует. Более подробно суть полемики раскроется в дальнейшем изложении.

времени возрождение этих споров на почве антропологии сместило акцент всей дискуссии. Если вначале предметом обсуждения была «наивная антропология» Экономики, то сегодня это «наивная экономика» Антропологии. «Формализм против субстантивизма» эквивалентен следующему теоретическому выбору: между готовыми моделями ортодоксальной экономики, в особенности «микроэкономики», рассматривающимися в качестве универсально подходящих и grosso modo* применимых к примитивному обществу, с одной стороны, и с другой — убеждением, исходящим из посылки, что формализм недостаточно основателен и что необходима разработка новых аналитических методов, которые в большей мере бы подходили к историческим обществам, изучаемым антропологически, и в большей мере бы соответствовали интеллектуальной истории Антропологии. В широком понимании, это выбор между теоретической позицией экономики предпринимательского Бизнеса — ведь метод формализма неизбежно должен видеть в экономике примитивных обществ недоразвитые варианты нашей собственной — и культуралистской исследовательской установкой, которая принципиально принимает и ценит различные общества такими, какие они есть.**

Не видно конца этим спорам, как нет и оснований для счастливого академического заключения: «истина лежит где-то посередине». Эта книга является субстантивистской. Она, таким образом, следует привычной структуре, какая задается традиционными субстантивистскими представлениями. Первые очерки посвящены производству: это «Общество первоначального изобилия» и «Домашний способ производства» (последний для удобства разделен на две части — главы 2 и 3, — но они посвящены одной теме). Предметом следующих глав становятся распределение и обмен: это «Дух подарка», «О социологии примитивного обмена» и «Меновая стоимость и дипломатия примитивной торговли». Но так как экспозиция является одновременно и оппозицией, эта последовательность изложения таит в себе завуалированную стратегию полемики. Лидирующая глава ведет бой оружием противника — использует теоретические категории формализма. В главе «Общество первоначального изобилия» еще не оспаривается обычное понимание «экономики» как отношения между средствами и целями; в ней лишь отрицается, что охотники ощущают большой разрыв между ними. Следующие очерки, однако, решительно отбрасывают это индивидуалистическое предпринимательское понимание сути экономики. «Экономика» становится категорией скорее культуры, нежели поведения, рассматривается скорее в одном ключе с политикой или религией, нежели в интеллектуальном русле рационализма или расчета: не как индивидуальная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей, а как процесс материальной жизни общества. Далее, заключительная глава возвращается к ортодоксальной экономике, но не к ее *problematique****, а к ее проблемам. В конце предпринята попытка

* Грубо, приблизительно (*итал.*).

** Т. е. отказывается видеть в каких-либо человеческих обществах реликт, окаменевший «пережиток» прошлого или одну из ранних стадий социально-экономического развития, почему-то застывшего в своем движении, но рассматривает любую исправно функционирующую социально-экономическую систему как результат нормальной (а не какой-то тупиковой) исторической эволюции, шедшей своими собственными путями; иными словами, отказывается признавать «нормальным» направлением исторической эволюции только, скажем, европейский путь.

*** Проблематика (*фр.*).

применить антропологический подход к традиционному делу микроэкономики — объяснению меновой стоимости.

При всем том цель книги остается скромной: всего лишь укрепить потенциал антропологической экономики с помощью немногих конкретных примеров. В недавнем выпуске «Current Anthropology»* представитель противоположной точки зрения без видимого сожаления сообщил о безвременной кончине субстантивистской экономики:

> Набор слов, растрачиваемых в этом споре, не добавлял им интеллектуального веса. С самого начала субстантивисты (примером чему могут быть заслуженно знаменитые работы Поланьи и других) были высокопарно путаны и ошибочны. Как раз показателем зрелости экономической антропологии служит то, что мы за короткий шестилетний промежуток оказались способны обнаружить, в чем состояла ошибка. Статья... написанная Куком (Cook, 1966), когда он только получил диплом о высшем образовании, элегантно расправляется с контроверзой... Однако поскольку социальная наука является своего рода свободным предпринимательством [!], постольку практически невозможно окончательно низвести даже жалкую, бесполезную и сбивающую с толку гипотезу, и я ожидаю, что следующее поколение творцов высоко интеллектуальной путаницы возродит, в том или ином виде, взгляды субстантивистской экономики (Nash, 1967, p. 250).

Как же тогда охарактеризовать настоящую работу? Ведь она и не является вторым пришествием, и не несет даже самого легкого отпечатка бессмертия. Можно только надеяться, что произошла какая-то ошибка. Наверное, — как с Марком Твеном в подобной же ситуации, — слухи о смерти субстантивизма были сильно преувеличены.

В любом случае я держусь в стороне от попыток применить искусственное дыхание (изо рта в рот) в виде методологической дискуссии. Последние публикации по «экономической антропологии» уже и так чрезмерно разбухли от разговоров на этом уровне. И в то время как многие аргументы кажутся хорошими моделями, общий их эффект лишь утвердил каждую из сторон на своих исходных позициях. («Если кого-то убеждают против его воли, он остается при своем мнении»)**. Разумные доводы оказались плохим арбитром. Между тем аудитория у спорящих сторон быстро тает — от скуки. И это теперь склоняет даже самых рьяных участников противоборства объявить себя готовыми пойти, наконец, поработать. Таков настрой и этой книги. Официально принадлежа к дисциплине, которая сама себя считает наукой, я бы предпочел полностью положиться на эти очерки в надежде, что они раскроют суть дела лучше, чем полемический способ теоретического убеждения. Таков традиционный и здоровый путь: пусть цветут все цветы, а мы увидим, какие из них принесут настоящие плоды.

Но официальная позиция, клянусь, не является моим глубочайшим убеждением. Мне кажется, что эта самая официальная антропология, запутавшаяся в паутине метафор, сотканной из категорий естественных наук и выдаваемой за одежды «общественной науки», одинаково слабо проявила как способность привести теорию в согласие с эмпирической реальностью, так и логическую состоятельность. В отличие от математики, где «истина и интересы людей не противостоят друг другу», как давным-давно

* Ведущий международный антропологический журнал.

** В оригинале стихи: He who's convinced against his will / Is of the same opinion still.

сказал Гоббс, в общественной науке ничто не бесспорно, потому что общественная наука «сравнивает людей и вмешивается в их права и выгоду», так что «столь же часто, как довод выступает против человека, так и человек выступает против довода». Решающие различия между формализмом и субстантивизмом — постольку поскольку здесь признается их существование, но не то, что почитается ими за истину, — представляются идеологическими. Воплощая мудрость исконных буржуазных категорий, формальная экономика процветает как ведущая идеология у себя дома и как этноцентризм — за его пределами. Ведя борьбу с субстантивизмом, она черпает великую силу в глубокой своей совместимости с буржуазным обществом — которое также не отрицает, что конфликт с субстантивизмом может привести к конфронтации (двух) идеологий.

Когда в старые времена физики и астрономы, работая под сенью установленных церковных догм, воздавали хвалу Богу и Королю, они знали, что делали. Данный труд играет на той же оппозиции: без иллюзии, что догмы проявят гибкость, но с надеждой, что божества проявят справедливость. Политико-идеологические различия между формальным и антропологическим мышлением можно было бы с легкостью проигнорировать при написании научного труда, но это не сделает последствия их противостояния менее значительными. Нам говорят, что субстантивизм мертв. Политически, по крайней мере для какой-то части мира, это может быть и так; растение перестало развиваться. Мы слышали также, что буржуазная экономическая наука обречена, осужденная историей разделить судьбу общества, которое ее породило. Во всяком случае, не современной антропологии решать, кто здесь прав. В нашей науке достаточно научности*, чтобы по крайней мере знать, что является прерогативой общества, а также и академических небожителей, которые обладают его мандатом. Тем временем мы возделываем свои сады, ожидая, что боги пошлют нам дождь или — как думают в некоторых племенах Новой Гвинеи — просто помочатся на нас.

* Саркастический выпад против распространенной в большей мере на Западе и в меньшей мере у нас точки зрения, что общественные науки, лишенные точных методов исследования, вообще не науки — в противовес естественным наукам и математике.

ОБЩЕСТВО ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ИЗОБИЛИЯ

Если экономика в целом — это «мрачная наука», то изучение экономики охотников и собирателей должно быть самой мрачной ее отраслью. Почти все без исключения учебники, безоговорочно принимая априорную установку, что жизнь в палеолите была чрезвычайно тяжелой, как будто соревнуются в стремлении создать у читателя ощущение неминуемой гибели, заставляя его задаваться вопросом не только о том, как охотники умудрялись выживать, но и о том, было ли это вообще жизнью. Призрак голода охотится за охотником на страницах этих книг. Несовершенство его технических средств, как утверждается, вынуждает его трудиться не покладая рук, чтобы попросту выжить, не позволяя ему ни сделать передышку, ни накопить какой-нибудь запас и, следовательно, не оставляя «свободного времени» для «создания культуры». И даже при этом, несмотря на все свои усилия, охотник дотягивает лишь до низших уровней термодинамики — считается, что при таком способе производства на душу населения в год приходится меньше энергии, чем при любом другом. И в трактатах по экономическому развитию охотник обречен играть роль плохого примера — так называемой «экономики выживания».

Расхожие истины всегда упрямы, и противостоять им приходится полемически, формулируя необходимость ревизии в духе диалектики: на самом деле это было — если обратиться к его изучению — общество первоначального изобилия. Как это ни парадоксально, подобная формулировка ведет к другому плодотворному и неожиданному заключению. В обычном понимании общество изобилия — это такое общество, в котором все материальные потребности людей легко удовлетворяются. Утверждать, что охотники живут в условиях изобилия, значит отрицать, что исходная ситуация в эволюции человечества была предопределенной трагедией: тогда человек был пленником тяжелого труда, обусловленного постоянным несоответствием между его неограниченными потребностями и недостаточными средствами для их удовлетворения.

А ведь существуют два реальных пути к изобилию. Потребности можно «легко удовлетворять» либо много производя, либо немногого желая. Распространенные концепции в духе Гелбрейта* склонны к утверждениям, особенно подходящим для рыночных экономик: потребности человека велики, чтобы не сказать беспредельны, в то время как средства их удовлетворения ограничены, хотя и поддаются усовершенствованию, поэтому разрыв между средствами и целями может быть сокращен повышением продук-

* *Гелбрейт*, Джон Кеннет, род. 1908 — канадский экономист, введший понятие «общество изобилия», и автор одноименной книги (1958).

тивности производства, по крайней мере настолько, чтобы «насущные товары» имелись в изобилии. Но существует и иной путь к изобилию — путь, указываемый дзен-буддизмом. В основе его лежат предпосылки, весьма отличные от наших: материальные потребности человека ограничены и немногочисленны, и технические средства для их удовлетворения не изменяются, но в целом они вполне достаточны. Приняв стратегию дзен-буддизма, люди могут наслаждаться не имеющим аналогов изобилием — при низком уровне жизни.

Так же, я думаю, можно описать и образ жизни охотников. И это поможет объяснить некоторые наиболее, казалось бы, странные особенности их хозяйственного поведения: их «расточительность», например, склонность истреблять единовременно всю снедь, имеющуюся под рукой, как будто они сами ее производят. Свободные от рыночной одержимости дефицитом, экономические «пристрастия» охотников более последовательно сориентированы на изобилие, чем наши. Дестют де Траси*, хотя, быть может, и был «буржуазным доктринером с рыбьей кровью», но все же заставил Маркса согласиться с наблюдением, что «у бедных наций люди ощущают довольство», в то время как у богатых наций «они в большинстве своем бедны».

Все это говорится не для того, чтобы отрицать, что доземледельческая экономика испытывает давление серьезных сдерживающих факторов, но для того, чтобы настоять, опираясь на данные по современным охотникам и собирателям, на том, что человеческое существование ею обычно обеспечивается успешно. После рассмотрения фактического материала я в заключительном разделе этой главы снова вернусь к действительным трудностям экономики охотников и собирателей, ни одна из которых не определена правильно в современных концепциях палеолитической бедности.

Истоки ошибочных представлений

«Экономика простого выживания», «ограниченный досуг в исключительных случаях», «непрестанные поиски пищи», «скудные и весьма ненадежные» природные ресурсы, «отсутствие экономического избытка», «максимум энергии от максимального числа людей» — вот шаблонные суждения антропологов о жизни охотников и собирателей.

> Австралийские аборигены являют собой классический пример народа, чьи экономические ресурсы относятся к числу самых скудных. Часто они обитают в местах еще более суровых, чем бушмены, хотя, очевидно, этого нельзя сказать про жителей севера страны... Список видов пищи, которую аборигены северо-западной части Центрального Квинсленда извлекают из своего природного окружения, поучителен... Разнообразие этих видов впечатляет, но не следует обманываться и думать, что разнообразие означает изобилие, так как количество каждого из перечисленных элементов в природе настолько незначительно, что только самое интенсивное их использование делает выживание возможным (Herskovits, 1958, p. 68–69).

Или, опять же, относительно южноамериканских индейцев:

* *Дестют де Трасси*, Антуан-Луи-Клод (1754–1836) — французский философ.

Бродячие охотники и собиратели с трудом удовлетворяли минимум своих жизненных потребностей, а зачастую испытывали и острую нехватку самого необходимого. Это находит отражение в плотности их населения — 1 человек на 10 или 20 кв. миль*. У них, вынужденных постоянно передвигаться в поисках пищи, явно не оставалось часов досуга для сколько-нибудь значительной деятельности, не направленной на удовлетворение самых насущных нужд, да они и мало что могли бы унести с собой из вещей, которые сумели бы изготовить в свободное время. Для них достаточность производства означала физическое выживание, и они редко располагали избытком продуктов или времени (Steward and Faron, 1959, p. 60; ср. Clark, 1953, p. 27 и след.; Haury, 1962, p. 113; Hoebel, 1958, p. 188; Redfield, 1953, p. 5; White, 1959).

Но традиционный мрачный взгляд на образ жизни охотников также является и доантропологическим и внеантропологическим; в одно и то же время это и исторический взгляд, и взгляд, принадлежащий более широкому экономическому контексту, в котором оперирует антропология. Его корни уходят в эпоху, когда писал Адам Смит, или даже в ту эпоху, когда не писал никто[1]. Возможно, это был один из первых предрассудков, определенно относящихся к неолитическому времени — идеологическая оценка способности охотника исследовать и использовать ресурсы планеты, как нельзя лучше соответствующая исторической задаче лишить его этих последних. Должно быть, мы унаследовали этот предрассудок вместе с семенем Иакова, распространившимся «широко на запад, и на восток, и на север» на беду Исава, который был старшим сыном и искусным охотником, но оказался известным способом лишен первородства.

Однако современное низкое мнение об экономике охотников и собирателей не обязательно возводить к неолитическому этноцентризму. Буржуазный этноцентризм тоже подойдет. Современная экономика бизнеса (на каждом углу идеологические ловушки, которых антропологическим экономистам следует избегать) предложит такие же унылые заключения о жизни охотников.

Так ли парадоксально утверждать, что охотники и собиратели имели экономику изобилия, несмотря на их абсолютную бедность? Современные капиталистические общества, как бы прекрасно они ни были обеспечены, одержимы проблемой «дефицита». Недостаточность материальных средств — вот первый принцип богатейших народов мира. Представляется, что видимый материальный статус экономики не является ключевым моментом с точки зрения ее достоинств: не менее важен здесь тип экономической организации (ср. Polanyi, 1947, 1957, 1959; Dalton, 1961).

Рыночно-индустриальная система институирует отсутствие достатка в таких формах и таких степенях, которым нигде и никогда не было близких аналогов. Там, где производство и распределение регулируются колебаниями цен и все жизненное благосостояние зависит от доходов и расходов, недостаточность материальных средств становится очевидной, поддающейся численному определению отправной точкой всей экономической деятельности[2]. Предприниматель оказывается перед альтернативой вложения конечного

* 1 миля — 1,6 км.

[1] По крайней мере, в эпоху, когда писал Лукреций (Harris, 1968, p. 26–27).

[2] Исторически обусловленные реквизиты подобных подсчетов см. у Codere, 1968 (особенно pp. 574–575).

капитала, рабочий (к счастью) — перед альтернативой выбора различных видов наемного труда, а потребитель... О, потребление — это двойная трагедия: то, что начинается как неадекватность средств, кончается как полное их отсутствие. Сводя воедино результаты международного разделения труда, рынок предоставляет головокружительный набор всевозможных товаров: все эти Хорошие Вещи, казалось бы, легко доступны, но завладеть всеми ими невозможно. Хуже того, в этой игре в «свободный выбор» покупателя каждое приобретение — это одновременно и лишение, так как всякая покупка — отказ от какой-нибудь другой, как правило, лишь чуть-чуть менее желанной, а в каких-то отношениях и более желанной покупки, которую можно было бы сделать вместо первой (так, вы покупаете автомобиль определенной марки, «плимут», например. Стало быть, вы уже не можете иметь «форд», и, как я могу судить по текущей телевизионной коммерческой рекламе, при этом ваши потери будут более чем материального свойства)[3].

Этот приговор — «жить тяжелым трудом» — выпал одним только нам. Нехватка средств — нечто вроде судебного определения, вынесенного нашей экономикой; таково же аксиоматическое положение нашей Экономической Науки: приложение минимальных средств, противопоставленное альтернативной цели извлечь максимально возможное удовлетворение в существующих условиях. И именно с высоты этой страстно желанной выгодной позиции оглядываемся мы назад на жизнь охотников. Если современный человек со всеми его технологическими достижениями не получил все-таки всего необходимого, каковы же шансы у этого обнаженного дикаря с его ничтожными луком и стрелами? Снабдив охотника буржуазными мотивами и палеолитическими орудиями, мы авансом выносим суждение о безнадежности его ситуации[4].

Однако нехватка средств не является неизбежным следствием слабых технических возможностей. Она — порождение соотношения между возможностями и целями. Мы должны допустить как эмпирическую вероятность, что охотники очень озабочены своим здоровьем, сохранить его — их главная цель, и для ее достижения лук и стрелы подходят больше всего[5].

Но все же другие идеи, свойственные антропологической теории и этнографической практике, в своей совокупности препятствуют подобному пониманию.

Стремление антропологов преувеличить неэффективность хозяйства охотников отчетливо явствует из того, каким неподобающим образом его сравнивают с неолитическим хозяйством. Охотники, как категорически утверждал Лоуи, «чтобы поддерживать свою жизнь, должны работать гораздо тяжелее, чем земледельцы и животноводы» (Lowie, 1946, p. 13).

[3] О дополнительных способах институирования принципа «нехватки средств» (дефицита) в условиях капиталистического производства см. Gorz, 1967, pp. 37–38.

[4] Стоит отметить, что теория современных европейских марксистов зачастую находится в согласии с буржуазными экономическими суждениями о бедности первобытных людей. Ср. Boukharine, 1967; Mandel, 1962, vol. 1; Учебник по экономической истории, используемый студентами Университета им. Лумумбы (в Библиографии см. «Anonymous, n. d.»).

[5] Элман Сервис в течение длительного времени был чуть ли не единственным среди этнологов, кто противостоял традиционному мнению об убожестве жизни охотников. Замечания о досуге у аранда, высказанные им в печати (Service, 1963, p. 9), равно как и личные беседы с ним, в огромной степени вдохновили автора настоящей работы к ее созданию.

В этом конкретном пункте эволюционная антропология в особенности находила уместным, или даже теоретически необходимым, принять традиционный тон обвинения. Этнологи и археологи сделались «неолитическими революционерами»; в своем энтузиазме преклонения перед Революцией они не останавливались ни перед чем, чтобы разоблачить «первобытный строй» («режим каменного века»), включая некоторые очень давние скандалы. И далеко не в первый раз философы стали относить раннюю стадию человеческой истории скорее к природе, чем к культуре. («Человек, который проводит всю свою жизнь, преследуя животных только для того, чтобы их убивать и съедать, или же бродит от одного куста ягод к другому, в действительности живет как самое настоящее животное» [Braidwood, 1957, p. 122].) Таким образом, охотники были повержены, и антропология могла беспрепятственно превозносить Великий Неолитический Скачок Вперед: основное технологическое достижение, которое принесло с собой «принципиальную возможность досуга благодаря освобождению от трудов, направленных исключительно на добывание пищи» (Braidwood, 1952, p. 5; ср. Boas, 1940, p. 285).

Лесли Уайт в своем оказавшем существенное влияние на умы эссе «Энергия и эволюция культуры» объяснял, что неолит произвел «огромный прогресс в культурном развитии... как следствие огромного увеличения количества энергии в год на душу населения, осваиваемой и контролируемой благодаря земледельческому и скотоводческому мастерству» (White, 1949, p. 372). Уайт еще более подчеркнул эволюционный контраст, определив *человеческое усилие* как основной источник энергии палеолитической культуры и противопоставив его *доместицированным растительным и животным ресурсам* неолитической культуры. Такое определение источников энергии сразу позволило дать особенно низкую оценку «термодинамического потенциала» охотников — потенциала человеческого усилия: «средний ресурс мощности» в $^1/_{21}$ лошадиной силы на душу (White, 1949, p. 369) — как раз, при устранении человеческого усилия из неолитической культурной деятельности, выходило, что люди высвобождались неким трудосберегающим изобретением (доместицированными растениями и животными). Но очевидно, что Уайт неправильно понимал проблему. Основная механическая энергия, которой располагали как палеолитическая, так и неолитическая культуры, обеспечивалась человеческими существами, будучи в обоих случаях трансформированной из растительных и животных источников, так что, за несущественными исключениями (редкие случаи непосредственного использования нечеловеческой силы), количество энергии, «используемой» на душу населения в год, было одинаковым в палеолитическом и неолитическом хозяйствах — и оно остается примерно постоянным на протяжении человеческой истории вплоть до начала промышленной революции[6].

[6] Очевидный изъян «эволюционного закона» Уайта заключается в использовании единицы измерения «на душу населения». В основном, неолитические общества «осваивают» *большее общее количество энергии*, чем доземледельческие общины, потому что доместикация поддерживает большее число людей, высвобождающих энергию. Общее увеличение общественного продукта, однако, не обязательно ведет к увеличению производительности труда, которое, по мысли Уайта, также сопровождает неолитическую революцию. Этнографические материалы, имеющиеся теперь в нашем распоряжении (см. текст ниже), позволяет допустить, что простые земледельческие хозяйства не являются более эффективными «термодинамически», чем охотничьи и собирательские — т. е., по выработке энергии на единицу человеческого труда. Аналогичным образом, некоторые археологи в последние годы при объяснении причин неолитического прогресса склонны отдавать предпочтение фактору стабильности поселения перед фактором производительности труда (ср. Braidwood and Wiley, 1962).

Другой специфически антропологический источник досадно неверных суждений о палеолите возникает на собственной почве этой науки, в контексте наблюдений европейцев над ныне живущими охотниками и собирателями, такими как коренные австралийцы, бушмены, она или яган*. Этот этнографический контекст имеет тенденцию искажать наше понимание охотничье-собирательской экономики в двух направлениях.

Прежде всего он предоставляет исключительные возможности для наивных суждений. Природные условия далеких экзотических краев, которые являются театром действия для современных охотничьих культур, создают у европейцев неблагоприятные впечатления для оценки жизненной ситуации первых, выносимой последними. Маргинальные** (как, например, австралийские пустыни или пустыня Калахари по сравнению с районами земледелия или местами, в которых проходит повседневная жизнь европейца) эти края вызывают у неискушенного наблюдателя вопрос: «Как вообще кто-либо может жить в местности, подобной этой?» Умозрительное заключение о том, что аборигенам лишь кое-как удается поддерживать скудное существование, казалось бы, удачно подкрепляется удивительным разнообразием их диет (ср. Herskovits, 1958, цитированное выше). Местная кухня, включающая вещи, которые кажутся европейцам омерзительными и несъедобными, наводит на мысль, что эти люди смертельно бедствуют. Подобные заключения, конечно, скорее можно встретить в ранних, нежели в поздних сообщениях — в дневниках и журналах путешественников-первопроходцев и миссионеров скорее, чем в монографиях антропологов; но именно потому, что отчеты первопроходцев составлены давно и, следовательно, близки к исходной ситуации аборигенов, к ним относятся с известным почтением.

Но это почтение, очевидно, должно сопровождаться осторожностью. Больше внимания следует уделять свидетельствам людей, подобных сэру Джоржу Грею (Grey, 1841), чьи экспедиции в 1830-х годах охватили наиболее скудные районы запада Австралии, но чье необыкновенно пристальное внимание к местному населению обязало его развенчать именно сообщения коллег об отчаянном экономическом положении туземных охотников. Ошибка, очень часто совершаемая, писал Грей, — полагать, что коренные австралийцы «имеют мало средств к существованию или временами испытывают чрезвычайную нужду в пище». Многочисленны и «почти смешны» заблуждения, в которые впадают путешественники в этом отношении: «В своих дневниках они горько сокрушаются о том, что несчастные аборигены, до крайности обездоленные судьбой, доведены до жалкой необходимости поддерживать свою жизнь всего несколькими видами пищи, которую они находят неподалеку от своих хижин... между тем, виды пищи, называемые этими авторами, во многих случаях на деле являются наиболее ценимыми аборигенами и отнюдь не лишенными хороших вкусовых и питательных качеств». Чтобы ярче продемонстрировать «невежество, которое превалировало при описании привычек и обычаев этих людей в их природном состоянии», Грей приводит один замечательный пример — цитату из сообщения его коллеги-путешественника капитана Стерта, который, столкнувшись с группой аборигенов, занимавшихся собиранием в огромных количествах смолы дерева-мимозы, сделал вывод, что «несчастные создания дошли до последней крайно-

* *Она* и *яган* — этнические группы огнеземельцев.

** *Маргинальные* здесь и далее — экологически неблагоприятные.

сти и, будучи не в состоянии добыть себе никакое иное пропитание, оказались вынужденными собирать эту мерзкую слизь». Но, замечает сэр Джордж, смола, о которой идет речь, — излюбленное кушанье в этом районе, и когда приходит сезон, именно ее обилие позволяет большому числу людей собраться вместе и устроить общую стоянку, что иначе было бы невозможно. Он заключает:

> Вообще говоря, туземцы живут хорошо; в некоторых местах в определенные периоды года может ощущаться нехватка пищи, но в таком случае эти места на соответствующее время забрасываются. *Однако путешественнику или даже туземцу-иноплеменнику совершенно невозможно судить о том, имеется ли в данной области в достатке пища, или нет...* Но на своей собственной земле туземец совсем в ином положении; он точно знает, что эта земля родит, знает время, когда наступает сезон для определенных видов пищи, и лучшие способы эти виды пищи добыть. Исходя из этого, он регулирует свое пребывание в различных частях охотничьей территории; *и я только могу сказать, что всегда находил великое изобилие в их хижинах* (Grey, 1841, vol. 2, pp. 259–262, выделено мною; ср. Eyre, 1845, vol. 2, p. 244 и след.).[7]

Вынося такую счастливую оценку, Грей особо позаботился о том, чтобы сделать исключение для «люмпен-пролетариев» — аборигенов, живущих по окраинам европейских городов (ср. Eyre, 1845, vol. 2, pp. 250, 254–255). Это исключение поучительно. Оно напоминает о втором источнике неправильных суждений. Антропология охотников — это в значительной мере анахроническое изучение бывших дикарей: вскрытие, как сказал однажды тот же Грей, трупа одного общества, проводимое представителями другого.

Собиратели, уцелевшие до нашего времени как особая социальная категория, — это, по-существу, перемещенные лица. Они представляют палеолитических «лишенцев», занимающих маргинальные убежища, не соответствующие их способу производства: заповедники другой эры, места, находящиеся столь далеко за пределами сферы действия основных центров культурного прогресса, что планетарный марш культурной эволюции позволяет себе сделать там некоторую передышку, так как бедность этих краев выводит их за рамки интересов и внимания более продвинутых хозяйственных систем. Оставим в стороне живущих в благоприятных условиях собирателей, таких как индейцы северо-западного побережья Северной Америки, чье относительное процветание не вызывает споров. Остальные охотники, вытесненные из лучших районов земного шара сначала земледелием, а позднее промышленным хозяйством, оказались в заметно худших экологических условиях, чем типичные верхне-палеолитические[8]. Более того, разрушительное воздействие, сопровождавшее прошлые два века европейского империализма, было особенно суровым — до такой степени, что многие этнографические свидетельства, составляющие антропологический «запас расхожих товаров», являются «фальсифицированным добром». Даже сообщения ранних путешественников-исследо-

[7] У Ходжкинсона имеется сходный комментарий, сопровождающий ошибочную интерпретацию обычая пить кровь (в действительности, это лечебный прием — Hodgkinson, 1845, p. 227).

[8] Об условиях жизни первобытных охотников не следует судить, как замечает Карл Сауэр, по ситуации «уцелевших до настоящего времени их наследников, зажатых в самых скудных районах земли, таких как внутренние области Австралии, американский Великий Бассейн, арктическая тундра и тайга. Районы расселения древнего охотника изобиловали пищей» (цитируется по: Clark and Haswell, 1964, p. 23).

вателей и миссионеров могут содержать не только этноцентрические ошибочные суждения, но и описания экономик, изуродованных болезнью (ср. Service, 1962). Так, охотники Восточной Канады, о которых мы читали в «Повествовании иезуитов», были втянуты в пушную торговлю в начале семнадцатого века. У других охотников европейцы успели чересполосно опустошить природные ниши прежде, чем были получены надежные свидетельства об их традиционном производстве: эскимосы, как мы знаем, больше не могут охотиться на китов, бушмены лишены дичи, шошонская ореховая сосна была вырублена, а охотничьи земли шошонов* — вытоптаны скотом[9]. Если теперь этих людей описывают как пораженных бедностью, а их ресурсы как «скудные и ненадежные», указывает ли это на традиционную ситуацию или на колониальное разорение?

Огромные сложности (и проблемы), которые это глобальное отступление охотников под натиском цивилизации создает для эволюционистских интерпретаций, только недавно стали привлекать внимание исследователей (Lee and De Vore, 1968). Вопрос подлинной важности состоит в том, что современные условия жизни охотников и собирателей предлагают скорее не тест на их производственные возможности, а новые испытания высшего свойства. Тем более замечательными покажутся тогда следующие ниже сообщения об их действиях.

«Своего рода материальное изобилие»

С точки зрения концепции бедности, в которой, рассуждая теоретически, живут охотники и собиратели, можно удивиться тому, что бушмены в пустыне Калахари пользуются «своего рода материальным изобилием», по крайней мере в отношении необходимых для повседневной жизни вещей, помимо еды и пищи:

> Как только !кунг** станут более тесно контактировать с европейцами — а это уже практически произошло, — они ощутят острый дефицит предметов нашего быта и будут нуждаться во все большем и большем их количестве. Находясь среди одетых иноземцев неодетыми, они будут чувствовать себя униженными. Однако в своей собственной среде, окруженные предметами своего труда, *они были относительно свободными от материального прессинга*. За исключением воды и пищи (важные исключения!), имевшихся у них — судя по тому, что !кунг все худые, но не тощие, — в достаточном, хотя и ограниченном количестве, они располагали всем необходимым или же могли сами изготовить все необходимое, так как любой мужчина умеет делать и делает все вещи, которые производятся мужчинами, а любая женщина — все, что изготовляется женщинами... *они жили в своего рода материальном изобилии*,

* *Шошоны* — собирательное название ряда этнических групп индейцев Северной Америки, в частности — Калифорнии.

[9] Сквозь тюремные решетки аккультурации можно мельком увидеть, чем могли бы быть охота и собирательство в достойных условиях, как у индейцев чипева в северном Мичигане (по отчету Александра Генри о его полном радужных впечатлений кратковременном пребывании там). См. Quimby, 1962.

** *!Кунг* — название одной из этнических групп бушменов Калахари; восклицательный знак передает один из так называемых щелкающих звуков, характерных для языков койсанской семьи, в которую входят и языки большей части бушменов Южной Африки.

потому что приспосабливали свои орудия труда под материалы, которые в избытке находились кругом и которые каждый легко мог взять и использовать (например, древесина, кость для изготовления оружия и орудий, тростник, волокно для плетения веревок, трава для хижин и ветровых заслонов и прочие материалы, которых также вполне достаточно для бытовых нужд обитателей этих мест). !Кунг всегда могли увеличить количество скорлупы страусиных яиц, идущей на изготовление бисера (чтобы носить на себе для красоты или пустить на обмен), у любой женщины останется еще не менее дюжины скорлуп для переноски воды — а больше она не унесет, — хватит и на бисер для выполнения орнаментов на украшениях. Ведя бродячий образ жизни, эти охотники и собиратели со сменой времен года передвигаются поближе к очередному источнику пищи, ходят взад и вперед то за пищей, то за водой и при этом постоянно носят на себе детей и все свои пожитки. В избытке имея под рукой почти любой материал, чтобы заменить при необходимости то или иное изделие, !кунг не выработали способов длительного хранения вещей и не нуждались в запасных вещах или в дубликатах, а может быть, просто не хотели обременять себя. Даже единственный имеющийся экземпляр они скорее всего не станут носить с собой. То, чего у них нет, они берут взаймы у других. Поэтому-то они и не обрастают имуществом, и накопление вещей не получило у них связи со статусом (Marshall, 1961, pp. 243–44, курсив мой).

При анализе производства охотников и собирателей полезно вслед за госпожой Маршалл выделить две сферы. Вода и пища — действительно «важные исключения», которые лучше оставить для отдельного углубленного изучения. Что касается остального — предметов не первой необходимости, — сказанное о бушменах в общем и в частности применимо к охотникам от Калахари до Лабрадора или Огненной Земли, где, как пишет Гузинде, стремление яган обладать более чем одним экземпляром того или иного орудия часто преследует цель «самоутверждения». «Жителям Огненной Земли, — пишет он, — не требуется больших усилий, чтобы добыть или изготовить орудия» (Gusinde, 1961, p. 213).[10]

Нужды, не относящиеся к числу первоочередных для выживания, удовлетворяются в целом легко. Подобное «материальное изобилие» отчасти обусловлено легкостью производства, которая, в свою очередь, связана с простотой технологии и демократическим характером собственности. Изделия изготовляются из подручных материалов: камня, кости, дерева, кожи; все это находится вокруг в изобилии. Как правило, ни для получения сырья, ни для его обработки не требуется значительных усилий. Доступ к природным ресурсам обычно самый что ни на есть непосредственный — «каждый свободно берет, что хочет», — равно как и владение инструментами производства доступно всем, а требуемые знания и навыки общеизвестны. Разделение труда предельно простое, преимущественно по половому признаку. Добавим к этому «великодушный» обычай делиться друг с другом, которым поистине прославились охотники, так что каждый, как правило, может приобщиться к существующему благосостоянию, каково бы оно ни было.

Но, конечно, «каково бы оно ни было» — это «благосостояние» соответствует объективно низкому уровню жизни. Решающее значение здесь имеет то, что обычная квота

[10] Нечто подобное можно найти у Тернбула о пигмеях Конго: «В любой момент под рукой имеется материал для создания жилища, одежды и прочих предметов материальной культуры». Он также отмечает, что нет недостатка и в самом необходимом: «В течение всего года всегда в изобилии имеются дичь и растительная пища» (Turnbull, 1965, p. 18).

потребляемого (так же как и число потребителей) должна быть культурно закреплена на скромном уровне. Малое число людей считает малое количество легко получаемых вещей своей жизненной удачей: скудная фрагментарная одежда, эфемерное жилище, примерно одинаковое почти во всяких климатических условиях,[11] плюс несколько украшений, несколько отшлифованных изделий из кремня, а также некоторых иных предметов, таких как «кусочки кварца, извлекаемые местными лекарями из своих пациентов» (Grey, 1841, vol.2, p.266), и, наконец, кожаные мешки, в которых верная жена несет все это, — вот «богатство австралийского дикаря» (там же).

Тот факт, что для большинства охотников их экономическая ситуация — есть достаток без реального изобилия, не требует долгого обсуждения. Куда интереснее другой вопрос — почему они довольствуются столь немногим? Ответ — потому что для них это, по словам Гузинде (Gusinde, 1961, p. 2), своего рода политика, «дело принципа», а отнюдь не несчастье.

Кто ничего не желает, тот ни в чем не нуждается. Но потому ли охотники столь нетребовательны к материальным условиям жизни, что поглощены поисками пропитания, которые требуют «максимума энергозатрат от максимального количества людей», не оставляя времени и сил для обеспечения дополнительного комфорта? Некоторые этнографы не соглашаются с этим. Задача пропитания, утверждают они, решается охотниками столь успешно, что половину всего времени они, кажется, не знают, чем занять себя. Однако условием такого «достатка» являются регулярные передвижения, в некоторых случаях более интенсивные, в других — менее, но всегда достаточные, чтобы быстро обесценить собственность. Об охотнике совершенно справедливо говорят, что его богатство — это его бремя. При его образе жизни материальные ценности могут, как отмечает Гузинде, оказаться «тяжелейшим бременем», тем бóльшим, чем дальше он их переносит. У некоторых собирателей есть лодки, другие имеют собачьи упряжки, но большинство должно таскать на себе все свои пожитки, и поэтому в их имущество входит только то, что могут унести на себе люди. Или даже только то, что могут унести на себе женщины: мужчины должны быть свободны от поклажи, чтобы в любой момент иметь возможность преследовать дичь или защищаться от нападения врагов. Как отмечал в не слишком отличающемся контексте Оуэн Лэттимор, «настоящий кочевник — бедный кочевник». Подвижность и собственность несовместимы.

Тот факт, что добро вскоре делается в тягость, а не в радость, очевиден даже для наблюдателя со стороны. Когда Лоуренс ван дер Пост готовил для своих бушменских друзей прощальные подарки, он столкнулся со следующей проблемой:

> Вопрос «Что подарить?» заставил нас пережить несколько беспокойных моментов. Мы были обескуражены, обнаружив, как мало можем дать бушменам. Почти все, казалось, грозило усложнить их жизнь, прибавить ненужный вес к их повседневной ноше. Ведь у них практически отсутствовало имущество: набедренная повязка, одеяло из шкуры да кожаные заплечные мешки. Ничего такого, что они не могли бы в минуту собрать, завернуть в одеяла и понести на плечах за тысячу миль. У них не было чувства собственности (Van der Post, 1958, p. 276).

[11] Некоторые собиратели, в недавнее время отнюдь не отличавшиеся архитектурными достижениями, по-видимому, строили более основательные жилища до того, как были превращены европейцами в беженцев (см. Smyth, 1878, vol. 1, pp. 125–128).

Потребность сводить к минимуму имущество, столь очевидная для случайного посетителя, должна быть второй натурой людей, ее испытывающих. Эта скромность материальных запросов институализирована: она сделалась позитивным культурным фактором, выраженным в целом наборе хозяйственных установлений. Ллойд Уорнер сообщает о мурнгин, например, что «портативность» имеет решающее значение в их системе ценностей. Мелкие вещи в целом лучше, чем крупные. В конечном счете, определяя форму будущего изделия, преимущество отдадут «относительной легкости транспортировки», а не «относительной нетрудоемкости его изготовления». Что, как пишет Уорнер, имеет «первоочередное значение», так это «свобода передвижения». И этим «стремлением к свободе от обременительного и ответственного „груза вещей"», который мешает образу жизни «общества странников», Уорнер объясняет «неразвитое чувство собственности» мурнгин и их «незаинтересованность в усовершенствовании своего технологического оснащения» (Warner, 1964, p. 136–137).

Еще одна своеобразная черта их экономики (я бы не сказал, что она является универсальной), возможно, тоже объясняется не только недостаточными навыками гигиены, но и привычным отсутствием интереса к материальному накоплению: некоторые охотники устойчиво демонстрируют вопиющую неряшливость в обращении с имуществом. Им свойственна своего рода беспечность, которая скорее бы пристала людям, мастерски овладевшим производством. Это особенно раздражает европейцев:

> Они не знают, как ухаживать за своими вещами. Никому даже не приходит в голову располагать их в порядке, сушить или чистить, вешать или складывать в аккуратные стопки. Если они ищут какую-то определенную вещь, то беспорядочно перерывают все в своих корзинках, наполненных месивом из всякой всячины. Более крупные предметы, которые свалены в кучу в хижине, они таскают туда-сюда, не боясь их повредить. У европейского наблюдателя создается впечатление, что эти индейцы (яган) не ценят никаких вещей и как будто совершенно забыли об усилиях, потраченных на их изготовление[12]. В самом деле, никто особо не держится за свое добро и пожитки, которые, какими бы они ни были, часто с легкостью теряются и с такой же легкостью заменяются другими... Индеец никогда не заботится о вещах, даже если для этого имеются все условия. Европейцу остается только покачать головой при виде того безграничного безразличия, с которым эти люди волочат по грязи или отдают на растерзание детям и собакам совершенно новые вещи, хорошую одежду, свежие продукты и различные ценные изделия... Дорогими вещами, которые им дают, они любуются в течение нескольких часов, пока не прошло любопытство. После этого они бездумно оставляют все портиться в грязи и сырости. Чем меньше они имеют, тем удобнее им путешествовать, и в случае, если что-то сломалось, они это заменяют. Таким образом, они полностью равнодушны к материальной собственности (Gusinde, 1961, p. 86–87).

Охотник, могут сказать, — «человек неэкономический». По крайней мере, в том, что касается вещей, не первоочередных для выживания, он являет собой полную противоположность типичной карикатуре, увековеченной на первой странице любого издания «Основных принципов экономики». Потребности его скудны, а средства их достижения

[12] Однако вспомним комментарий Гузинде: «Огнеземельцы добывают и изготавливают свои орудия без особых усилий».

(относительно) многочисленны. Следовательно, он «относительно свободен от материального прессинга», не имеет «чувства собственности», демонстрирует «неразвитое чувство собственности», «полностью нечувствителен к материальному прессингу» и проявляет «недостаточную заинтересованность» в развитии технологического оснащения.

В таком отношении охотников к имуществу имеется один тонкий и важный момент. С точки зрения внутренней экономической перспективы, казалось бы, нельзя сказать, что их потребности «сдерживаются», желания — «подавляются» или даже что их понятие о благосостоянии «ограничено». Подобные формулировки заведомо предполагают наличие «Экономического человека» и борьбу охотника с собственной порочной натурой, которая в конечном счете подчиняется культурному обету бедности. Эти фразы предполагают добровольный отказ от жажды наживы, способность к которому реально никогда не была развита, и подавление желаний, о котором никогда не было речи. «Экономический человек» — это буржуазная конструкция, по выражению Марселя Мосса, «не позади нас, но впереди, как и „нравственный человек"». Это не означает, что охотники и собиратели обуздали свои материальные «импульсы»; они просто не сделали из них института. «Более того, если великое благо — быть свободными от величайшего зла, наши дикари (монтаны) счастливы, так как в их лесах не царствуют два тирана, приносящих ад и пытки множеству европейцев, — амбиции и скупость... — они довольствуются скромной жизнью и никто из них не продает душу дьяволу, чтобы обрести богатство» (LeJeune, 1897, p. 231).

Мы склонны считать охотников и собирателей бедными, потому что у них ничего нет; возможно, правильнее было бы считать их свободными, потому что у них ничего нет. «Крайняя ограниченность имущества освобождает их от всех забот за исключением самых насущных и позволяет наслаждаться жизнью» (Gusinde, 1961, p. 1).

Жизнеобеспечение

В то время, когда Херсковиц писал свою «Экономическую антропологию» (1958), было принято рассматривать бушменов или австралийских аборигенов в качестве «классической иллюстрации народов, у которых экономические ресурсы крайне скудны» и которые живут в столь ненадежных местах, что «только самые интенсивные усилия могут сделать выживание возможным». Сегодня есть все основания пересмотреть это «классическое» понимание. Основания дают факты, относящиеся преимущественно к тем же двум группам. Хорошим доводом может служить хотя бы то, что охотники и собиратели работают меньше нас и добыча пропитания является у них не постоянным изнурительным занятием, а задачей, возникающей лишь периодически; времени на досуг у них — сколько угодно, а количества «дневного сна на душу населения в год» куда больше, чем в любом другом обществе.

Некоторые убедительные факты, относящиеся к Австралии, появляются уже в ранних источниках, но сейчас нам особенно посчастливилось получить многочисленные

материалы, собранные в 1948 году американо-австралийской научной экспедицией в Арнемленде. Опубликованные в 1960 году, эти поразительные данные должны побудить к пересмотру взглядов на австралийский материал более чем вековой давности, а возможно, и потребовать ревизии всей антропологической мысли за еще более длительный период. Ключевым здесь стало исследование Маккарти и Макартура (McCarthy and McArthur, 1960), посвященное распределению времени, затрачиваемого на охоту и собирательство, и дополненное проделанным Макартуром анализом питательной ценности добываемых продуктов.

Рис. 1.1 и 1.2 суммируют основные результаты исследований. Это были кратковременные наблюдения, проведенные во время нецеремониальных периодов*. Наблюдения за жителями района Фиш Крик велись и фиксировались дольше (14 дней), чем наблюдения за жителями побережья Хемпл Бэй (7 дней). Насколько я могу судить, в отчетах речь идет только о работе взрослых. Диаграммы отражают информацию о расписанных этнографами буквально по минутам занятиях охотой, сбором растений, приготовлением пищи и починкой оружия. На обеих стоянках люди были свободно кочующими коренными австралийцами, жившими в период исследования вне миссии или других поселков, хотя это не обязательно была постоянная или даже обычная для них обстановка.[13]

Следует серьезно остерегаться делать общие выводы и исторические проекции исключительно на основании данных по Арнемленду. И не только потому, что контекст наблюдений был более чем далек от изначального традиционного, а время исследования было слишком кратким, но и потому, что определенные аспекты современной ситуации (например, появление металлических орудий или уменьшение нагрузки на ресурсы в связи с депопуляцией) могли повысить уровень производства аборигенов. Другие обстоятельства, которые, строго говоря, должны были бы понизить экономическую продуктивность, скорее удваивают, нежели устраняют наши сомнения: к примеру, эти «полунезависимые» охотники, вероятно, не настолько умелы, как их предки. На данный момент мы предлагаем относиться к выводам по Арнемленду как к экспериментальным, достоверным в той степени, в которой они подтверждаются другими этнографическими и историческими отчетами.

* Имеются в виду периоды, в которые не проводились религиозные церемонии.

[13] *Фиш Крик* — стоянка во внутренних районах Западного Арнемленда, с шестью взрослыми мужчинами и тремя взрослыми женщинами. Хемпл Бэй — прибрежное поселение на о-ве Грот Эйланд; оно включало четырех взрослых мужчин и четырех женщин, а также пятерых детей и подростков. Исследование в Фиш Крик проводилось в конце сухого сезона, когда обеспеченность растительной пищей была низка; охота на кенгуру была успешной, хотя животные становились все более осторожными в условиях постоянных преследований. В Хемпл Бэй растительная пища имелась в изобилии, рыбная ловля протекала по-разному, но в целом была успешной по сравнению с другими прибрежными стоянками, посещаемыми экспедицией. Ресурсы в Хемпл Бэй были богаче, чем в Фиш Крик. То, что в Хемпл Бэй уходило больше времени на добывание пищи, было, может быть, связано с необходимостью кормить пятерых детей. Группа Фиш Крик, однако, содержала первоклассного специалиста, занимавшегося исключительно своим делом, а различия в трудовых и временных затратах частично могли быть следствием естественно обусловленных различий между побережьем и континентом. При охоте во внутренних районах добыча часто попадается в больших количествах, так что один день работы может обеспечить два дня существования. Занятия рыболовством и собирательством, возможно, менее продуктивны и, чтобы быть результативными, требуют более длительных и регулярных усилий.

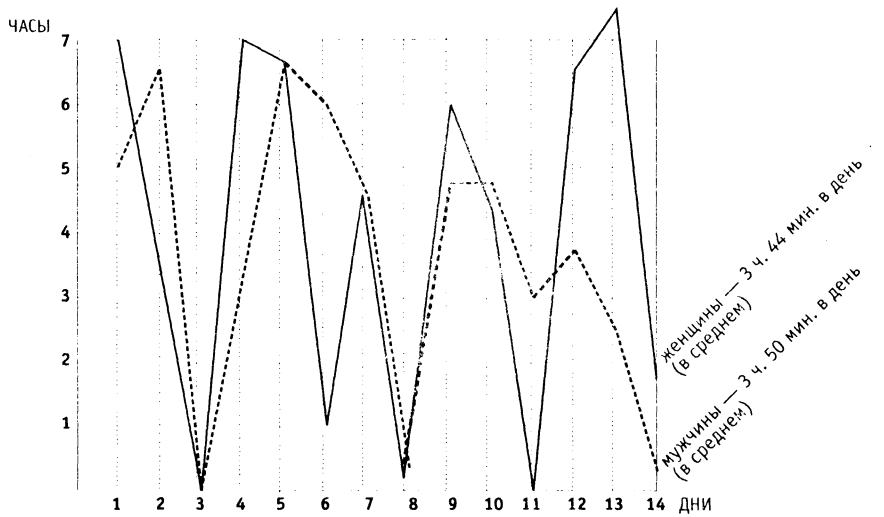


Рисунок 1.1. Количество часов в день, потраченное на деятельность по добыванию пищи. Группа Фиш Крик

Источник: McCarthy and McArthur, 1960.

Первое и наиболее очевидное заключение состоит в том, что труд этих людей не изнурителен. Время, затрачиваемое человеком на добывание и приготовление пищи, в среднем составляло 4–5 часов в день. Второе: они работают не непрерывно. Проблема добывания пищи не стоит перед ними постоянно; временами они добывают достаточно, чтобы снабдить себя впрок, благодаря чему у них остается масса времени, которое они могут проводить, ничего не делая. В сфере производства средств жизнеобеспечения, так же как и в других сферах, мы сталкиваемся с добыванием отдельных предметов, круг которых ограничен. При охоте и собирательстве запас подобных предметов пополняется нерегулярно, соответственно и распорядок работы оказывается неустойчивым.

Третья характерная черта охоты и собирательства, которую невозможно вообразить, исходя из имеющихся ранее представлений: создается впечатление, что эти австралийские аборигены скорее недоиспользуют свои объективно существующие экономические возможности, чем исчерпывают трудовые усилия и имеющиеся в их распоряжении ресурсы до предела возможного.

Количество пищи, собираемой за день, во всех случаях могло бы быть бо́льшим. Хотя поиск еды был для женщин работой, которая продолжалась без конца день за днем (однако см. рис. 1.1 и 1.2), отдыхали они довольно часто, не проводя все дневное время в поисках и приготовлении пищи. Работа по добыванию пищи у мужчин была менее регулярна, и если в один день им доставалась хорошая добыча, они зачастую отдыхали весь следующий день. Возможно, неосознанно они сопоставляют преимущества большого запаса пищи с усилиями, необ-

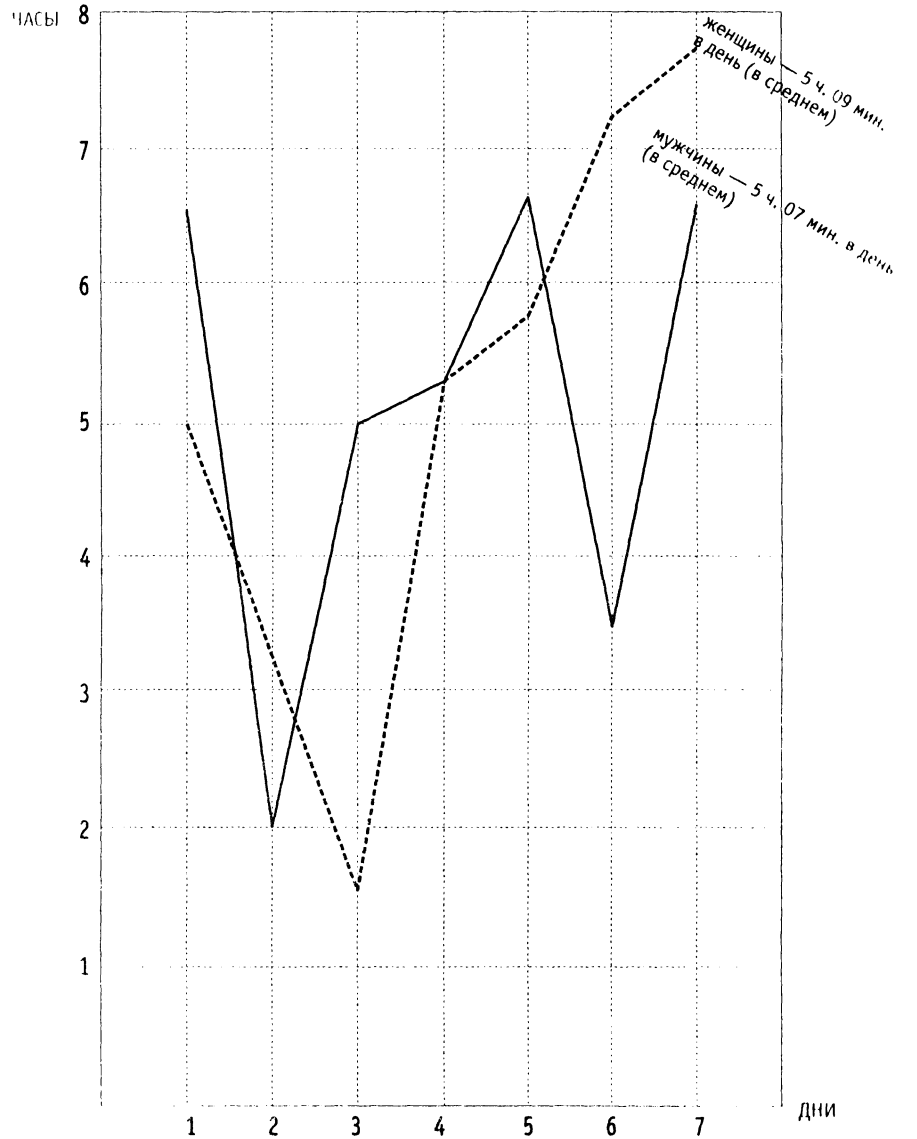


Рисунок 1.2. Количество часов в день, потраченное на деятельность по добыванию пищи. Группа Хемпл Бэй

Источник: McCarthy and McArthur, 1960.

ходимыми для ее добывания, и, возможно, они сами решают, какое количество считать достаточным, и останавливаются, когда добывают его (McArthur, 1960, p. 92).

Следовательно, в-четвертых, хозяйство не требовало больших физических усилий. В полевых заметках исследователей показано, что эти люди сами задают себе темп, и лишь в одном случае охотник описан как «крайне утомленный» (McCarthy and McArthur, 1960, p. 150 и след.). Сами жители Арнемленда также не находили задачу выживания обременительной. «Они, очевидно, не подходили к этому ни как к неприятной работе, от которой нужно отделаться как можно скорее, ни как к неизбежному злу, которое нужно откладывать, насколько возможно» (McArthur, 1960, p. 92).[14] В этой связи, а также в связи с недоиспользованием экономических ресурсов, стоит обратить внимание, что охотники Арнемленда, как представляется, не довольствуются «прожиточным минимумом». Как и другим австралийцам (ср. Worsley, 1961, p. 173), им надоедает однообразный пищевой рацион; похоже, часть их времени уходит на обеспечение разнообразия пищи сверх просто достаточной (McCarthy and McArthur, 1960, p. 192).

В любом случае, рацион охотников был, согласно стандартам Американского национального исследовательского совета (NRCA), адекватным. В среднем, на человека в Хемпл Бэй приходилось 2160 калорий в день (по четырехдневным наблюдениям), а в Фиш Крик — 2130 калорий (11 дней). В табл. 1.1 представлено дневное потребление различных питательных веществ в процентах, подсчитанное Макартуром в соответствии с нормами, рекомендуемыми NRCA.

И что же, наконец, говорит нам это арнемлендское исследование в связи со знаменитой проблемой досуга? Складывается впечатление, что охота и собирательство дают необычайно высокую степень свободы от хозяйственных забот. Группа из Фиш Крик имела на иждивении человека, который якобы был профессиональным (занятым полный день) мастером-ремесленником. Ему было лет 35–40, и, по-видимому, основной его специальностью было безделье.

Он совсем не ходил на охоту с другими мужчинами, но однажды ловил сетью рыбу со всей возможной энергией. Иногда он ходил в буш за гнездами диких пчел. *Уилира* был искусным умельцем, он чинил копья и копьеметалки, изготовлял курительные трубки и «музыкальные трубы»*

Таблица 1.1. Дневное потребление питательных веществ в процентах, в соответствии с рекомендуемыми нормами

	калории	*белки*	*железо*	*кальций*	*витамин С*
Хемпл Бэй	116	444	80	128	394
Фиш Крик	104	544	33	355	47

Источник: McCarthy and McArthur, 1960.

[14] У некоторых австралийцев, например, йир-йоронт, в языке даже не различаются слова «работать» и «играть» (Sharp, 1958, p. 6).

* Духовые музыкальные инструменты крупных размеров, сделанные из полого ствола небольшого дерева.

и однажды приделал рукоять к топору (по особой просьбе) с большим мастерством. Помимо этих занятий, большую часть времени он тратил на разговоры, еду и сон (McCarthy and McArthur, 1960, p.148).

Уилира не был полным исключением. Мужчины проводили большую часть времени, проводя его в буквальном смысле: оно уходило на отдых и сон (см. табл. 1.2 и 1.3).

Помимо времени (главным образом, в промежутках между определенными занятиями и во время приготовления еды), проводимого в повседневном общении, болтовне, сплетнях и тому подобном, несколько дневных часов тратилось на сон и отдых. Как правило, мужчины, если они оставались на стоянке, спали после завтрака в течение одного-полутора часов, иногда даже дольше. Также, возвратившись с охоты или рыбной ловли, они обычно ложились поспать либо сразу по приходе, либо пока дичь готовилась. На стоянке Хемпл Бэй мужчины спали, когда они возвращались рано, и не спали, если они приходили после 4.00 пополудни. Если они оставались на стоянке в течение всего дня, они спали, когда придется, и всегда после завтрака. Женщины, занимаясь собирательством в лесу, отдыхали, казалось, чаще, чем мужчины. Оставаясь на стоянке весь день, они тоже спали в свободные часы, иногда подолгу (McCarthy and McArthur, 1960, p. 193).

Арнемлендцы не смогли «построить культуру», строго говоря, не из-за нехватки времени, а из-за праздных рук.

Такова была ситуация у охотников и собирателей Арнемленда. Относительно бушменов, которых Херсковиц экономически уподоблял австралийским охотникам, два недавних великолепных отчета Ричарда Ли показывают, что их положение было по-существу таким же (Lee, 1968; 1969). К сообщениям Ли следует особо прислушаться не только потому, что они касаются бушменов вообще, но — бушменов !кунг района Добе, соседствующих с бушменами района Най Най, о системе жизнеобеспечения которых г-жа Маршалл вынесла важные заключения совсем не в духе идеи «материального изобилия». Жители Добе населяют тот район Ботсваны, в котором бушмены !кунг обитали по крайней мере в течение ста лет и лишь теперь стали испытывать давление факторов, требующих переселения. (К ним, однако, поступал металл с 1880–90-х гг.) Проводилось интенсивное изучение процесса производства средств к существованию в сухой сезон на стоянке с 41 обитателем (обычная численность подобных поселений). Наблюдения осуществлялись в течение четырех недель в июле–августе 1964 г. в период перехода от более благоприятного к менее благоприятному времени года, представляющийся в связи с этим вполне репрезентативным по насыщенности обычными трудностями жизнеобеспечения.

Несмотря на низкий годовой уровень осадков (от 6 до 10 дюймов)*, Ли обнаружил в районе Добе «удивительное изобилие растительности». Источники пищи были «многочисленны и разнообразны», особенно богатые калориями орехи мангетти — «их было такое изобилие, что они ежегодно несобранные миллионами сгнивали на земле» (все цитаты из: Lee, 1969, p. 59)[15]. Его сообщения о времени, проводимом за добыванием

* От 150 до 250 мм.

[15] Такая оценка местных ресурсов тем более замечательна, что этнографическая работа Ли проводилась на второй и третий годы «одной из самых суровых засух в истории Южной Африки» (Lee, 1968, p. 39; 1969, p. 73 n.).

Таблица 1.2. Дневной отдых или сон, группа Фиш Крик

День	*Мужчины в среднем*	*Женщины в среднем*
1	2 ч. 15 мин	2 ч. 45 мин
2	1 ч. 30 мин	1 ч. 00 мин
3	Большая часть дня	
4	Урывками	
5	Урывками и большую часть дня	
6	Большая часть дня	
7	Несколько часов	
8	2 ч. 00 мин	2 ч. 00 мин
9	50 мин	50 мин
10	Дневное время	
11	Дневное время	
12	Урывками, дневное время	
13	–	–
14	3 ч. 15 мин	3 ч. 15 мин

Источник: McCarthy and McArthur, 1960.

Таблица 1.3. Дневной отдых или сон, группа Хемпл Бэй

День	*Мужчины в среднем*	*Женщины в среднем*
1	–	45 мин
2	Большая часть дня	2 ч. 45 мин
3	1 ч. 00 мин	–
4	Урывками	Урывками
5	–	1 ч. 50 мин
6	Урывками	Урывками
7	Урывками	Урывками

Источник: McCarthy and McArthur, 1960.

пищи, поразительно близки к результатам наблюдений в Арнемленде. Данные Ли суммированы в табл. 1.4.

Подсчеты, относящиеся к бушменам, показывают, что охотничье-собирательский труд одного человека достаточен, чтобы содержать четверых или пятерых. Если принимать это за чистую монету, то получается, что бушменское добывание еды более эффективно, чем французское фермерское хозяйство в период, предшествующий Второй мировой войне, когда более 20% занятого в нем населения кормило остальную часть. Конечно, следует признать такое сравнение сомнительным, но оно не настолько сомнительно, насколько поразительно. Из общего числа свободно бродивших бушменов, с которыми контактировал Ли, 61,3% (152 из 248) являлись эффективными производителями пищи; остальные были либо слишком юны, либо слишком стары, чтобы вносить сколько-нибудь значительный вклад. На той стоянке, которая находилась под непосредственным наблюдением, 65% были «эффективными». Таким образом, практически соотношение производителей

Таблица 1.4. Сводка повседневной работы бушменов Добе

Неделя	*Средний размер группы**	*Человеко-дни потребления†*	*Человеко-дни работы*	*Рабочие дни в неделю на одного взрослого*	*Показатель жизнеобеспечения усилия‡*
1 (6–12 июля)	25,6 (23–29)	179	37	2,3	0,21
2 (13–19 июля)	28,3 (23–37)	198	22	1,2	0,11
3 (20–26 июля)	34,3 (29–40)	240	42	1,9	0,18
4 (27 июля – 2 авг.)	35,6 (32–40)	249	77	3,2	0,31
Итого за 4 недели	30,9	866	178	2,2	0,21
Скорректированный итог §	31,8	668	156	2,5	0,23

* Указаны средние размеры группы и диапазон колебаний в размерах группы. Для стоянок бушменов характерны значительные флуктуации численности в короткие промежутки времени.

† Включает и детей и взрослых, чтобы дать комбинированный итог дней, требующихся для добывания пищи, потребляемой за неделю.

‡ Показатель был придуман Ли, чтобы проиллюстрировать соотношение между потреблением и необходимой для его обеспечения работой: S = W/C, где W — число рабочих человеко-дней, а C — число дней потребления. Обратное отношение покажет, сколько человек могло бы существовать на добытое в течение дня работы.

§ Неделя 2 была исключена из окончательных подсчетов, потому что исследователь дал на стоянку часть пищи (на два дня).

Источник: Lee, 1969.

пищи и населения в целом равняется 3:5 или 2:3, но эти 65% людей «работали 36% времени, а 35% людей вообще не работали»! (Lee, 1969, p. 67).

Получается, что на каждого работающего приходится около полутора-двух дней труда в неделю. («Иными словами, каждый продуктивный индивид содержал себя и иждивенцев и тем не менее имел еще от трех с половиной до пяти с половиной дней, свободных для других видов деятельности».) Если считать полноценным «рабочим днем» 6 часов, то у жителей Добе, работавших 15 часов в неделю, оказывается в среднем 2 часа 9 мин. труда в день. Это даже ниже, чем нормы Арнемленда. Однако приведенные цифры не учитывают труд, затраченный на приготовление еды и изготовление различных трудовых принадлежностей. Принимая во внимание все, можно считать трудовые затраты бушменов очень близкими к трудовым затратам коренных австралийцев.

Как и австралийцы, бушмены проводили время, не посвященное добыванию средств к существованию, ничего не делая или в занятиях досуга. Здесь опять обнаруживается тот самый характерный палеолитический ритм — день-два активной работы, день-два передышки. Эти последние проходят на стоянке без особых дел. Хотя добывание пищи является первостепенной производственной деятельностью, пишет Ли, «большая часть времени у этих людей (от четырех до пяти часов в неделю) проходит в иных занятиях, таких, как отдых или посещение других стоянок» (Lee, 1969, p. 74):

> Женщина за один день собирает достаточно еды, чтобы кормить свою семью три дня, и остальное время проводит, отдыхая, занимаясь рукоделием, навещая другие стоянки или принимая гостей с других стоянок. Такая ежедневная хозяйственная рутина, как приготовление пищи, колка орехов, собирание дров для костра и хождение за водой, занимает от одного до трех часов ее времени. Этот ритм размеренного труда и размеренного досуга поддерживается в течение всего года. Мужчины как будто склонны работать интенсивнее, чем женщины, но их распорядок жизни не является столь равномерным. Нередко мужчина со страстью охотится всю неделю, а потом не ходит на охоту в течение двух или трех недель. Так как охота — дело непредсказуемое и подлежащее магическому контролю, бывает, что охотники переживают полосу неудач и прекращают охоту на месяц или дольше. В такие периоды хождение в гости и различные развлечения, особенно танцы, являются основными занятиями мужчин (Lee, 1968, p. 37).

Добываемые у бушменов района Добе средства к существованию обеспечивали 2140 калорий на душу в день. Однако Ли подсчитал, что, принимая во внимание вес тела, нормальную активность, возрастной и половой состав населения Добе, этим людям необходимо всего 1975 калорий на душу. Некоторый избыток пищи, вероятно, доставался собакам, которые поедали то, что оставляли люди. «Можно сделать заключение, что бушмены отнюдь не вели существование на уровне ниже стандарта прожиточного минимума, на грани голода, как это обычно полагали» (Lee, 1969, p.73).

Будучи изолированными, арнемлендский и бушменский отчеты дают вносящий сумятицу, если не решающий, бой прочно окопавшимся теоретическим позициям. Арнемлендское исследование, искусственное по замыслу и исполнению, не без оснований считается особенно сомнительным. Но свидетельства этой экспедиции во многих отно-

шениях звучат в унисон с наблюдениями, сделанными в других местах Австралии, равно как и в других областях охотничье-собирательского мира. Много таких сведений по австралийцам идет из девятнадцатого столетия, при этом некоторые исходят от весьма проницательных наблюдателей, достаточно осторожных, чтобы сделать исключения для аборигена, вошедшего в контакт с европейцами, так как «его источники пищи урезаны и... он во многих случаях оттеснен от водоемов, являющихся центрами лучших охотничьих угодий» (Spencer and Gillen, 1899, p. 50).

Абсолютно надежный пример дают хорошо обеспеченные водой районы Юго-Восточной Австралии. Там аборигены были облагодетельствованы рыбными ресурсами, столь обильными и легко доступными, что одному скваттеру*, жившему и занимавшемуся хозяйством в Виктории 1840-х гг., оставалось только задаваться вопросом: «Как эти люди умудрялись убивать время, пока не явился мой отряд и не научил их курить?» (Curr, 1965, p. 109). Курение, по крайней мере, решало хозяйственную проблему — ту, что нечем заняться. «Это дополнительное новшество пришлось им очень кстати... жизнь потекла плавно, часы досуга делились между отправлением трубки по месту назначения и выпрашиванием у меня табака». В минуты более серьезного настроя старый скваттер сделал попытку подсчитать количество времени, затрачиваемого на охоту и собирательство людьми, населявшими бывший Порт Филипп Дистрикт. Женщины проводили вне стоянки в своих собирательских походах примерно по шесть часов в день, «половина этого времени проходила без дела в тени деревьев или у костра»; мужчины отправлялись на охоту вскоре после того, как женщины покидали стоянку, и возвращались приблизительно в одно с ними время (там же, p. 118). Кёрр находил, что еда, полученная таким образом, была «посредственного качества», «хотя и легко доставалась», что шести часов в день «с избытком хватало» для ее добывания и что на деле эта страна «могла бы прокормить вдвое больше чернокожих, чем мы в ней обнаружили» (там же, p. 120). Очень сходные комментарии оставлены другим ранним автором, Клементом Ходжкинсоном, описавшим аналогичную природную среду в северо-восточной части Нового Южного Уэллса. Несколько минут рыбной ловли могут дать достаточно, чтобы прокормить «все племя» (Hodgkinson, 1845, p.223; ср. Hiatt, 1965, pp. 103–104). «В действительности на всей территории восточного побережья чернокожие никогда так не страдали от недостатка пищи, как это полагали многие соболезнующие авторы» (Hodgkinson, 1845, p. 227).

Но люди, которые населяли эти более плодородные районы Австралии, преимущественно на юго-востоке, не инкорпорированы в сегодняшний стереотип аборигена. Они были рано стерты с лица земли[16]. Отношение европейцев к этим «черным парням» оп-

* *Скваттерами* в Австралии назывались переселенцы, самовольно захватывавшие незанятые земли. По-видимому, здесь речь идет об одном из корреспондентов Кёрра, сообщавшем об аборигенах, которые жили в окрестностях его земельного участка.

[16] Как тасманийцы, о которых Бонуик писал: «Аборигены никогда не испытывали недостатка в пище, хотя г-жа Сомервиль и пыталась утверждать в своей „Физической географии", что они были „поистине жалки в стране, где средства к существованию столь скудны". Д-р Дженнент, служивший одно время протектором [Протектор (от англ. *protect*, защищать) — в колониальной Австралии чиновник, уполномоченный следить за соблюдением интересов аборигенов в определенном административном округе. — *Примеч. пер.*], пишет: „Они должны быть обеспечены сверхдостаточно, и им требовалось немного напряжения или технических средств, чтобы прокормить себя"» (Bonwick, 1870, p. 14).

ределялось конфликтами из-за природных богатств страны; будучи поглощены процессом разрушения, они имели мало времени или склонности позволить себе роскошь созерцания. В итоге, этнографическое сознание унаследовало лишь мелкие осколки: главным образом — группы из внутренних районов, главным образом — жители пустынь, главным образом — арунта*. Не то чтобы абориген арунта был обеспечен хуже всех — в среднем, «его жизнь ни в коем случае нельзя назвать жалкой или очень тяжелой» (Spencer and Gillen, 1899, p. 7).[17] Но племена Центральной Австралии не должны считаться — с точки зрения численности или экологической адаптации — типичными представителями коренных австралийцев. Следующая сводка сведений о туземной экономике, сделанная Джоном Эдвардом Эйром, который пересек южное побережье, преодолел хребет Флиндерс и жил некоторое время в более обильном районе Муррея, с достаточным основанием может быть признана по крайней мере репрезентативной.

> На большей части территории Новой Голландии, там, где не случилось еще поселиться европейцам и где всегда можно найти свежую воду на поверхности**, туземец без труда добывает достаточное количество еды в течение всего года. Это правда, что состав его рациона изменяется в зависимости от времени года и природного устройства страны, которую он населяет; но редко бывает, чтобы какие-либо сезонные условия или какие-либо природные обстоятельства не позволяли бы ему обеспечить себя животной и растительной пищей... Многие из этих [главных] видов [пищи] доступны не просто в изобилии, но в таких огромных количествах, что их хватает в течение весьма длительного времени на прокорм многих сотен туземцев, собирающихся в одном месте... Во многих районах на морском побережье и во внутренних частях страны в реках, что покрупнее, ловят рыбу очень хороших сортов и в больших количествах. У озера Виктория... я видел шестьсот туземцев, расположившихся в одном месте, все они питались рыбой из озера, возможно, с добавкой листьев mesembryanthemum. Когда я оказывался среди них, я ни разу не заметил признаков нужды на их стоянках... В Мурунде, когда Муррей ежегодно затапливает низкие берега, речные раки выползают на поверхность земли... в таких огромных количествах, что я видел, как четыреста туземцев в течение нескольких недель жили вместе, питаясь ими, и при этом множества испорченных или просто выброшенных за ненадобностью раков хватило бы на прокорм еще четыремстам... На Муррее в начале декабря также можно добыть неограниченное количество рыбы.
>
> ...Количество [рыбы], вылавливаемое... за несколько часов, невероятно... Другой излюбленный вид пищи, столь же изобилующий в определенные сезоны в восточной части континента — мотыльки особой породы, которых туземцы достают из впадин и расщелин в горах в определенных местах... Верхушки, листья и стебли определенного вида кресс-салата, собираемого в надлежащий сезон... обеспечивают высоко ценимый и неисчерпаемый источник пищи для неограниченного числа туземцев... У туземцев есть много других видов пищи, столь же обильных и ценимых, как те, что я перечислил (Eyre, 1845, vol. 2, pp. 250–254).

* *Арунта* — одна из самых известных этнических групп аборигенов, локализовавшаяся в Центральной Австралии, прежде чаще именовавшаяся «аранда», а в настоящее время называемая аррернте.

[17] Это по контрасту с другими племенами, обитавшими в более глубинных частях Центрально-Австралийской пустыни, и именно в «обычных обстоятельствах», а не во времена продолжительных засух, когда «ему приходилось терпеть лишения» (там же).

** В засушливых районах Австралии аборигенам приходилось рыть колодцы или иными способами добывать воду из-под земли.

Оба — и Эйр, и сэр Джордж Грей, чьи оптимистические взгляды на экономику аборигенов мы уже отметили, оставили специальные оценки трудовых затрат австралийцев на обеспечение средств к существованию, измеряемых количеством часов в день. (Материалы Грея включают данные о жителях весьма непривлекательных районов Западной Австралии.) Свидетельства этих джентльменов и исследователей очень близки к средним показателям по Арнемленду, полученным Маккарти и Макартуром. «Во все обычные сезоны, — писал Грей (что значит — когда люди не вынуждены из-за плохой погоды безвылазно сидеть в хижинах), — они могут *за два-три* часа добыть пропитание на целый день, но они имеют обыкновение бесцельно брести от одного места к другому, лениво собирая то, что попадается по дороге» (Grey, 1841, vol. 2, p. 263; курсив мой). Также и Эйр утверждает: «Почти в каждой области континента, которую я посетил, там, где присутствие европейцев или их скота не ограничило или не уничтожило традиционные местные средства жизнеобеспечения, я обнаруживал, что туземцы могли обычно *за три или четыре часа* добыть столько еды, сколько нужно на день, и это без всяких мучений или утомления» (Eyre, 1845, pp. 254–255; курсив мой).

То же самое отсутствие непрерывности жизнеобеспечения, непрерывности труда, о котором сообщают Маккарти и Макартур — модель перемежающихся поисков пищи и сна, — многократно отражается в ранних и поздних наблюдениях, сделанных по всему континенту (Eyre, 1845, vol. 2, pp. 253–254; Bulmer, in Smyth, 1878, vol. 1, p. 142; Mathew, 1910, p. 84; Spencer and Gillen, 1899, p. 32; Hiatt, 1965, pp. 103–104). Базедов принимал это за всегдашнее обыкновение аборигена: «Когда его дела идут гармонично, пища добыта, вода имеется, абориген делает свою жизнь возможно более легкой, так что постороннему наблюдателю он может даже показаться ленивым» (Basedow, 1925, p. 116).[18]

Вернемся, однако, в Африку, где хадза* долгое время наслаждались сравнительно легкой жизнью, неся нагрузку по жизнеобеспечению не более напрягающую, если измерять ее часами труда в день, чем бушмены или австралийские аборигены (Woodburn, 1968). Живя в районе «исключительного изобилия» животных и регулярного созревания плодов (вблизи озера Эйязи), мужчины хадза, кажется, гораздо чаще добывают дичь по случаю, нежели ищут случая добыть дичь. В течение продолжительного сухого сезона они проводят бóльшую часть дня, без конца играя в карты, может быть, только затем, чтобы проиграть свои стрелы с металлическими наконечниками, которые нужны для охоты на крупную дичь в другое время года. Как бы там ни было, многие мужчины «совершенно не готовы или неспособны к охоте на крупную дичь, даже когда у них есть необходимые для этого стрелы». Только незначительное меньшинство мужчин, пишет Вудберн, являются активными охотниками на крупных животных и, если женщины в целом более прилежны в своем собирании растений, то это делается в свободной неспешной манере и без продолжительной работы (ср. p. 51; Woodburn, 1966). Несмотря на

[18] Далее Базедов продолжает, оправдывая безделье этих людей перееданием, а переедание он оправдывает периодами голода, переживаемыми туземцами; периоды же голода он, в свою очередь, объясняет засухами, которым подвержена Австралия, а последствия засух еще усугубляются эксплуатацией страны белым человеком.

* *Хадза* — малочисленная (по одним данным 400 чел., по другим — 600) группа охотников и собирателей в Танзании. Существует гипотеза об отдаленном родстве их языка с языками бушменов и готтентотов Южной Африки.

такую небрежность и лишь ограниченную хозяйственную кооперацию, хадза «тем не менее добывают достаточно еды без чрезмерных усилий». Вудберн предлагает такую «очень грубую приблизительную оценку» потребностей в труде по жизнеобеспечению: «Вероятно, в течение года в целом меньше двух часов в день расходуется на добывание пищи» (Woodburn, 1968, p. 54).

Интересно, что хадза, обученные жизнью, а не антропологами, отвергают неолитическую революцию, чтобы *сохранить* свой досуг. Окруженные земледельцами, они вплоть до недавнего времени отказывались культивировать растения «главным образом, на том основании, что это потребовало бы слишком много тяжелой работы».[19] В этом они подобны бушменам, которые на неолитический вопрос отвечают своим вопросом: «Почему мы должны выращивать растения, когда в мире так много орехов монгомонго?» (Lee, 1968, p. 33). Более того, Вудберн вынес впечатление, правда, все еще не подтвержденное, что хадза действительно тратят меньше энергии и, возможно, меньше времени на обеспечение себя средствами существования, чем соседствующие с ними земледельцы Восточной Африки (Woodburn, 1968, p. 54).[20] Теперь сменим континент (но не концепцию*). Прерывистая хозяйственная деятельность южноамериканского охотника также может показаться стороннему европейскому наблюдателю безнадежной чертой «природного склада»:

> Ямана** неспособны к постоянному, ежедневному тяжелому труду. Это очень досаждает европейским фермерам и нанимателям, на которых ямана часто работают. Их работа — «то стоп, то поехали», но и при нерегулярных усилиях они могут развивать значительную энергию в течение некоторого времени. Потом, однако, они выказывают стремление к неограниченно долгому отдыху, во время которого лежат, ничего не делая и не проявляя признаков большой усталости... Очевидно, что такие перерывы в работе приводят европейского нанимателя в отчаяние, но индеец ничего не может с этим поделать. Таков его природный склад (Gusinde, 1961, p. 27).[21]

[19] Эта фраза появилась в тексте доклада Вудберна, розданном участникам Веннер-Греновского симпозиума «Человек — охотник»; в опубликованном варианте она повторена с пропусками (Woodburn, 1968, p. 55). Я надеюсь, что не будет бестактным или неэтичным процитировать ее здесь.

[20] «Земледелие фактически было первым примером рабского труда в истории человека. Согласно библейской традиции, первый преступник, Каин, был возделыватель земли» (Lafargue, 1909 [1883], p. 11 n.).

Примечательно также, что соседи-земледельцы и бушменов, и хадза быстро обращаются к менее надежным охоте и собирательству, когда в их жизни возникает угроза засухи и голода (Woodburn, 1968, p. 54; Lee, 1968, pp. 39–40).

* В оригинале игра слов, которую переводчики попытались передать, несколько исказив смысл (To change continents but not contents — букв.: *Чтобы сменить континенты, но не содержание*).

** *Ямана* — другое название яган, группа огнеземельцев.

[21] Эта распространенная неприязнь, проявлявшаяся при работе по найму у европейцев людьми, еще недавно «первобытными» — неприязнь, присущая не одним лишь охотникам, — могла бы подготовить антропологию к восприятию того факта, что традиционная экономика знала только скромные цели, такие, которые давали бы исключительную свободу, значительные «передышки от единственной заботы — добычи пропитания».

Охотничья экономика часто может также недооцениваться из-за ее предполагаемой неспособности поддерживать специализированное производство (ср. Sharp, 1934–35, p. 37; Radcliff-Brown, 1948, p. 43; Spencer, 1959, pp. 155, 196, 251; Lothrup, 1928, p. 71; Steward, 1938, p. 44). Если у охотников и нет специализации, то скорее всего из-за отсутствия «рынка», а не из-за отсутствия времени.

Отношение охотников к возделыванию земли подводит нас, наконец, к нескольким характерным особенностям их восприятия проблемы питания. Здесь мы снова осмеливаемся вторгнуться во внутреннюю сферу экономики, сферу иногда субъективную и всегда трудную для понимания. Более того, в сферу, где, кажется, охотники своими странными обычаями как будто нарочно перенапрягают нашу способность понимать их. Так что напрашиваются самые крайние интерпретации: либо эти люди дураки, либо им действительно не о чем беспокоиться. Первая интерпретация могла бы быть результатом правильной логической дедукции, основанной на факте беззаботности охотников и в то же время исходящей из предпосылки, что их экономическое положение в действительности бедственно. Но, с другой стороны, если жизнеобеспечение обычно дается легко, если обычно можно рассчитывать на успех, то тогда кажущееся неблагоразумие людей перестает казаться таковым. Рассуждая о невиданном развитии рыночной экономики, об институализации ею нехватки средств, Карл Поланьи сказал, что «наша животная зависимость от пищи разоблачила себя, и голому страху перед голодом позволено было вырваться на свободу. Наше унизительное рабское преклонение перед материальным, которое вся мировая человеческая культура стремилась смягчить, было намеренно сделано более жестким» (Polanyi, 1947, p. 115). Но наши проблемы — не их проблемы, не проблемы охотников и собирателей. Их хозяйственные установки окрашены скорее верой в богатство природных ресурсов, верой в исконное изобилие, нежели отчаянием по поводу несовершенства технических возможностей человека. Я утверждаю, что, наоборот, странные беспорядочные привычки находят объяснение в устойчивой уверенности людей, уверенности, которая является нормальным психологическим атрибутом вполне успешной экономики.[22]

Рассмотрим постоянные перемещения охотников со стоянки на стоянку. Это «бродяжничество», часто принимаемое за признак некоторой беспокойности, осуществляется с известной непринужденностью. Аборигены Виктории, сообщает Смит, являются, как правило, «ленивыми путешественниками. *У них нет мотивов, которые побудили бы их ускорить свои передвижения*. Обычно они начинают свой поход только поздним утром и делают множество остановок по пути» (Smyth, 1878, vol. 1, p. 125; курсив мой). Преподобный отец Биар в своем «Повествовании» 1616-го года после восторженного описания еды, которую микмак* могут добыть в сезон (Дворец Соломона никогда не содержался и не снабжался пищей лучше) продолжает в том же духе:

[22] Когда буржуазная идеология дефицита «распоясалась» (с неизбежно вытекающим отсюда следствием — принижением более ранних культур), она стала искать и нашла в природе идеальную модель для подражания, если человек — по крайней мере, рабочий человек — хочет улучшить свою жалкую долю: вот ему образец — муравей, трудолюбивый муравей. Но и здесь эта идеология, по-видимому, впала в столь же глубокое заблуждение, как в своей оценке охотников. Вот такая заметка появилась в «Ann Arbor News» (Jan. 27, 1927) под заголовком «Двое ученых утверждают, что муравьи немного ленивы». «Муравьи оказались не совсем такими, как о них думали», — говорят доктора Джордж и Джанет Уилер. Эти исследователи — муж и жена — посвятили годы изучению крохотных созданий, героев басен о трудолюбии. «Когда бы мы ни поглядели на муравейник, нас всегда поражала огромная активность. Но это только потому, что муравьев так много и они так похожи друг на друга», — заключили Уилеры. «Отдельные индивиды-муравьи проводят массу времени, просто бездельничая. И хуже того, рабочие муравьи (все они самки) тратят массу времени на прихорашивание».

* *Микмак* — одна из групп индейцев, населявших французскую колонию на юге Северной Америки.

> Стремясь вдоволь насладиться своей счастливой долей, наши лесные жители отправляются в путешествия с таким удовольствием, будто идут на прогулку или на экскурсию; у них это легко получается благодаря большому удобству их лодок и мастерскому обращению с ними... ход такой быстрый, что безо всяких усилий в хорошую погоду можно делать тридцать или сорок лиг* в день; тем не менее мы едва ли видели этих дикарей двигающимися с такой скоростью, так как их дни — не что иное, как времяпрепровождение. Они никогда не спешат. В противоположность нам, которые никогда и ничего не могут делать без спешки и волнений... (Biard, 1897, pp. 84–85).

Конечно, охотники покидают стоянку, потому что ресурсы в округе исчерпываются. Но видеть в этом «номадизме» только бегство от голода — значит понимать суть дела лишь наполовину и игнорировать то обстоятельство, что надежды людей найти в другом месте свежие угодья обычно не бывают обмануты. Соответственно, их скитания — скорее не следствие тревоги, а предприятия, обладающие всеми движущими мотивами пикника на Темзе.

Более серьезная проблема связана с частыми и раздражающими европейцев проявлениями «недостатка предусмотрительности» у охотников и собирателей. Сориентированный всегда на настоящее, «без малейшей мысли или заботы о том, что может принести с собой завтрашний день» (Spencer and Gillen, 1899, p. 53), охотник не желает экономить провизию и представляется стороннему наблюдателю неспособным заранее планировать ответы на удары судьбы, которые непременно ожидают его впереди. Вместо того он принимает стратегию нарочитой беззаботности, которая выражает себя в двух взаимодополняющих хозяйственных наклонностях.

Первая — расточительность, обыкновение сразу поедать всю имеющуюся на стоянке еду, даже в объективно трудные времена, «как если бы, — сказал Лежён об индейцах монтанье, — дичь, на которую они собирались охотиться, была заперта в стойле». Базедов писал о коренных австралийцах, что их девиз, «облеченный в словесную форму, мог бы звучать так: если всего много сегодня, никогда не заботься о завтрашнем дне. В соответствии с этим, абориген склонен скорее устроить одно-единственное пиршество из всех имеющихся запасов, нежели растягивать их на скромные трапезы, совершаемые от времени до времени» (Basedow, 1925, p. 116). Лежён даже наблюдал своих монтанье, сохраняющих подобную экстравагантность на самой грани бедствия:

> Если во время голода, который мы все переживали, моему хозяину удавалось поймать двух, трех или четырех бобров, то немедленно, будь то день или ночь, устраивался пир для всех дикарей в округе. А если тем случалось добыть что-нибудь, то и они тут же устраивали такой же. Так что, приходя с одного пиршества, вы могли сразу же пойти на другое, а иногда и на третье и четвертое. Я сказал им, что они неправильно распоряжаются и что лучше было бы отложить эти пиршества на последующие дни — сделав так, они избежали бы столь сильных мук голода. Они посмеялись надо мной. «Завтра, — они сказали, — мы устроим еще один пир из того, что добудем.» Да, но чаще они «добывали» только холод и ветер (LeJeune, 1897, pp. 281–283).

Симпатизирующие охотникам авторы пытались дать рациональные объяснения такой непрактичности. Быть может, люди от голода теряли способность рассуждать разумно:

* *Лига, или лье* — три морских мили, 5560 м.

они объедались до смерти потому, что слишком долго были без мяса, и потом — они знали — скоро опять повторится все то же самое. Или, может быть, пуская все свои припасы на один пир, человек выполняет связывающие его общественные обязательства, следует важнейшему императиву взаимопомощи. Опыт Лежёна мог бы подтвердить любое из этих предположений, но он также наводит и на третье. Или, скорее, монтанье имеют свое собственное объяснение. Они не беспокоятся о завтрашнем дне, так как знают, что завтрашний день принесет с собой примерно то же самое — «другое пиршество». Какова бы ни была ценность иных интерпретаций, эта уверенность должна заставить пересмотреть представление о непредусмотрительности охотников. Более того, у их уверенности должны иметься и некоторые объективные основания, ведь если бы охотники действительно предпочитали неумеренность хозяйственному здравому смыслу, они никогда бы не оставили охоту и не сделались бы приверженцами новой религии.

Вторая и дополнительная хозяйственная наклонность — это только оборотная сторона предполагаемой непредусмотрительности: отсутствие обыкновения делать запасы еды, стремления развивать средства хранения пищи. Представляется, что для многих групп охотников и собирателей хранение пищи отнюдь не является технически нереальным, и нет никакой уверенности, что эти люди не были знакомы с такой возможностью (ср. Woodburn, 1968, p. 53). Однако следует разобраться в том, что́ в их ситуации могут дать подобные попытки. Гузинде задался таким вопросом относительно яган и дал ответ все в том же духе обоснованного оптимизма. Хранение припасов было бы «излишним».

> Потому что на протяжении всего года море с почти неограниченной щедростью предоставляет все виды животных в распоряжение мужчин, которые охотятся, и все виды растений в распоряжение женщин, которые собирают. Шторм или какое-то иное бедствие может лишить семью всего этого не более чем на несколько дней. Как правило, ни у кого нет оснований опасаться голода, и каждый почти повсюду в изобилии находит все, в чем нуждается. Зачем при этом заботиться о еде на будущее!.. Наши огнеземельцы хорошо знают, что им нечего беспокоиться о будущем, поэтому они не копят про запас. В начале ли года, в конце ли — они могут встречать следующий день свободные от тревог... (Gusinde, 1961, pp. 336, 339).

Объяснение Гузинде, вероятно, достаточно убедительно, но оно, по-видимому, неполно. Представляется, что на деле действует более сложный и тонкий хозяйственный расчет — основанный, однако, на весьма простой социальной арифметике. Преимущества накопления запасов еды должны быть противопоставлены уменьшающейся отдаче охотничье-собирательских усилий в пределах соответствующей территории. Неконтролируемая тенденция к снижению способности данной местности содержать некое количество людей является для охотников *au fond des choses**: основным условием их производства и главной причиной их передвижений. Потенциальное негативное последствие хранения запасов как раз в том и состоит, что оно ведет к противоречию между богатством и подвижностью. Оно как бы фиксирует стоянку в районе, который вскоре лишается своих природных ресурсов. Таким образом, привязанные к накопленному добру, люди могут терпеть лишения по сравнению с тем, как они жили бы, охотясь и собирая понемногу где-нибудь в другом месте, там, где природа, образно говоря, сама сделала значительные запасы — причем еды более привлекательной своим разнообразием и обилием, чем доступ-

* Сутью всего (*фр.*).

но сохранить человеку. Но эти прекрасные расчеты — в любом случае, вероятно, символически невозможные* — следовало бы свести к гораздо более простой бинарной оппозиции, выраженной с помощью таких социальных категорий, как «любовь» и «ненависть». Ведь не случайно Ричард Ли подметил, что технически «нейтральная» деятельность по накоплению или хранению еды в моральном отношении представляет собой нечто иное — *«утаивание»*. Эффективный охотник, которому удается сделать запасы, достигает этого за счет потери хорошей репутации, а если он делится с другими, то за счет своих (чрезмерных) усилий. Как оказывается на практике, попытки собирать еду впрок только уменьшают общий объем производства охотничьей общины, так как неимущие будут довольны, оставаясь на стоянке и проедая избыток, добытый более продуктивными охотниками. Запасание еды, таким образом, может быть технически возможным, но экономически нежелательным и социально невыгодным.

Итак, практика запасания еды не получает развития у охотников. А вот хозяйственная уверенность, порожденная нормальными условиями, в которых все человеческие потребности удовлетворяются с легкостью, становится постоянным их состоянием, позволяющим им смеясь переживать даже такие времена, которые являются тяжелым испытанием для сильного духом иезуита и так угнетают его, что — как предупреждают индейцы — грозят болезнью:

> Я видел их в бедствиях и мучениях, с бодростью переносящими страдания. Я оказался вместе с ними под угрозой тяжелейших испытаний; они сказали мне: «Мы будем иногда по два, иногда по три дня без еды, потому что пищи мало; мужайся, чихине, пусть твоя душа будет сильной, чтобы вынести страдания и лишения; не позволяй себе печалиться, иначе ты заболеешь; смотри, мы не перестаем смеяться, хотя у нас почти нечего есть» (LeJeune, 1897, p. 283; ср. Needham, 1954, p. 230).

Переосмысляя охотников и собирателей

> Жизнь у них, всегда испытывающих нужду и всегда имеющих возможность удовлетворить ее, переместившись в другую местность, лишена и глубоких огорчений, и больших радостей *(Smyth, 1878, vol. 1, p. 123)*.

Ясно, что экономика охотников и собирателей должна быть переоценена, как с точки зрения ее истинных преимуществ, так и с точки зрения ее истинных бед. Ошибка традиционного хода мысли заключается в том, что материальные обстоятельства отождествляются с характеристиками хозяйства, абсолютная трудность такого образа жизни дедуктивно выводится из абсолютной его бедности. Но всегда культура с творческой диалектикой откликается на вызов природы. Не находя средств для преодоления сдерживающих факторов экологии, культура вступала бы в противоречие с ними; система же охотников и собирателей демонстрирует одновременно печать, налагаемую природными условиями, и оригинальность социального реагирования на них: при бедности — изобилие.

* По-видимому, недоступные адекватному формулированию средствами культуры охотников и собирателей.

Каковы же настоящие барьеры в «гандикапе» охотников и собирателей? Безусловно, это не «низкая производительность труда», если имеющиеся примеры что-нибудь значат. Но серьезнейший изъян экономики охотников и собирателей — *неизбежность уменьшения отдачи. Беря начало в сфере жизнеобеспечения и распространяясь затем на все другие сферы*, первоначальные успехи, кажется, только множат вероятность того, что дальнейшие усилия принесут худшие результаты. Это отражает характерную кривую производительности при добывании пищи в одной определенной местности. Даже небольшое число людей рано или поздно сокращает источники пищи в окрестностях стоянки. Оставаться на ней после этого люди могут только мирясь с увеличением чистых затрат труда или уменьшением чистой отдачи: увеличение затрат труда имеет место, если люди предпочитают ходить за добычей все дальше и дальше от стоянки, уменьшение отдачи — если они удовлетворяются сокращающимся количеством или худшим качеством пищи, добывая ее в ближних пределах. Решение, конечно, в том, чтобы переместиться куда-нибудь еще. Таким образом, первое и главное «узкое место» охоты и собирательства: эти занятия требуют передвижений для поддержания производства на должном уровне.

Но перемещения, более или менее частые и более или менее дальние — в зависимости от обстоятельств — только переводят в другие сферы производства то самое уменьшение отдачи, которое их порождает. Изготовление орудий труда, одежды, утвари, как ни легко оно дается, оказывается бессмысленным, когда эти вещи становятся скорее обузой, чем удобством. Практичность, качество вещей падают ради их портативности. Сооружение постоянных жилищ также становится абсурдным, раз их предстоит вскоре покинуть. Отсюда столь аскетические представления охотников о материальном благосостоянии: стремление ограничиться минимальным оснащением, если вообще его иметь; предпочтение, отдаваемое мелким вещам перед крупными; нежелание иметь вещи в двух или нескольких экземплярах и т. п. Экологический пресс обретает на редкость конкретную форму, когда его приходится взваливать на плечи. Если валовой продукт оказывается низким по сравнению с другими экономическими системами, то виной тому не низкая производительность труда охотника, но его подвижность.

Почти то же самое можно сказать и о демографических проблемах, а также способах их решения при охоте и собирательстве. Люди используют ту же стратегию *избавления от хлопот; ее можно описать в подобных же выражениях и приписать подобным же причинам*. Выражения эти, если отставить сантименты, будут таковы: уменьшение отдачи ради портативности, минимальная ноша, избавление от дубликатов и тому подобное. Это значит: инфантицид, геронтоцид, половое воздержание в период кормления и т. д. — практики, хорошо известные у многих собирателей. Предположение, что все они обусловлены невозможностью содержать больше людей, будет верным, только если «содержание» понимать как «ношение» людей на себе (на руках), а не как их кормление. Как говорят иногда охотники с грустью, люди, которых убивают, — это именно те, кто не может самостоятельно передвигаться в нужном темпе, те, кто может затруднить перемещения семьи или общины в целом. Охотники могут быть вынуждены ограничивать количество людей и вещей сходными способами; драконовская демографическая политика оказывается таким же следствием экологии, что и аскетическая экономика. Более того, эта тактика ограни-

чения демографического роста является опять-таки частью общей стратегии противодействия уменьшению отдачи в сфере жизнеобеспечения. Локальная группа становится уязвимой из-за уменьшения ресурсов и, следовательно, вынужденной интенсифицировать свои передвижения или дробиться — пропорционально своим размерам. Для того, чтобы люди могли поддерживать производство на выгодном уровне и сохранять определенную физиологическую и социальную стабильность, мальтузианская практика оказывается жестокой необходимостью. Современные охотники и собиратели, осваивая свою значительно менее благоприятную природную среду, проводят бóльшую часть жизни в маленьких группах, разбросанных на обширных пространствах. Но эта демографическая модель будет лучше понята, если ее рассматривать не как признак недопроизводства и расплату за бедность, а как цену, которую приходится платить за хорошую жизнь.

Охота и собирательство обладают всеми сильными качествами, которые являются оборотной стороной всех их слабостей. Периодические передвижения и практика сдерживания роста населения и имущества — это императивы экономической деятельности и творческой адаптации, суровая необходимость, которая порождает благо, «худо», которое ведет к «добру». Именно в рамках такой системы оказывается возможным изобилие. Мобильность и регулирование демографической ситуации, а также использования ресурсов приводят жизненные цели охотников и собирателей в соответствие с их техническими средствами. Недостаточно развитый способ производства оказывается, таким образом, высоко эффективным. В ряде отношений их экономика является отражением жестокой экологии и в то же время представляет полную противоположность этой последней.

Сообщения об охотниках и собирателях этнологического настоящего — в частности, о живущих в маргинальных экологических условиях — дают средний показатель от трех до пяти часов труда в день взрослого человека в сфере производства пищи. Охотник держится на уровне рабочего времени банковского служащего, значительно меньшего, чем рабочее время промышленных рабочих (входящих в профсоюзы), которых безусловно устроили бы эти 21–35 часов в неделю. Интересный сравнительный материал дают недавние исследования трудовых затрат у земледельцев неолитического типа. Например, взрослый хануну, неважно, мужчина или женщина, в среднем посвящает примитивному подсечно-огневому земледелию 1200 часов в год (Conklin, 1957, p. 151); в пересчете получается — три часа двадцать минут в день. Причем эти цифры не включают время, затрачиваемое на собирательство, выращивание домашних животных, приготовление еды и иные, непосредственно связанные с жизнеобеспечением, трудовые усилия представителей этого филиппинского племени. Сопоставимые данные начинают появляться и в других отчетах о примитивных земледельцах из различных районов мира. Вывод будет звучать весьма скромно, если его сформулировать негативно: охотникам и собирателям не приходится дольше работать, чтобы добыть пропитание, чем примитивным земледельцам. Производя экстраполяцию из этнографии в «доисторию»* , можно сказать о неолите то же, что Джон Стюарт Милл** сказал обо всех сберегающих

* «Доисторией» (*prehistory*) в американской этнологии именуется дописьменный период истории человечества, который у нас обычно связывается с понятием «история первобытного общества».

** *Милл*, Джон Стюарт (1806–1873) — английский философ, автор классических философских трудов «О свободе» (1859) и «Утилитарность» (1863), в которых выступал в защиту либерализма

трудовые усилия изобретениях: никогда не было изобретено ни одного, которое сберегло хотя бы кому-нибудь хотя бы минуту труда. Неолит не увидел никаких особенных улучшений по части количества времени, требующегося на душу населения для производства средств существования по сравнению с палеолитом; возможно, с внедрением земледелия людям пришлось работать тяжелее.

Ничего не стоят также обычные утверждения, что охотники и собиратели, поглощенные решением задачи обеспечить себе пропитание, располагают малым досугом. С этим связывают экономическую несостоятельность палеолита, в то время как неолит все кругом поздравляют с высвобождением досуга. Но традиционные формулировки могут стать правдивее, если произвести инверсию: по мере эволюции культуры количество труда на душу населения увеличивается, а количество досуга — уменьшается. Охотничий труд имеет характерный прерывистый ритм — день работы, день передышки, и по крайней мере современные охотники склонны проводить свое время в такой «деятельности», как сон среди дня. В тропических экологических нишах, занимаемых многими из этих ныне существующих охотников, собирание растений — более надежное дело, чем охота. Поэтому женщины, которые осуществляют сбор растительной пищи, работают гораздо более регулярно, чем мужчины, и производят бóльшую часть потребляемой пищи. Мужская работа часто оказывается уже сделанной. Вместе с тем, она сплошь и рядом бывает очень неравномерной, а возникновение нужды в ней — непредсказуемым. Если мужчинам действительно не хватает досуга, то скорее не в буквальном смысле, а в том смысле, который мог бы вложить в это понятие философ эпохи Просвещения. Когда Кондорсе* связывал «непрогрессивную» ситуацию охотника с нехваткой «досуга, во время которого можно было бы задуматься и обогатить свои понятия новыми комбинациями идей», он признавал при этом, что хозяйство охотника являло собой «обязательный цикл, состоявший из напряженной деятельности и полного безделья». Очевидно, то, в чем нуждался охотник — это гарантированный досуг аристократа-*философа*.

Охотники и собиратели сохраняют оптимистический взгляд на свое экономическое положение, несмотря на бедствия, которые иногда им приходится испытывать. Может быть, иногда они испытывают бедствия из-за оптимистического взгляда на свое экономическое положение. Вероятно, их уверенность только усиливает их непредусмотрительность до такой степени, что люди оказываются неспособными предвидеть беду при первых признаках ее приближения. Но именно такие установки и делают возможной экономику изобилия. Поэтому я не отрицаю, что некоторые охотники переживают трудные моменты. А некоторые из них, однако, находят «почти недоступным пониманию», как это человек может умереть с голоду или как он может оказаться неспособным удовлетворить свой голод в течение времени большего, чем один-два дня (Woodburn, 1968, p. 52). Но другие, особенно отдельные категории «совсем периферийных» охотников, разбросанных маленькими группами в экстремальных природных условиях, время от времени сталкиваются с суровыми климатическими обстоятельствами, препятствующими

и предлагал универсальный этический принцип, обеспечивающий максимальное «счастье» максимальному числу людей.

* *Кондорсе*, Антуан Николя, маркиз де (1743–1794) — французский философ, математик и политик, связанный с энциклопедистами.

передвижениям или закрывающими доступ к добыче. Они страдают — хотя, по-видимому, только частично — от недостатка пищи, болезненно сказывающегося скорее на отдельных, лишенных возможности передвигаться, семьях, чем на обществе в целом (ср. Gusinde, 1961, pp. 306–307).

И все же, даже принимая во внимание такую подверженность непредвиденным бедствиям и допуская к сравнительному анализу материал по современным охотникам, живущим в наиболее неблагоприятных условиях, было бы трудно доказать, что нужда определенно характерна для быта охотников и собирателей. Недостаток пищи не является типичным атрибутом этого способа производства, отличающим его от иных. Лоуи спрашивает:

> Ну а что сказать о пасущих на бедных растительностью равнинах скотоводах, чье существование периодически оказывается под угрозой бедствий, так что они — подобно некоторым группам лопарей XIX века — оказываются вынужденными возвращаться к рыболовству? А о примитивных земледельцах, которые начисто и до конца, никак не пытаясь улучшить почву, истощают одно поле и переходят на следующее, живя под постоянной угрозой голода при каждой засухе? Могут ли они лучше совладать с несчастиями, вызываемыми природными условиями, чем охотники и собиратели? (Lowie, 1938, p. 286).

И, наконец, что можно сказать о современном мире? Считается, что от одной трети до половины человечества каждую ночь ложатся спать голодными. В Древнем Каменном Веке эта категория должна была быть куда малочисленнее. Наша эра — эра беспрецедентного голода. Теперь, во времена величайшего развития технической мощи, недоедание институализировано. Произведем инверсию еще одной весьма уязвимой формулы: голод как явление растет абсолютно и относительно по мере эволюции культуры.

Этот парадокс — суть моей концепции. Охотники и собиратели объективно и в силу обстоятельств имеют низкий стандарт жизни. Но взятые как *объективные* и как обеспеченные адекватными средствами производства, все человеческие нужды обычно могут быть ими легко удовлетворены. Эволюция экономики в таком случае знала два противоречивых движения: обогащение и в то же время обнищание; присвоение природных богатств и экспроприация человека. Прогрессивным, конечно, является технологический аспект. Он прославлялся многими путями: как рост количества услуг и вещей, удовлетворяющих потребности; как увеличение количества энергии, освоенной и направленной на службу культуре; рост производительности труда; развитие разделения труда; растущая независимость от воздействия природных условий. Последнее, если его рассматривать в определенном смысле, особенно полезно для понимания ранних стадий технологического прогресса. Земледелие не только подняло общество над простым распределением природных ресурсов пищи, оно позволило неолитическим обществам сохранять высокий уровень организации социальной жизни там, где природная организация вообще не обеспечивала условий для человеческого существования. В некоторые сезоны можно было запасти достаточно еды, чтобы содержать людей в периоды, когда ничего не произрастало; последующая стабильность социальной жизни имела решающей опорой рост материального производства. Затем культура шла от три-

умфа к триумфу, в прогрессирующем темпе нарушая даже действие элементарных биологических законов, пока не доказала, что может поддерживать человеческую жизнь в космическом пространстве — где нет ни гравитации, ни кислорода.

А тем временем люди умирали от голода на рыночных площадях Азии. Это была эволюция социальных структур, так же как и эволюция технологий; эволюция эта походила на мифическую дорогу, идя по которой, путник с каждым новым шагом удаляется от места своего назначения на целых два. Развивающиеся структуры были одновременно и политическими, и экономическими: структурами силы и структурами нищеты. Сначала они развивались в пределах отдельных обществ, а теперь — все больше интегрируют разные общества. Нет сомнений в том, что эти структуры были функциональными, необходимыми организациями технического развития, но внутри обществ они при распределении благ, помогая обогащению одних, дискриминировали других и дифференцировали людей по образу жизни. Наиболее примитивные из народов мира почти не имеют имущества, *но они не бедны*. Бедность не есть малое количество предметов потребления, не является она и отражением простого соотношения между целями и средствами; она, прежде всего, выражает отношения между людьми. Бедность — это социальный статус. И как таковая она является изобретением цивилизации. Она выросла вместе с цивилизацией, одновременно с несправедливым разделением на классы и, что особенно важно, налогообложением, из-за которого крестьяне-земледельцы могут оказаться более беззащитными перед лицом стихийных бедствий, чем аляскинские эскимосы на зимней стоянке.

Весь предшествующий анализ свободно позволяет нам рассматривать современных охотников и собирателей в исторической перспективе как представителей магистральной эволюционной линии. И не следует считать эту свободу легко добытой. Дают ли маргинальные охотники, такие как бушмены Калахари, более репрезентативный материал для реконструкции палеолитической ситуации, чем индейцы Калифорнии или северо-западного побережья Северной Америки? Похоже, что нет. Похоже также, что бушмены Калахари не являются репрезентативными даже как маргинальные охотники. Подавляющее большинство уцелевших до наших дней охотников и собирателей ведут жизнь до странности неорганизованную и чрезвычайно ленивую в сравнении с немногими другими. Эти немногие другие отличаются очень сильно. Вот, например, мурнгин*: «Первое впечатление, которое получает человек со стороны в нормально функционирующей группе жителей Восточного Арнемленда, — это впечатление налаженной деятельности...

И на него должно произвести впечатление то обстоятельство, что за исключением очень маленьких детей... здесь никто не бывает без работы» (Thomson, 1949a, pp. 33–34). При этом нет никаких указаний на то, что проблемы жизнеобеспечения для этих людей более трудны, чем для других охотников (ср. Thomson, 1949b). «Предприятия» их деятельности сосредоточены в других сферах: «в сфере сложной и изнурительной церемониальной жизни», главным образом, в циклах сложного церемониального обмена, который придает особый престиж занятиям ремеслом и торговлей** (Thomson,

* *Мурнгин* — этническая группа на севере Австралии, теперь она чаще именуется йолнгу.

** *Ремесло* и *торговлю* здесь следует понимать условно: как искусное, мастерское изготовление традиционных орудий и оружия, лодок, утвари, украшений, а также культовых предметов, и как натуральный обмен именно этими изделиями.

1949a, pp. 26, 28, 34 и след., 87, passim). У большинства остальных охотников нет таких забот. Их существование сравнительно бесцветно и состоит, главным образом, в том, чтобы с удовольствием есть и потом переваривать пищу на досуге. Их культурная ориентация не дионисовская или аполлоновская, но, как выразился Джулиан Стюарт* о шошонах, «желудочная». Но можно назвать ее и дионисовской, если вспомнить, что Дионис отождествлялся с Бахусом: «Еда для этих дикарей — все равно что выпивка для пьяниц в Европе. Те вечно жаждущие души были бы рады окончить свои дни на дне бочки с мальвазией,** а дикари — на дне горшка, наполненного мясом. Те там только и говорят, что о выпивке, а эти здесь — только о еде» (LeJeune, 1897, p. 249).

Создается впечатление, что надстроечные структуры у таких обществ повреждены и осталась только базисная «основная порода», и, поскольку само по себе производство легко дается, постольку у людей полно времени, чтобы разлечься и поговорить о том, о сем. Я вынужден выдвинуть предположение, что этнография охотников и собирателей — это, главным образом, собрание сообщений о неполноценных культурах. Хрупкие обрядовые циклы и системы обмена могли без следа исчезнуть на ранних стадиях колонизации, когда попали под удар и были совершенно нарушены именно сферы межгруппового взаимодействия, где преимущественно и функционируют обряд и обмен. Если это так, то «общество первоначального изобилия» должно быть снова переосмыслено с точки зрения его первоначальности, а эволюционные схемы должны быть пересмотрены еще раз. И все же важнейшую информацию по истории всегда можно извлечь из материалов по существующим охотникам: «экономическая проблема» легко разрешима с помощью палеолитической техники. Позднее она перестала быть таковой, особенно когда человечество достигло вершин своих материальных завоеваний и воздвигло храм Недостижимому: бесконечным потребностям.

* *Стюарт*, Джулиан — видный американский антрополог, создатель теории многолинейной эволюции.

** *Мальвазия* — красное вино.

ДОМАШНИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА: СТРУКТУРА НЕДОПРОИЗВОДСТВА

Эта глава построена на рассмотрении данных, находящихся, на первый взгляд, в противоречии с представлением об исконном изобилии. Я беру на себя тяжелый труд защитить тезис: примитивные экономики являются недопроизводящими. Основа их организации — как земледельческих, так и доземледельческих — такова, что они, как представляется, не реализуют полностью свои собственные хозяйственные возможности. Рабочая сила недоиспользуется, технологические средства не задействованы полностью, природные ресурсы остаются недоосвоенными.

Здесь дело не просто в том, что объем производимого продукта низок; сложность проблемы заключается в том, что уровень производства низок относительно существующих возможностей. Понимаемое таким образом «недопроизводство» не обязательно не согласуется с исконным «изобилием». Все человеческие потребности могут легко удовлетворяться и тогда, когда уровень организации экономики ниже возможного. На деле, первое является условием второго: если где-то превалируют скромные понятия об «удовлетворении», то там нет нужды полностью использовать рабочую силу и ресурсы.

Как бы там ни было, указания на недопроизводство поступают из многих областей примитивного мира, и задача настоящего раздела — попытаться как-то осмыслить эти свидетельства. Но прежде, чем приступить к таким попыткам, следует отметить, что открытие означенной выше тенденции — вернее, нескольких взаимосвязанных тенденций — примитивной экономической деятельности представляется чрезвычайно важным. Я выдвигаю предположение, что недопроизводство заложено в самой природе рассматриваемых экономических систем, т. е. систем, организуемых домашними группами и строящихся на принципах отношений родства.

Параметры недопроизводства

Недоиспользование ресурсов

Основные свидетельства о недоиспользовании производственных ресурсов исходят от земледельческих обществ, в особенности тех, что практикуют подсечно-огневые системы. Но похоже, здесь мы сталкиваемся с возможностями исследовательской процедуры, а не с отражением того обстоятельства, что это сомнительное достоинство является прерогативой только такого способа жизнеобеспечения. Сходные

наблюдения были сделаны и у охотников, и у скотоводов, но по большей части они носят характер рассказов-анекдотов и не содержат никаких количественных данных. Подсечно-огневое земледелие, в противоположность этому, оказывается уникально подходящим для количественного измерения его экономического потенциала.

И почти во всех случаях такого анализа, пока еще немногочисленных, но относящихся к различным районам земного шара, особенно к тем, где люди не были вверены опеке «туземных резерватов», реальное производство, насколько эти данные позволяют судить, было значительно ниже возможного.

Подсечно-огневое земледелие, ведущее свое происхождение из неолита, широко практикуется и в наши дни в тропических лесах. Это техника, состоящая в расчистке и подготовке для обработки участков лесной территории. Сначала с помощью топора или мачете вырубают всю растительность на данном участке. Когда она подсыхает, ее выжигают — отсюда неэлегантное название «подсечно-огневое». После этого участок культивируется в течение одного-двух сезонов, редко дольше, затем забрасывается на несколько лет — чтобы восстановилось плодородие почвы благодаря возвращению леса. Потом этот участок опять может быть расчищен для нового цикла возделывания и залежи. Обычно период, когда участок пребывает под залежью, в несколько раз превосходит период его обработки и использования. Поэтому община земледельцев, чтобы сохранять стабильность, должна иметь в запасе территорию, в несколько раз превосходящую размеры участка, который она в данное время культивирует. Измерения производительной способности должны принимать в расчет это требование, а также время использования участка, время его пребывания под залежью, количество земли на душу населения, необходимое для жизнеобеспечения, количество пригодной для обработки земли в пределах, доступных общине, и тому подобное. Если такие измерения ведутся в строгом соответствии с нормальной и обычной практикой исследуемого населения, то конечный расчет «производительной способности» (экономических возможностей) не будет утопическим — т. е. он не будет показывать, что могло бы быть сделано при свободном выборе техники культивации земли, а будет показывать только то, что может быть сделано при данном земледельческом режиме.

Тем не менее, определенные неточности неизбежны. Любая «производительная способность», таким образом подсчитанная, является частичной и выведенной или производной: частичной, потому что исследуется только производство пищи, а другие сферы производства остаются в стороне; производной, потому что «экономическая возможность» выводится в расчете на максимум населения. Что дает такое исследование, так это определение оптимального числа людей, которое может быть прокормлено с помощью существующих средств производства. «Экономическая возможность» оказывается детерминантой численности или плотности населения, критической массы, которую нельзя превысить, не меняя земледельческой практики или понятий о том, каким должно быть жизнеобеспечение. Сразу же за этим пунктом начинается опасная почва спекуляций, на которую тем не менее без колебаний вступают отважные экологи, определяющие оптимальное население как «критическую несущую способность земли» или «критическую плотность населения». «Критическая несущая способность земли» — это

теоретически определенные пределы, до которых может доходить население, не истощая почву и не ставя под угрозу будущее земледелия. Но ведь чрезвычайно трудно вывести из существующей «оптимальности» постоянную величину «критичности»; подобные проблемы долгосрочной адаптации не решаются исходя из данных краткосрочных наблюдений. Мы должны удовлетворяться более ограниченной, пусть даже неполноценной, исходной установкой: стремиться понять лишь то, что может дать сложившаяся земледельческая система.

У. Аллан был первым, кто вывел и применил при изучении подсечно-огневого земледелия индекс популяционной способности (возможности) (Allan, 1949, 1965).[1] С тех пор появилось несколько версий или вариантов формулы Аллана, в частности, варианты Конклина (Conklin, 1959), Карнейро (Carneiro, 1960) и сложное усовершенствование, произведенное Браун и Брукфилдом для Ново-Гвинейского Нагорья (Brown and Brookfield, 1963). Эти формулы прилагались к данным по отдельным этнографическим группам и, с меньшей точностью результатов, к данным по целым культурным провинциям, где господствовало подсечно-огневое земледельческое производство. Исключая резервации, традиционные земледельческие системы дают результаты, хотя и сильно варьирующиеся по разным параметрам, но определенно в высокой степени согласующиеся в одном: численность действительно существующего населения, как правило, ниже, причем существенно, чем вычисляемый максимум.[2]

Табл. 2.1 суммирует данные по некоторому числу этнографических исследований популяционной несущей способности в ряде районов мира, где практикуется «передвижное»* земледелие. Два из этих исследований — исследования чимбу** и куикуру*** — заслуживают специального комментария.

Пример чимбу действительно имеет особую теоретическую ценность, не только потому, что исследователи выработали необыкновенно изощренную технику анализа, но и потому, что эта техника была испытана на системе, функционировавшей на пике плотности населения в одном из наиболее густо населенных районов примитивного мира. Нагеру, подгруппа чимбу, изучавшаяся Браун и Брукфилдом, безусловно поддерживает

[1] Используя вслед за Браун и Брукфилдом слегка перефразированный ее вариант, формулу Аллена можно представить так: «несущая способность» = 100 CL/P, где P — это процентное выражение площади, пригодной для культивации и доступной для общины, L — средний показатель культивируемой площади в акрах, приходящейся на душу населения, и C — фактор количества обрабатывающих землю единиц (объединений людей), необходимых для осуществления полного цикла, который считается как период залежи + период культивации в отношении к периоду залежи (период культивации/период залежи). Итоговое 100 CL/P — количество земли, постоянно необходимое, чтобы прокормить одного человека. Затем это конвертируется в плотность населения на милю или кв. км.

[2] Этот вывод относится к рассматривавшемуся в глобальных масштабах населению, практикующему определенную форму земледелия; он не исключает, что локализованные подгруппы (семьи, линиджи, деревни) в заданных условия комплектования и землепользования не будут испытывать «популяционного прессинга». Это, конечно, проблема структурного свойства, она не порождена технологией или ресурсами *как таковыми*.

* Имеется в виду смена и чередование обрабатываемых участков по мере истощения почвы.

** *Чимбу* (*куман*) — этническая общность папуасов горной части Папуа — Новой Гвинеи.

*** *Куикуру* — этническая группа индейцев Бразилии.

Таблица 2.1. Отношение действительного населения к потенциальному, подсечно-огневое земледелие

Группа	*Место-нахождение*	*Население (размер или плотность)*		*Действ. в % к потенц.*	*Источник*
		Действ.	*Потенциальный максимум*		
Нарегу	Новая Гвинея	288/м²	453/м²	64	Brown and Brookfield, 1963
Тсембага* (Maring)	Новая Гвинея	204 (местное население)	313–373	55	Rappaport, 1967
Игау Хапаоо	Филиппины	30/км² (землепашцы)	48/км² (землепашцы)	63	Conklin, 1957
Ламет†	Лаос	2,9/км²	11,7–14,4/км²	20–25	Izikowitz, 1951
Ибан	Борнео	23/м² (Долина Сут) 14/м² (Baleh)	35–46 м²	50–66 (s) 30–40	Freeman, 1955
Кункуру	Бразилия	145 (деревня)	2041	7	Carneiro, 1960
Ндембу (Kanongesha Chiefdom)	Сев. Родезия	3,17/м²	17–38/м²	8–19	Turner, 1957
Зап. Лала‡	Сев. Родезия	<3/м²	4/м²	<75	Allan, 1965: 114
Свака‡	Сев. Родезия	<4/м²	10+/м²	<40	Allan, 1965: 122–123
Догомба‡	Гана	25–50/м²	50–60/м²	42–100	Allan, 1965: 240

* Средняя «несущая способность», между максимумом и минимумом поголовья свиней, сюда внесенных.

† Цифры для ламет выведены на основе приблизительных подсчетов Изиковица с последующим допущением, что только пять процентов их территории пригодны для обработки. Результаты, вероятно, далеки от точности. Однако, мы располагаем уверениями этнографа в том, что деревни ламет имеют в своем распоряжении больше земли, чем им требуется (или используется).

‡ Аллан приводит данные по нескольким африканским популяциям, оказавшимся в резервациях или каким-то другим образом подвергшимся неблагоприятному воздействию колонизации, численность которых превышает «несущую способность» традиционной системы. Они здесь не учитываются. Середжи лала, однако, могут быть исключением. (Большая часть подсчетов Аллана представляется более приблизительной, чем данные других исследований, приведенные в таблице выше.)

репутацию Ново-Гвинейского Нагорья: средняя плотность населения 288 чел. на кв. милю. И все-таки эта плотность составляет лишь 64% преобладающей земледельческой несущей возможности (эти 64% — средний результат для территорий 12 кланов и субкланов нагеру; разброс был от 22 до 97% возможности; табл. 2.2 дает разбивку по территориям). Браун и Брукфилд сделали также подсчеты более широкого охвата, но меньшей точности, для 26 племенных и субплеменных групп чимбу, приведшие к выводам того же порядка: население, составляющее 60% возможного.[3]

Таблица 2.2. Действительные и максимальные популяционные возможности групп нагеру чимбу*

Группа	*Общее население*		*Плотность насел./кв. милю*		*Отношение действ. плотности к потенц.*
	действ.	*максимум*	*действ.*	*максимум*	
Кингун-сумбаи	279	561	300	603	0,49
Биндегу	262	289	524	578	0,91
Тогл-Конда	250	304	373	454	0,82
Каманиамбуго	205	211	427	439	0,97
Монду-Нинга	148	191	361	466	0,77
Сунггвакани	211	320	271	410	0,66
Домкани	130	223	220	378	0,58
Бурук-Маима, Домагу	345	433	371	466	0,80
Кому-Конда	111	140	347	438	0,79
Бау-Аундугу	346	618	262	468	0,56
Ионггомакани	73	183	166	416	0,40
Вугукани	83	370	77	343	0,22
	$\sum$ 2443	$\sum$ 3843	X = 288	X = 453	X = 0,64

* «Несущие способности», указываемые Брауном и Брукфилдом, включают небольшую поправку (0,03 акра на душу) на посадки культуры, идущей на продажу (кофе), так же как и поправку на посадки деревьев (пандануса — 0,02 акра на душу). Цифра, определяющая потребности в размерах посадок для еды, — 0,25 акра на душу — включает также то, что требуется для прокорма свиней, и некоторое количество еды, идущей на продажу. Поправка на свиней, однако, не рассчитана на максимум поголовья.

Источник: Brown and Brookfield, 1963, pp. 117, 119.

[3] Четыре из 26 групп имели численность, превышающую «несущую способность». Все четыре, однако, попадают в две низшие из четырех категорий надежности, на которые разбили свои данные Браун и Брукфилд. Только нагеру были отнесены к первой высшей категории надежности. Группы из второй высшей категории имели следующие индексы отношения действительного населения к возможному: 0,8 (два случая); 0,6; 0,5; 0,4 и 0,3.

Куикуру, напротив, иллюстрируют другую крайность: масштаб различий, которые могут существовать между потенциалом и реальностью. Деревня куикуру численностью в 145 человек составляет лишь 7% от вычисляемого максимума населения (Carneiro, 1960). В соответствии с существующей у куикуру земледельческой практикой их настоящее население в 145 человек кормится с обрабатываемой территории в 947,25 акров. Фактически же община располагает земледельческой базой в 13 350 акров (пригодных для обработки), достаточной для 2041 человека.

Хотя таких исследований, как эти, немало, представленные ими результаты не кажутся исключительными или характерными только для конкретных рассматриваемых случаев. Напротив, авторы, имеющие репутацию авторитетных и трезвых, склонны делать подобные же обобщения для обширных географических ареалов, с которыми они знакомы. Например, Карнейро (проецируя ситуацию куикуру, причем так, что они представляются необычно благополучными) считает, что традиционное земледелие в зоне южноамериканских тропических лесов могло бы обеспечивать деревни численностью порядка 450 человек, в то время как типичные общины этой области экстенсивного земледелия насчитывали от 50 до 150 (Carneiro, 1960).

Леса Конго в Африке, по Аллану, были также «недонаселены» на огромных пространствах — «значительно не дотягивали до несущей способности земли при существующей традиционной системе землепользования» (Allan, 1965, p. 223). Опять-таки относительно Западной Африки, особенно Ганы в период, предшествующий «какао буму», Аллан сообщает, что «плотность населения в центральной лесной зоне была значительно ниже критических уровней» (там же, p. 228; ср. pp. 229, 230, 240). Дж. Э. Спенсер выражает сходное мнение о «передвижном» земледелии в Юго-Восточной Азии. Будучи впечатлен необычайно высокими плотностями населения в нагорных областях Новой Гвинеи, Спенсер был склонен думать, что «большинство „передвижных" земледельцев функционируют на уровне ниже максимума их потенциала, если исходить из возможностей их земледельческих систем» (Spencer, 1966, p. 16). Его интерпретация этого обстоятельства интересна:

> Низкие плотности населения на обширных площадях естественно ассоциируются с тем, что многочисленные группы занимаются «передвижным» земледелием в соответствии с характерными чертами, присущими их социальной системе... Эта культурная традиция не может быть интерпретирована как следствие несущей способности земли, так что скорее собственно социальные явления, нежели несущая способность земли как таковая, берут на себя динамическую функцию контроля плотности населения (Spencer, 1966, pp. 15–16).

Подчеркнем эту мысль и в тоже время зарезервируем ее для обстоятельного обсуждения позже. Спенсер говорит, что социокультурная организация не конструируется так, чтобы при ограниченных возможностях технологических средств производства максимально увеличить объем производства, но, скорее, наоборот, препятствует развитию средств производства. Хотя эта позиция ведет в сторону, противоположную экологическому мышлению, она тем не менее повторяется рядом этнографов, изучавших недопроизводство. У ндембу*, по мнению Тэрнера (Turner, 1957), именно противоречия

* *Ндембу* — этническая группа в Западной тропической Африке.

традиционных моделей поселения и десцента* вкупе с отсутствием политической централизации делают уровень дисперсии населения и дробности состава деревень ниже их земледельческих возможностей. Изиковиц (Izikowitz, 1951), говоря о ламет**, и Карнейро — об индейцах Амазонии, оба одинаково возлагают ответственность за чрезмерную центробежную сегментацию на слабость общинных институтов власти. И представляется, что у племенных земледельцев, почти как правило, интенсивность использования земли определяется спецификой социополитической организации.

Возвращаясь к техническим фактам и их распределению: подсечно-огневое земледелие — это основная форма производства в сохранившихся до наших дней примитивных обществах, возможно даже господствующая форма.[4] Исследования в ряде сообществ из нескольких различных областей мира (за пределами туземных резерваций) подтверждают, что земледельческая система действует ниже уровня своей технической способности. Более широко: районы экстенсивного хозяйства в Африке, Юго-Восточной Азии и Южной Америке, занимаемые подсечно-огневыми земледельцами, авторитетно признаны недоиспользуемыми. Будет ли нам позволено заключить, что доминирующая форма примитивного производства — это недопроизводство?[5]

* *Десцент* — способ фиксации и организации родственных отношений, при котором первостепенное значение придается вертикальным родственным связям, идущим от предков к потомкам либо по мужской (патрилинейный десцент), либо по женской линии (матрилинейный десцент). В русском языке десцент часто переводится как «счет родства».

** *Ламет* — этническая общность в Лаосе.

[4] Согласно недавнему отчету FAO, около 14 миллионов кв. миль, занимаемых 200 миллионами людей, все еще используются под подсечно-огневое земледелие (цитируется по Conklin, 1961, p. 27). Конечно, не вся эта территория является вотчиной примитивных обществ.

[5] Существенное несоответствие между плотностью населения и земледельческими возможностями, даже там, где первая достигает более двухсот человек на кв. милю, поднимает не один острый теоретический вопрос. Что нам делать с популярной склонностью призывать на помощь демографический прессинг на ресурсы при объяснениях причин разнообразных сдвигов в экономическом и политическом развитии — от интенсификации производства до усложнения патрилинейной структуры и формирования государства? С одной стороны, не очевидно, что архаические экономики знают тенденцию к достижению, не говоря уже о превышении популяционных возможностей своих средств производства. С другой стороны, очевидно, что расхожие механистические ссылки на демографические причины или же, напротив, объяснения, привлекающие «популяционный прессинг», исходя из наблюдаемого экономического и политического «эффекта», часто являются весьма упрощенными. В каждой данной культурной формации «прессинг на землю» является в первую очередь не функцией технологии и ресурсов, но скорее — функцией *доступа* производителей к *удовлетворительным* средствам к существованию. А последнее, совершенно ясно, обуславливается спецификой культурной системы — отношениями производства и отношениями собственности, правилами землепользования, взаимоотношениями между локальными группами и т. д. За исключением такого теоретически невероятного случая, когда правила, регулирующие доступ к ресурсам и организующие труд, находятся в полном соответствии с оптимальной эксплуатацией земли, общество может испытывать «популяционный прессинг» различных видов и степеней в глобальных масштабах, функционируя при этом на уровне ниже технических возможностей производства. Таким образом, порог демографического прессинга не является абсолютно детерминированным средствами производства, но релевантен обществу, которое его переступает. Более того, то, как этот прессинг организационно переживается, уровень социальной системы, на который он передается, а также и *характер ответной реакции*, тоже зависят от имеющихся социальных институтов. (Этот пункт хорошо обоснован Келли, изучавшим данную проблему на Ново-Гвинейском Нагорье, — Kelly, 1968.) Отсюда ясно, что и определение популяционного прессинга, и его социальное воздействие идут по каналам существующей структуры. Следовательно, всякое объяснение исторических событий или эволюционных подвижек, таких, как войны или происхождение государства, игнорирующее этот фактор структуры, теоретически сомнительно.

Много меньше можно сказать о функционировании других традиционных способов производства. Имеются предположения, что охота и собирательство, возможно, являются не более интенсивными, чем подсечно-огневое земледелие. Но интерпретация недопроизводства у охотников и собирателей даже помимо недостатка в практически доступных приемах измерений связана с особыми трудностями. Обычно нельзя быть уверенным, что очевидное на данный момент недопроизводство не является *следствием долгосрочной адаптации к периодическим нехваткам пищи, плохим годам*, когда оказывается возможным прокормить лишь часть имеющегося населения. Тем более уместным будет тогда привести следующее замечание Ричарда Ли о системе жизнеобеспечения бушменов !кунг, так как период его наблюдений включал третий год длительной засухи, такой, какие редко посещают даже пустыню Калахари.

> Невозможно дать определение абсолютного «изобилия» ресурсов. Однако одним из показателей *относительного* изобилия служит то, исчерпывает или нет население источники пищи, которыми располагает данный конкретный район. По этому критерию населяемый бушменами район Добе изобилует естественными источниками пищи. Безусловно, наиболее важным предметом питания являются орехи монгомонго (мангетти)... Хотя десятки тысяч фунтов этих орехов собираются и съедаются ежегодно, еще тысячи каждый год остаются несобранными и сгнивают, валяясь на земле (Lee, 1968, p. 33; см. также pp. 33–35).

Комментарии Вудберна относительно охоты хадза свидетельствуют о сходной тенденции:

> Я уже отмечал исключительное изобилие дичи в этом районе. Хотя хадза, так же как и представители всех других человеческих сообществ, не употребляют в пищу все виды животных, которых они могут добыть — среди прочих они отвергают виверу, варана, змей, водяных черепах, — они не едят необычайно большое число видов животных... Несмотря на то, что на очень многих животных, мясо которых считается съедобным, хадза могут охотиться, они значительную часть животных игнорируют, и вероятно, даже в том весьма сильно урезанном районе, который они занимали в 1960 г., они могли бы убивать больше особей от каждого вида, не угрожая выживанию этих конкретных видов (Woodburn, 1968, p. 52).

В работе, посвященной преимущественно земледелию как способу жизнеобеспечения, Кларк и Хасуэл (Clark and Haswell, 1964, p. 31) высказывают смелое утверждение о доземледельческом использовании ресурсов, которое, по крайней мере, побуждает задуматься. Основывая свои расчеты на некоторых данных по Восточной Африке, суммированных Пири (Pirie, 1962),[6] и исходя из консервативных допущений о темпах воспроизводства у животных в дикой природе, Кларк и Хасуэл подсчитали, что естественно обеспечиваемый объем мяса в четыре раза превосходит объем, достаточный для прокорма охотничьего населения, имеющего плотность 1 чел. на 20 кв. км (1/7,7 кв. миль) и питающегося исключительно животной пищей. Иными словами, если бы употреблялся весь объем воспроизводства животных, то могло бы прокормиться пять чело-

[6] Эти данные сам Пири получил на симпозиуме «Консервирование природы и природных ресурсов в современных африканских государствах» (1961). Публикация материалов этого симпозиума была мне недоступна в период написания книги. Статья Пири, помимо прочего, поднимает вопрос о контролирующей роли хищников (Pirie, 1962, p. 411), значение которой неясно, но которая может сказываться на цифрах, отражающих воспроизводство поголовья диких животных.

век на кв. милю, и это не вело бы к уменьшению поголовья животных. Нуждались ли охотники в подобном запасе прочности, это уже другой, нерешенный вопрос, хотя Кларк и Хасуэл склонны думать, что нуждались.

Еще один вывод, следующий из анализа данных Пири, относящихся к Восточной Африке, состоит в том, что в дикой природе прирост поголовья животных на единицу площади в условиях естественных пастбищ выше, чем прирост поголовья скота у пастухов-номадов в прилегающих районах (ср. Worthington, 1961). И снова Кларк и Хасуэл делают обобщение, ведущее к интересному суждению о землепользовании при пастушеском скотоводстве:

> Нам следует помнить, что примитивные пастушеские общины встречаются там, где земля не покрыта лесами... и живут при плотности около 2 чел. на кв. км. У них, конечно, уже не столько земли и ресурсов остается неиспользованными, как у примитивных охотничьих народов, и все же они далеки от того, чтобы полностью использовать потенциальную среднюю отдачу земли, которую Прайс оценивает в 50 кг прироста живого веса на гектар в год (5 тонн прироста живого веса на кв. км). Даже если мы уменьшим эту цифру вдвое, как сделали бы некоторые, представляется очевидным, что примитивные пастушеские скотоводы... не в силах использовать весь прирост травы в благоприятное время года (Clark and Haswell, 1964).

Не имея технических средств для накопления фуража, как признают авторы, скотоводы, конечно, вынуждены ограничивать поголовье скота тем количеством, которое может прокормиться скорее в плохие периоды года, нежели в благоприятные. Все же суждение Кларка и Хасуэл находит некоторую поддержку у Аллана. В качестве грубой гипотезы он выдвигает предположение, что скотоводы Восточной Африки знали «критическую плотность населения» порядка семи человек на кв. милю. Но на основании ряда реальных ситуаций «представляется, что плотность населения у уцелевших до наших дней пастушеских скотоводов значительно ниже этой цифры даже в самых благоприятных районах из тех, что они все еще занимают» (Allan, 1965, p. 309).[1]

Мы, кажется, подошли опасно близко к той черте, за которой обычно терпят крах междисциплинарные исследования — предприятия, часто, по-видимому, заслуживающие быть определенными как процесс, посредством какового неясные вопросы собственной дисциплины приумножаются неясными проблемами других наук. Но сказано уже достаточно, чтобы породить сомнение в эффективности использования ресурсов примитивными экономиками.

[1] Аллан, однако, находит у скотоводов некоторое стремление накапливать скот, что может перенапрягать несущую способность пастбищ. Он указывает на по крайней мере два народа — массаев и мукогодо — с очевидно «бо́льшим количеством скота, чем требуется при простом пастушеском хозяйстве» (Allan, 1965, p. 311).

Недоиспользование рабочей силы

То, что недоиспользуются рабочие силы, легче документировать, благодаря бóльшему вниманию этнологов к этому аспекту. (Кроме того, эта сторона примитивного недопроизводства находится в близком соответствии с европейскими предрассудками, и помимо антропологов множество других наблюдателей подмечали ее, хотя с не меньшей справедливостью можно было бы заключить, что все как раз наоборот: это европейцы перерабатывают.) Необходимо только все время помнить, что способы, которыми рабочая сила выделяется из производства, повсюду различны. Институализированные модальности варьируют весьма значительно: от определяемого средствами данной культуры урезания рабочего времени индивида на протяжении его жизни до неумеренных стандартов досуга или — что, возможно, сделает последнее более понятным — до весьма умеренных стандартов «достаточной работы».

Один из основных выводов Мэри Дуглас из ее блестящего сравнения экономик леле* и бушонг** состоит в том, что в одних обществах люди посвящают работе значительно бóльшую часть своей жизни, чем в других. «Все то, что леле имеют или делают, — писала Дуглас, — бушонг имеют в большем объеме и могут делать гораздо лучше. Они производят больше, живут лучше и населяют свою страну гуще, чем леле» (Douglas, 1962, p. 211). Они производят больше главным образом потому, что больше работают. Это очень хорошо иллюстрируется замечательной диаграммой, составленной Дуглас. На ней представлены традиционные периоды трудовой активности в жизни мужчин леле и бушонг (рис. 2.1). Мужчина бушонг занимается производственной деятельностью почти вдвое дольше, чем мужчина леле, начиная с возраста моложе 20 и кончая возрастом 60. Мужчины леле завершает свою трудовую карьеру сравнительно рано, начиная ее во вполне зрелые годы. Не имея намерения повторять детальный анализ Дуглас, упомянем некоторые причины такой разницы, так как они имеют отношение к существу нашего разговора. Одна — практика полигинии у леле: она, являясь привилегией старших мужчин, ведет к значительной отсрочке женитьбы младших, а отсюда — и к позднему принятию ими на себя обязанностей взрослых мужчин.[8] Переходя в сферу политики, мы в более общих объяснениях, которые дает Дуглас разительным различиям между леле и бушонг, слышим уже знакомый мотив. Но она вводит в анализ новые измерения. Не только масштабы политической активности или ее структура делают одну систему более эффективной экономически, чем другую, но и различия в отношениях между имеющимися мощностями и процессом производства.[9] Ограниченное использование труда молодых людей характерно, однако, не для одних только леле. Это не является даже исключительной чертой земледельческих обществ. Охота и собирательство не требуют от

* *Леле* — этническая общность в Западной тропической Африке.

** *Бушонг* (*бушонго, куба, бакуба*) — народ в Заире.

[8] Это вовсе не является уникальной особенностью леле. Полигиния в обществах с относительно сбалансированным соотношением численности полов обычно означает поздние женитьбы для большинства мужчин. В то же время их нерегулярное участие в производстве отнюдь не является обязательным, оно лишь коррелирует с полигинией и часто сопутствует ей.

[9] Опять-таки, я лишь поднимаю этот вопрос здесь, оставляя его для полноценного обсуждения позже (см. главу 3).

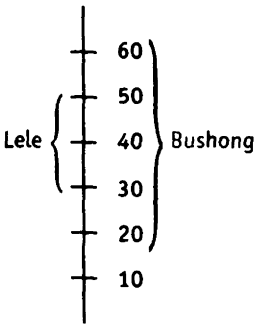


Рисунок 2.1. Период мужской трудоспособности леле и бушонг

Источник: Douglas, 1962, p. 231.

бушменов !кунг знаменитого «максимума усилий максимума людей». Они прекрасно обходятся, не вовлекая в производство молодых людей, которые почти ничем не заняты приблизительно до 25-летнего возраста.

> Еще одна примечательная черта структуры рабочей силы [бушменов !кунг] — позднее принятие на себя обязанностей взрослых молодым поколением. От молодых людей не ждут регулярных поставок пищи, пока они не вступят в брак. Девушки обычно выходят замуж между 15 и 20 годами, молодые люди женятся в среднем на пять лет позднее, так что нередко можно встретить здоровых активных тинэйджеров, которые ходят в гости то на одну стоянку, то на другую, а старшие родственники снабжают их пищей (Lee, 1968, p. 36).

Такой контраст между бездеятельностью молодых и занятостью старших можно встретить также и в развитых политических системах, таких как централизованные африканские вождества, например, вождество бемба*. В наши дни бемба не практикуют полигинию в сколько-нибудь значительных размерах. Однако Одри Ричардс предлагает иное объяснение, такое, какое приводит на ум антропологу еще и иные примеры:

> В доевропейские дни происходила полная смена честолюбивых устремлений... при переходе от молодого возраста к зрелому. Юноша при системе матрилокального послебрачного поселения (предполагающего отработку за жену в ее семье) не имел индивидуальных обязанностей по уходу за посевами. Он должен был рубить деревья (при расчистке леса для возделывания земли), но основное свое продвижение на пути к жизненному успеху он связывал со службой вождю или какому-то другому лицу высокого ранга и не стремился иметь большие поля или копить добро. Он часто отправлялся в далекие рейды за пределы страны или в охотничьи экспедиции. От него не ждали серьезной работы до наступления среднего возраста, когда его дети «уже плачут от голода», и он остепеняется. В наши дни мы наблюдаем конкретные примеры огромной разницы в регулярности труда старших и младших.[10] Частично это связано с тем, что

* *Бемба* — этническая общность на севере Замбии.

молодые оказались в подчинении у новых властей, но частично и с сохранением старых традиций. В нашем обществе подростки и юноши, грубо говоря, имеют одинаковые экономические устремления и в юности, и в первые годы взрослой мужской жизни... У бемба было не так, и в этом они мало отличались от таких воинственных народов, как масаи* с их регулярными возрастными формированиями.[11] И у тех, и у других считалось, что мужчина сначала должен стать воином, а позже земледельцем и отцом семейства (Richards, 1961, p. 402).

Итак, по разнообразным причинам культурного свойства рабочее время в течение жизни человека может быть серьезно урезанным. Действительно, хозяйственные обязанности могут быть совершенно не сбалансированы относительно физических возможностей людей, более молодые и сильные взрослые могут быть в значительной мере освобождены от производственной деятельности, так что основной груз общественных работ ложится на более старших и слабых.

Подобный же несбалансированный характер с соответствующим эффектом может приобрести и разделение труда по полу. Половина имеющейся рабочей силы может обеспечивать непропорционально малую долю производимого обществом продукта. Диспропорции такого рода встречаются, по крайней мере в сфере жизнеобеспечения, достаточно часто, чтобы обусловить устойчивое доверие к упрощенным материалистическим объяснениям традиционных правил десцента (патрилинейный или матрилинейный) пропорциями вклада мужского и женского труда.

У меня у самого была возможность этнографического наблюдения подобной диспропорции в половом разделении труда. Будучи исключенными из земледельческого хозяйства, женщины на острове Моала (архипелаг Фиджи) проявляют гораздо меньше интереса к производственной деятельности, чем их мужчины. Правда, женщины, особенно младшие, следят за домом, готовят еду, ловят рыбу (время от времени) и имеют некоторые обязанности по изготовлению различных предметов обихода. Тем не менее жизнь, которую они ведут, достаточно легка — по сравнению с жизнью их сестер на других островах, где женщины заняты в земледелии, — чтобы поверить местной поговорке: «в этой стране женщины отдыхают». Один мой друг с острова Моала доверительно сообщил мне, что все женские дела — сидеть себе целый день и пускать ветры (это была клевета; у них имелось более приятное занятие — сплетни). Обратное соотношение — главный упор на женский труд — вероятно, более распространено в примитивных обществах (исключение

[10] Конкретный случай, описанный очень подробно, касается деревни Касака, для которой Ричардс составила полный календарь деятельности, охватывающий в основном сентябрь 1933 г., а также дневники рабочего времени 38 взрослых в течение 23 дней (Richards, 1961, pp. 162–64 и таблица E). Только старые мужчины работали регулярно, «те, кого правительство посчитало слишком немощными, чтобы платить налог». Ричардс свидетельствует: «Пятеро старых мужчин работало 14 дней из 20; семеро молодых мужчин работало семь дней из 20... очевидно, что любое сообщество, в котором молодые и активные мужчины работают ровно вдвое меньше, чем старые, будет в неблагоприятном положении в том, что касается производства пищи» (p. 164 n.). Эти сообщения относятся к периоду земледельческой интенсивности ниже среднего, но не к знаменитому периоду голода у бемба.

* *Масаи* — скотоводческий народ в пограничных районах Кении и Танзании.

[11] «Уход за стадом не поглощает усилий всего населения [масаи], и молодые мужчины от шестнадцати примерно до тридцати лет ведут жизнь воинов отдельно от своих семей и кланов» (Forde, 1963 [1934], p. 29 и след.).

должно быть сделано для пастушеских скотоводов, у которых женщины — но иногда также и многие мужчины — не заняты повседневным уходом за скотом).[12]

Один пример, уже упоминавшийся выше, стоит того, чтобы его повторить, ведь он относится к охотникам, которые, кажется, меньше, чем кто-либо еще, могут позволить себе экстравагантность иметь один из двух существующих полов бездельничающим. Тем не менее, хадза именно такие: у них мужчины проводят шесть месяцев в году (сухой сезон) за карточными играми, успешно избавляющими проигравших свои стрелы с металлическими наконечниками от необходимости охотиться на крупную дичь в остальное время года (Woodburn, 1968, p. 54).

На основании этих нескольких случаев невозможно определить размеры половозрастных диспропорций экономической занятости, не говоря уж о том, чтобы приписать таким диспропорциям универсальность. Я опять-таки хотел бы только поднять проблему, которая тоже порождает сомнения в привычных исходных посылках. Проблема касается структуры рабочей силы. Эта структура, совершенно очевидно, определяется не только простыми естественными (физиологическими) факторами, но и культурными. Ясно также, что культурные и естественные факторы не обязательно находятся в соответствии друг с другом. Обычай различными способами сокращает или продлевает индивидуальную трудовую карьеру, и целые категории физически полноценных людей, может быть даже наиболее полноценных физически, освобождаются от хозяйственных работ. В результате реально имеющаяся рабочая сила несколько меньше, чем доступная рабочая мощность, и остаток последней расходуется как-то иначе или просто растрачивается даром. То, что иногда такое отвлечение мужской силы от экономической деятельности бывает оправданным, несомненно. Оно может быть важно, даже совершенно необходимо, для функционирования общества и экономики как организационных систем. И здесь особая проблема: мы имеем дело с организованным изъятием существенной социальной энергии из экономического процесса. Причем это не единственная проблема. Другая заключается в том, насколько много остальные, эффективные производители, в действительности работают.

В то время как никто из антропологов в наши дни не допустит истинности империалистических идеологических утверждений, что туземцы генетические лентяи, а многие, напротив, будут утверждать, что эти люди способны напряженно трудиться, большинство все же, вероятно, отметит, что мотивация к напряженному труду не является у этих людей постоянной, поэтому работа у них бывает нерегулярной, приуроченной к определенным, более или менее длительным периодам. Трудовой процесс чувствителен к вторжению различных внешних обстоятельств и подвержен прерываниям ради других видов деятельности: и таких серьезных, как ритуалы, и таких легкомысленных, как просто отдых. Традиционный рабочий день часто бывает коротким, а если он растянут, то работа часто прерывается; если же он и длинный и непрерывный, то обычно связан с сезонными работами. Более того, в общине обычно одни люди работают много больше других. По суще-

[12] Ср. Clark, 1938, p. 9; Rivers, 1906, pp. 566–67. Однако, что касается арабов Ближнего Востока, то «мужчина-араб вполне доволен, проводя дни за курением, болтовней и питьем кофе. Пасти верблюдов — его единственное дело. Всю остальную работу — установку шатров, уход за овцами и козами, снабжение водой — он оставляет своим женщинам» (Awad, 1962, p. 335).

ствующим в обществе нормам (оставим в стороне *стахановцев**), значительные трудовые мощности остаются недоиспользованными. Как пишет Морис Годелье, примитивные общества не испытывают нехватку трудовых ресурсов (Godelier, 1960, p. 32).[13]

В сфере жизнеобеспечения рабочий день человека может составлять лишь четыре часа (в сезон работ); таким он бывал, например, у бемба (Richards, 1961, pp. 398–399), у гавайцев (Stewart, 1828, p. 111), у куикуру (Carneiro, 1968, p. 164); или может равняться шести часам, как у бушменов !кунг (Lee, 1968, p. 37) или у капауку (Pospisil, 1963, pp. 144–145), а может продолжаться и с раннего утра до позднего вечера:

> Но давайте последуем за (тикопийской**) группой работников, отправляющихся из дома прекрасным утром, чтобы заняться земледельческими работами. Они идут копать куркуму, так как теперь август, время заготовки этого высоко ценимого священного красителя. Группа выходит из деревни Матауту, беспорядочно бредет вдоль берега до Рафаеа и затем, поворачивая внутрь острова, начинает подниматься по тропинке, ведущей к гребню гор. Куркума... растет на склоне горы, и чтобы достичь плантации... требуется крутой подъем на несколько сотен футов... Группа состоит из Па Нукунефу, его жены, их юной дочери и трех девушек постарше; эти последние были взяты на подмогу из домохозяйств друзей и соседей... Вскоре после того, как эти люди пришли, к ним присоединился Ваитере, юноша, семья которого владеет соседней плантацией... Работа очень простого свойства... Па Нукунефу и женщины делят почти всю работу между собой, он берет на себя почти полностью выкапывание и отделение корней от стеблей, они немного тоже выкапывают и пересаживают растения, а также делают всю работу по очистке выкопанных корней от земли и их сортировке... Темп работы не напряженный. Время от времени члены группы приостанавливаются, чтобы отдохнуть, и жуют бетель. Для этого Ваитере, который в самой работе не принимает активного участия, забирается на близрастущее дерево сорвать несколько листьев *пита*, так называется бетель... Примерно в середине утра они по обычаю освежаются молоком зеленых кокосовых орехов, за которыми Ваитаре снова посылают на дерево... В целом царит атмосфера работы, по желанию перемежающейся отдыхом... Ваитере находит себе занятие: мастерит кепи из банановых листьев — его собственное изобретение, не имеющее практического применения... Так, в работе и отдыхе, проходит время, пока солнце основательно не отклоняется от зенита, теперь работа окончена. Поднимая свои корзины, наполненные корнями куркумы, они спускаются со склона горы и направляются к дому (Firth, 1936, pp. 92–93).

А вот дневные труды капауку*** кажутся более напряженными. Их рабочий день начинается примерно в 7.30 утра и практически не прерывается до ленча в конце утра. Мужчины возвращаются с работы вскоре после полудня, но женщины продолжают трудиться до четырех или пяти часов. Тем не менее, у капауку «имеется идея, что все в жизни должно быть уравновешено»: если они усиленно работают в один день, то в другой они отдыхают.

* Слова *стахановство* и *стахановец* (Stakhanovism, Stakhanovite) вошли в обиход и на Западе.

[13] У тив [народ в Нигерии. — *Примеч. пер.*] «трудовые ресурсы — это фактор производства, обеспеченный в изобилии» (Bohannan and Bohannan, 1968, p. 76).

** *Тикопия* — остров в Океании, населенный полинезийцами.

*** *Капауку* — этническая общность папуасов в индонезийской части Новой Гвинеи (Ириан-Джая).

Так как у капауку есть представление о необходимости равновесия в жизни, то предполагается, что лишь каждый второй день должен быть рабочим. За рабочим днем следует день отдыха, чтобы можно было «восстановить потраченные силы и здоровье». Эту монотонно текущую, состоящую из работы и досуга жизнь делают привлекательнее внедряющиеся в их распорядок продолжительные праздники, или каникулы (проводимые в танцах, хождении по гостям, занятиях рыбной ловлей и охотой). Соответственно, мы обычно можем видеть идущими по утрам на поля лишь некоторых людей, у других в это время «выходные». Однако многие индивиды следуют такому идеалу не вполне строго. Некоторые наиболее сознательные земледельцы часто интенсивно работают в течение нескольких дней, чтобы довести до конца расчистку участка, построить изгородь или выкопать ров. Закончив дело, они несколько дней отдыхают, компенсируя тем самым «пропущенные» выходные (Pospisil, 1963, p. 145).

Следуя этому курсу умеренности во всех делах, капауку в конечном счете посвящают земледелию не экстраординарно много времени. На основании записей, которые он вел в течение восьми месяцев (земледелие капауку не сезонно), и принимая потенциальный рабочий день за восьмичасовой, Посписил подсчитал, что мужчины капауку проводили на земледельческих работах приблизительно четверть «рабочего времени», женщины — около одной пятой. Более точно: мужчины — в среднем 2 часа 18 мин. в день, женщины — 1 час 42 мин. Посписил пишет: «Эти сравнительно небольшие доли общего рабочего времени, как представляется, ставят под сомнение часто звучащие утверждения, что туземные земледельческие приемы малопроизводительны, поглощают много времени и экономически неадекватны» (Pospisil, 1963, p. 164). В остальном, если оставить в стороне периоды отдыха и «продолжительные праздники», мужчины капауку больше поглощены политической деятельностью и обменом, нежели другими видами производства (ремеслами, охотой, строительством домов).[14]

В этом размеренном режиме капауку — день работы, день передышки — необычным, по-видимому, является регулярность экономического темпа[15], но не его прерывистость. Подобные же стили работы документально представлены в первой главе для охотников: австралийцев, бушменов и других — их труды постоянно перемежаются днями бездействия, не говоря уж о сне. Та же каденция, хотя и в иных временны́х рамках, повторяется у земледельцев с их сезонным режимом. Сезоны, свободные от земледельческих работ, посвящаются столько же расслаблению и развлечениям (отдыху, церемониям, хождению по гостям), сколько и другим видам работы. Взятые в больших временны́х промежутках, все такие образы жизни обнаруживают свою неинтенсивность: при них имеющиеся трудовые мощности востребованы лишь частично.

Частичное использование трудовой мощности проявляется и в дневниках индивидуального рабочего времени, которые иногда ведутся этнографами. Хотя такие дневники

[14] Вот, кстати, и другое общество, в котором трудовые обязанности неравно делятся между половозрастными группами. Вдобавок к заботам о посадках преимущественно женщины у капауку занимаются рыбной ловлей, уходом за свиньями и работой по дому. А их мужья иногда отсутствуют по три-четыре месяца кряду, находясь в военных или торговых экспедициях. Неженатые же мужчины постоянно ведут жизнь, никак не связанную с земледельческой деятельностью (Pospisil, 1963, p. 189).

[15] Хотя тив тоже «предпочитают работать очень напряженно и с ужасающей скоростью, а потом ничего не делать день или два» (Bohannan and Bohannan, 1968, p. 72).

обычно охватывают всего несколько человек и очень короткие временны́е отрезки, они все же, как правило, достаточно содержательны, чтобы показать существенные различия в трудовых усилиях представителей различных домохозяйств. По крайней мере, один из семи или восьми человек, чья деятельность фиксируется, оказывается деревенским лоботрясом (ср. Provinse, 1937; Titiev, 1944, p. 196). Эти дневники, таким образом, подтверждают предположение о неравноценности производственных вкладов, иными словами, относительную «недозанятость» некоторых даже при ненавязчивой добросовестности всех. Если не точные количественные показатели, то некоторые особенности подобной модели отражены в табл. 2.3, которая воспроизводит данные журнала Ф. Наделя, фиксировавшего деятельность трех живших земледелием семей нупе* (Nadel, 1942, pp. 222–224).[16] Две недели наблюдений приходятся на разные периоды годового цикла. Вторая неделя — на время пиковой интенсивности.

Дневники Одри Ричардс, составленные в двух деревнях бемба, дают материал для количественных оценок. Первый дневник, более длинный, ведшийся в деревне Касака, использован для табл. 2.4. Он фиксирует деятельность 38 взрослых в течение 23 дней (с 13 сентября по 5 октября 1934 года). Это было время сниженного земледельческого труда, хотя и не период голода. Примерно 45% времени мужчины не были или почти не были заняты работой. У них только половина дней могла считаться рабочими или продуктивными днями длительностью в 4,72 часа рабочего времени (но см. ниже, где дана цифра 2,75 часа рабочего времени в день, выведенная как приблизительное среднее значение для всех включенных в наблюдение дней). У женщин время более равномерно распределялось между рабочими днями (30,3%), частично рабочими днями (35,1%) и днями нерабочими или почти нерабочими (31,7%). И у мужчин, и у женщин этот ненапряженный график изменялся в периоды наиболее интенсивных земледельческих работ.[17]

Табл. 2.5 представляет работу 33 взрослых жителей деревни Кампамба в течение семи–десяти дней в январе 1934 года и относится к периоду интенсификации производственного темпа.[18]

* *Нупе* — этническая общность в Нигерии.

[16] Конечно, помимо вопроса о том, могут ли такие фрагментарные данные быть репрезентативными для экономической ситуации нупе в целом, проблематично также, являет ли хозяйство самих нупе подлинный пример примитивной экономики.

[17] Теоретически, это с ноября по март, но см. Richards, 1961, p. 390.

[18] Комментарии Ричардс по поводу продолжительности рабочего дня дают дополнительную информацию, относящуюся к нашей проблеме: «Бемба встают в 5 часов утра в жаркую погоду, но в холодное время года неохотно покидают свои хижины в 8 или даже позже, и их рабочий день организуется соответственно... Бемба в своем неспециализированном обществе ежедневно делают различные виды работы и совершают каждый день неодинаковую по объему работу. Дневник деятельности женщин и мужчин... показывает, что в Кампамбе мужчины были заняты семью различными, вполне самостоятельными, видами деятельности... в течение десяти дней, а в Касаке... всевозможные ритуальные обязанности, а также визиты друзей или европейцев нарушали повседневную рутину постоянно. Домашние нужды связывают женщин определенными ежедневными обязанностями... но даже и при этом их работа на полях существенно отличается день ото дня. Рабочее время распределяется, как нам может показаться, самым что ни на есть беспорядочным образом. Я не думаю, чтобы эти люди когда-нибудь вообще имели представление о периодах регулярной работы, будь то месяц, неделя

Таблица 2.3. Журнал деятельности трех земледельческих семей нупе

N *Трудовая группа:* *отец и три сына*	*M* *Трудовая группа:* *отец и один сын*	*K* *Трудовая группа:* *один человек*
31.5.1936 Идет на огород около 8 часов утра. Ест в полдень на огороде и возвращается около 4 часов пополудни.	Идет на огород вместе с N, чей огород расположен рядом с его огородом. Возвращается также вместе с N.	Ушел из Кутиги, отправился в соседнюю деревню на похороны своей сестры.
1.6.1936 Как в предшествующий день.	Как в предшествующий день.	Как в предшествующий день.
2.6.1936 Остается дома вместе с сыновьями	Остается дома, вечером идет в гости к N.	Идет на огород около 10 часов утра, возвращается около 4 пополудни.
3.6.1936 Остается дома, сыновья идут на огород утром и возвращаются около 2 часов пополудни, чтобы успеть на рынок, который устраивается в этот день.	Остается дома и работает на приусадебном участке возле дома. Сын идет на огород.	Остается дома, говорит что устал после посещения другой деревни.
4.6.1936 Идет на огород около 8 часов утра, возвращается к полуденной трапезе, сыновья остаются на огороде.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается после полуденной трапезы.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается после полуденной трапезы.
5.6.1936 (пятница) Остается дома вместе с сыновьями. Днем идет в мечеть.	Остается дома. Вечером идет в гости к N.	Остается дома, к нему приходит в гости брат, который живет на отдаленном хуторе.
6.6.1936 Остается дома, говорит, что устал. Работает на приусадебном участке возле дома. На огород, говорит, пойдет завтра. Сыновья идут на огород.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается к полуденной трапезе.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается к полуденной трапезе.

или день... Весь физиологический ритм бемба абсолютно отличается от такового у крестьянина Западной Европы, уж не говоря о промышленном рабочем. Например, в Касаке в период спада старые мужчины работали 14 дней из двадцати, а молодые — семь; в то время как в Кампамбе в сезон наиболее интенсивных работ мужчины всех возрастов работали в среднем 8 из 9 рабочих дней (воскресенья не включаются). Средний рабочий день в первом случае был 2–3/4 часа для мужчин и 2 часа на полях плюс 4 часа домашней работы для женщин, но разброс цифр был от 0 до 6 часов в день. Во втором случае средние показатели были 4 часа для мужчин и 6 — для женщин, и цифры различались день ото дня подобным же образом» (Richards, 1961, pp. 393–394).

Продолжение табл. 2.3.

N *Трудовая группа:* *отец и три сына*	*M* *Трудовая группа:* *отец и один сын*	*K* *Трудовая группа:* *один человек*
22.6.1936 Идет на огород в 8 часов утра, возвращается в 4 пополудни. Один из сыновей уходит в Сакпе на свадьбу друга.	Идет на огород в 7 часов утра, возвращается после 4 пополудни.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается после 4 пополудни.
23.6.1936 Идет на огород в 8 часов утра, возвращается к полуденной трапезе. Он ушиб руку и не может как следует работать. Сыновья остаются на огороде, один, правда, все еще в Сакпе.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается к полуденной трапезе.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается после 4 пополудни.
24.6.1936 Идет на огород в 8 утра, но рано возвращается, так как болит рука. Сын, который ходил в Сакпе, возвращается к вечеру.	Идет на огород в 7 часов утра, возвращается после 4 пополудни.	Остается дома, так как устал и у него неприятности с желудком.
25.6.1936 Остается дома, рука еще не в порядке. Сыновья идут на огород.	Идет на огород в 7 часов утра, возвращается после 4 пополудни.	Идет на огород в 7 часов утра, возвращается после 5 пополудни.
26.6.1936 (пятница) Остается дома.	Остается дома.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается после 4 пополудни.
27.6.1936 Идет на огород в 8 часов утра, возвращается в 5 пополудни.	Идет на огород в 8 часов утра, возвращается после 4 пополудни.	Идет на огород в 7 часов утра, возвращается к полуденной трапезе.
28.6.1936 Остается дома, потому что сборщик налогов или деревенский голова собирают всех старших мужчин. Сыновья идут на огород.	Остается дома по той же причине, что и N. Сын идет на огород.	Идет на огород, но рано возвращается, чтобы встретиться со сборщиком налогов.

Источник: Nadel, 1942, pp. 222–224.

Таблица 2.4. Распределение деятельности. Деревня Касака, бемба*

	Мужчины (n = 19)	*Женщины (n = 19)*
1. Дни, преимущественно занятые работой †	Работа на огородах, охота, рыбная ловля, домашние промыслы, строительство домов, работа на европейцев... 220 (50%)	Работа на огородах, рыбная ловля, работа на вождей, работа на европейцев... 132 (30,3%)
Средняя продолжительность полного рабочего дня	4,72 часа в день	4,42 часа в день
2. Дни, частично занятые работой ‡	«В деревне», «за пределами деревни», «дома»... 22 (5%)	«В деревне», «никакой работы на огороде», «за пределами деревни»... 153 (35,19%)
3. Дни, преимущественно не занятые работой	«Досуг», посещение родственников §, питье пива... 196 (44,5%)	«Досуг», посещение родственников, питье пива... 138 (31,7%)
4. Болезни	Недомогание в связи с ношением тяжестей... 2 (0,5%)	Уединение в связи с месячными... 13 (3%)

* N = 38; дни наблюдений = 23

† Категории 1–4 и классификация данных под этими рубриками — мои.

‡ Ричардс подчеркивает, что, даже оставаясь в деревне, женщины делают много домашней работы, поэтому она редко использует категорию «досуг», предпочитая «нет работы на полях». «Досуг» в то же время означает «день, который проводят, сидя просто так, разговаривая, выпивая или мастеря что-нибудь (занимаясь рукоделием)». Я сделал следующим образом: «нет работы на полях» (как и — «в деревне», «дома», и, за неимением более точной информации, — «отсутствует») включил в категорию «частичная работа», а «досуг» квалифицировал как «дни преимущественно нерабочие». «Досуг» включает христианские воскресные дни.

§ Ричардс указывает, что «прогулки» в ее таблице означают «визиты к родственникам» (если нет других уточнений); я включил сюда эти «прогулки».

Источник: Richards, 1961, Приложение E.

Таблица 2.5. Распределение деятельности: деревня Кампамба, бемба*

	Мужчины (n = 16,1 дня)	*Женщины (n = 17,7 дня)*
1. Дни, преимущественно занятые работой	114 (70,8%)	66 (62,9%)
2. Дни, частично занятые работой	9 (5,6%)	21 (20%)
3. Дни, преимущественно не занятые работой	29 (18%)	17 (16,2%)
4. Болезни	9 (5,6%)	1 (1%)

* Пояснения относительно принятых категорий те же, что и для табл. 2.4.

Источник: Richards, 1961, Приложение E.

Если бы данные этих таблиц можно было бы распространить на весь год, они, возможно, дали бы результаты, сходные с теми, что получил Гуилард (1958) для тоупоури Северного Камеруна; они отражены в табл. 2.6.[19]

А если бы такие системы, как у бемба и тоупоури, были представлены графически и отражали бы наблюдения целого года, то они, вероятно, напоминали бы диаграммы де Шлиппе, составленные для азанде*. Одна из них дана на рис. 2.2.

Но распорядок труда, подобный этим, с щедро зарезервированным временем для отдыха и праздников, не должен интерпретироваться с позиций европейской тревожности, воспитанной стандартами принудительного труда.[20] У таких народов, как тикопийцы или фиджийцы, периодические перерывы в «работе» ради «ритуалов» должны делаться без всяких нравственных сомнений, так как их языковые категории не знают подобных разграничений, у них оба вида деятельности воспринимаются как достаточно серьезные, чтобы стоить общего обозначения. А что мы скажем об этих австралийских аборигенах — йир-йоронт, — которые не делают оценочных различий между «работой» и «игрой»? (Sharp, 1958, p. 6)

Вероятно, столь же произвольны культурные определения дурной погоды, которые, как кажется, служат предлогом, чтобы в условиях, когда в той или иной мере исчерпывается человеческая способность терпеть дискомфорт, откладывать производство. Тем не менее, было бы недопустимым упрощением полагать, что производство, таким образом, подвержено произвольным вмешательствам: прерыванию ради других обязательных дел, которые сами по себе являются «неэкономическими», хотя и не являются в силу этого не заслуживающими людского уважения. Эти другие требующиеся людям вложения времени — церемонии, развлечения, общение и отдых — на деле представляют собой дополнение к экономике, или, если хотите, неотъемлемую суперструктурную часть динамики, присущей экономике. Они не просто навязаны экономике извне, ведь внутри нее, в самой организации производства, существует органично свойственная ему прерывистость. У экономики есть свой собственный «выключатель», так как это экономика конкретных и ограниченных целей.

Рассмотрим данные по сиуаи** о-ва Бугенвиль. Дуглас Оливер пишет в уже знакомых нам выражениях о том, как полевые работы подвержены вмешательству всевозможных препятствий культурного свойства, делающих реальный объем производства явно ниже возможного:

[19] Ср. аналогичные сообщения Камеруна, цитируемые Кларком и Хасуэл (Clark and Haswell, 1964, p. 117).

* *Азанде* (*занде*) — этническая общность в Заире и пограничных районах Центральной Африканской Республики и Судана.

[20] «Странная иллюзия имеется у рабочих классов тех наций, которые живут под господством капиталистической цивилизации. Эта иллюзия влечет за собой целую вереницу людских и общественных бед, которые вот уже два столетия мучают несчастное человечество. Эта иллюзия — любовь к работе, бешеная страсть к работе, доводящая до полного истощения жизненные силы индивида и его потомства. Вместо того, чтобы разоблачать эту ментальную аберрацию, священники, экономисты и моралисты возвели ореол святости вокруг работы» (Lafargue, 1909, p. 9).

** *Сиуаи* — этническая общность меланезийцев.

Таблица 2.6. Распределение деятельности в течение года, тоупоури*

	Мужчины (n = 11)			*Женщины (n = 18)*		
	Среднее число человекодней в год			*Среднее число человекодней в год*		
	Число	*Процент*	*Диапазон*	*Число*	*Процент*	*Диапазон*
Земледелие	105,5	28,7	66,5–155,5	82,1	22,5	42–116,5
Другие работы	87,5	23,5	47–149	106,6	29,0	83–134,5
Отдых и непродуктивная деятельность †	161,5	44,5	103,5–239	164,4	45,2	151–192
Болезни	9,5	2,6	0–30	3,0	–	0–40

* N = 29 работающих человек

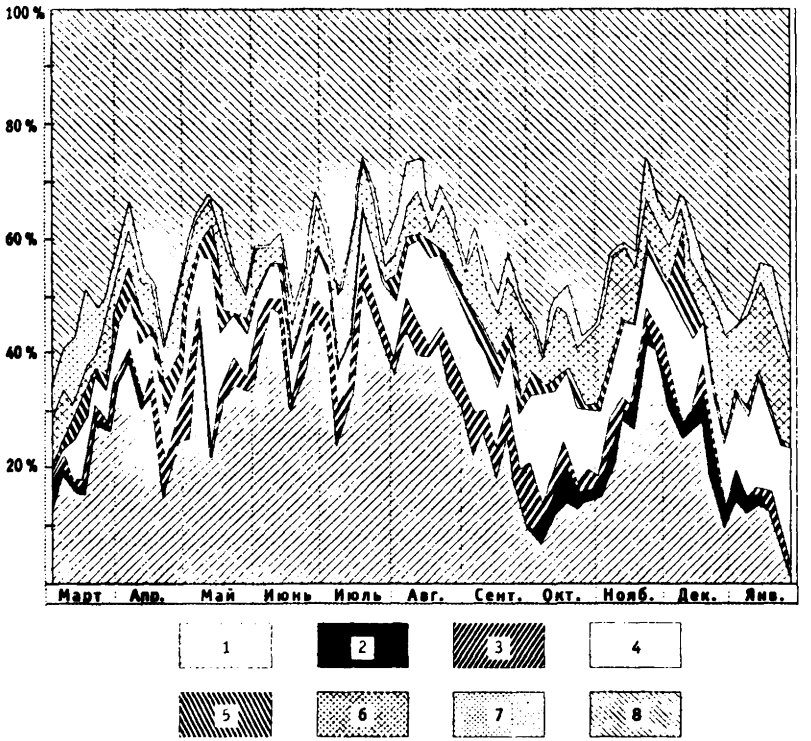
† Категория включает хождение на рынок и в гости (часто одно невозможно отделить от другого), пиры, ритуалы и просто отдых. Не вполне очевидно, что время, которое мужчины тратят на охоту и рыболовство, не было включено сюда. Дни, которые женщины проводили в деревне, Гуилард считал как наполовину занятые «другой работой», наполовину — отдыхом.

Источник: Guillard, 1958.

Конечно, нет никакой *физической* причины, по которой бы этот конечный продукт труда не мог бы быть увеличен. Нет сколько-нибудь значительной нехватки земли, и дополнительный труд мог бы осуществляться и часто осуществляется. Женщины сиуаи старательно работают на своих полях, но все же не так напряженно, как папуасские женщины; очевидно, что они могли бы работать дольше и усиленней, не нанося себе при этом вреда. Но это очевидно только, если исходить из других трудовых стандартов. На существующие у сиуаи стандарты «максимума рабочих часов» влияют скорее культурные, нежели физические факторы. Работа на полях табуирована в течение длительного периода после смерти родственников или друзей. Кормящие матери могут проводить лишь несколько часов в день вдали от своих детей, которых из-за религиозных запретов нельзя часто приносить на поля. Помимо этих запретов религиозного характера, мешающих непрерывности работы на полях, существуют менее впечатляющие ограничения. Принято прекращать работу даже при слабом, моросящем дожде; имеется обыкновение отправляться на поля, когда солнце уже вполне взошло, и уходить домой в середине дня. Бывает, что супружеская пара остается в поле на ночь и спит под навесом, но такое неудобство доставляют себе только самые старательные и честолюбивые (Oliver, 1949 [3], p. 16).

Но в другой связи Оливер объясняет более основательно, почему трудовые стандарты сиуаи столь скромны — потому что, за исключением людей честолюбивых, склонных к политике, они *удовлетворяются немногим*:

По сути дела, туземцы гордятся своей способностью рассчитать нужды личного потребления и вырастить как раз столько таро, сколько требуется, чтобы удовлетворить их. Я пишу «нужды личного потребления» намеренно, потому что коммерческий или ритуальный обмен таро очень невелик. Тем не менее, нужды личного потребления сильно разнятся: существует большое различие между количеством таро, потребляемым обычным человеком и его одной или



1. Земледельческая работа.
2. Собирание даров природы, включая мед, перец, грибы, гусениц, ягоды, корни, соленую траву и многое другое.
3. Охота и рыбная ловля.
4. Домашняя обработка продуктов земледелия и собирательства, включая варку пива, приготовление растительного масла и соли и т. п.
5. Хождение на рынки (включая хлопковые рынки, так же как и еженедельные рынки предметов питания) либо чтобы продавать, либо чтобы покупать; отсутствие с целью приобретения инструментов, одежды и других предметов в магазинах или где-то еще.
6. Другие занятия дома, преимущественно строительство домов и ремесло, а также починка вещей, наведение порядка среди вещей и т. п.
7. Работа за пределами дома, включая походы на охоту и рыбную ловлю, работа на вождя или на администрацию округа, оплачиваемая работа на правительство или Е.Р.В. и работа на соседей во время пивных сборищ.
8. Никакой работы по различным причинам, включая судебные разбирательства у вождя, церемонии и ритуалы, пребывание дома по болезни, посещение госпиталя или местного знахаря, роды, отдых и досуг.

График представляет не человеко-часы, проведенные в различных занятиях, а количество дней (или процент дней), которое пришлось на тот или иной вид деятельности.

Рисунок 2.2. Готовое распределение деятельности. Азанде (Зеленая Зона)

Источник: de Schlippe, 1956

двумя свиньями, и количеством, потребляемым амбициозным честолюбцем с его десятью или двадцатью свиньями. Последний должен обрабатывать все больше и больше земли, чтобы кормить растущее поголовье своих свиней и обеспечивать растительную пищу, распределяемую между гостями на устраиваемых им пирах (Oliver, 1949 [4], p. 89).

Производство обладает своими собственными сдерживающими факторами. Это не должно ускользать от анализа из-за того, что такие факторы иногда проявляют себя как прерывание работы ради других целей. Порой это даже не скрыто от наблюдения, как, скажем, у некоторых охотников, уже в который раз выступающих в качестве разоблачающего примера: ведь они, прекращая работу, когда у них довольно еды, кажется, не нуждаются в оправданиях.[21] Все это можно сформулировать иначе: с точки зрения существующего способа производства значительная пропорция доступной трудовой мощности — *излишество*. И система, в которой таким образом определяется достаточность, не обнаруживает избытка производства, который она вполне способна выдать:

Нет сомнений в том, что куикуру могли бы производить излишки еды в течение всего производственного цикла. В настоящее время мужчина тратит около трех с половиной часов в день на жизнеобеспечение: два часа на земледельческие работы и полтора — на рыбную ловлю. Из остающихся 12 часов бодрствования мужчины куикуру значительную часть времени проводят в танцах, борьбе, которая служит своего рода формой отдыха, и просто слоняясь без дела. Большая часть этого времени спокойно могла бы быть отдана возделыванию земли. Даже дополнительные полчаса в день на плантациях позволили бы мужчине производить некоторое дополнительное количество маниока. Однако в тех условиях, которые имеются на сегодняшний день, у куикуру нет резона производить такой избыток, нет и никаких признаков того, что они станут делать это в будущем (Carneiro, 1968, p. 134).

Короче говоря, это производство для потребления, для жизнеобеспечения производителей. Придя к такому заключению, наше рассмотрение смыкается с устоявшейся теорией экономической истории. Оно также вступает в соприкосновение с пониманием, давно заявленным в антропологической экономике. Фёрс удачно сформулировал это, комментируя прерывистость труда маори* в сравнении с европейскими темпами и стимулами (Firth, 1959a, p. 192 и след.). В 1940-х годах Глакман писал столь же хорошо о банту**, в целом, и о лози, в частности (Gluckman, 1943, p. 36; ср. Leacock, 1954, p. 7).

Будет еще сформулировано много других теоретических положений, касающихся домашнего производства для потребления. Теперь же я дам себе отдых, сделав замечание описательного свойства о том, что в примитивных обществах существенная часть имеющихся трудовых ресурсов может быть превращена в избыточные самим способом производства.

[21] См. ссылку на исследование охоты австралийцев Маккарти и Макартуром в первой главе. «Количество собираемой еды в любой день, любой группой, в каждом конкретном случае могло бы быть увеличено...» Вудберн пишет о том же применительно к хадза: «Когда мужчина отправляется в буш с луком и стрелами, его основное стремление — утолить свой голод. Если он утолил свой голод, поев ягод или подстрелив и съев какое-то мелкое животное, он вряд ли станет предпринимать усилия, чтобы убить крупное животное... Мужчины чаще всего возвращаются из буша с пустыми руками, но утолив голод» (Woodburn, 1968, 53; ср. p. 51). Женщины, между тем, делают, в сущности, то же самое.

* *Маори* — обобщенное название коренного населения Новой Зеландии.

** *Банту* — обширная группа народов в Африке южнее Сахары.

Неуспешные домохозяйства

Третье и последнее из рассматриваемых здесь измерений примитивного недопроизводства, вероятно, наиболее драматично; по крайней мере, оно представляет наиболее серьезную проблему для людей, которых касается непосредственно. Определенный процент домашних общин постоянно не справляется с производством для обеспечения своего собственного существования, хотя они и обладают организационной структурой, необходимой, чтобы справляться. Такие домашние общины занимают последние места в ряду домохозяйств с различными объемами производства; эти различия в объемах производства могут показаться на первый взгляд случайными, но они неизменно наблюдаются в согласующихся соотношениях во всех примитивных обществах при различных обстоятельствах и традициях, в различных местах обитания. Еще раз подчеркнем, что фактические данные не являются точными. Но в сочетании с логическим анализом ситуаций они представляются достаточными, чтобы лечь в основу следующего теоретического предположения: эти различия в объемах производства, включая значительное число несправляющихся домохозяйств, являются конституционной чертой примитивной экономики.[22]

Я сам сначала был поражен размахом различий в объемах домашнего производства во время своих полевых исследований на Фиджи, когда собирал данные о выращиваемой пище у глав домохозяйств ряда деревень о-ва Моала. Это были в основном приблизительные оценки, поэтому я цитирую их обобщение в качестве примечательного примера таких комментариев, которые нередко можно встретить в монографической литературе:

> Различия по количеству производимой продукции внутри каждой конкретной деревни даже более значительны, чем различия по объему производства между отдельными деревнями. По крайней мере, складывается впечатление, что ни одна из деревень на Моала не бедствует, в то время как очевидно, что некоторые мужчины не производят достаточного для нужд своей семьи количества пищи. В то же время, эти деревни (за одним возможным исключением) не имеют, кажется, сколько-нибудь значительного избытка, тогда как некоторые семьи производят значительно больше еды, чем могут потребить... Различия такого размаха в количестве производимой семьями еды наблюдаются в каждой деревне и, по существу, характерны как для основных видов продукции, так и для второстепенных и малозначительных (Sahlins, 1962a, p. 59).

Исследование выращивания ямса в качестве ведущей культуры 97 семьями деревни Умор (народность яко*), проведенное К. Дарилом Форде и отраженное на рис. 2.3, является более точным и определенно более наглядным. Форде отмечает, что хотя репрезентативная семья яко, состоящая из мужа, одной или двух жен и троих или четве-

[22] Опять-таки это вовсе не обязательно противоречит концепции «общества первоначального изобилия», отстаивавшейся в первой главе. Эта концепция была сформулирована для целых коллективов и с точки зрения потребления, а не с точки зрения производства. Наличие упомянутых дефицитов в домашнем производстве отнюдь не исключает компенсации их отрицательного эффекта за счет распределения продукции между домохозяйствами. Напротив, они (эти дефициты) делают понятной интенсивность подобного распределения.

* *Яко* (*якё*) — этническая общность в Нигерии.

рых детей, должна обрабатывать полтора акра земли ежегодно, на деле 10 семей из 97, которые он исследовал, обрабатывали менее половины акра и 40% семей — между половиной акра и одним акром. Такие же «недоработки» прослеживаются на кривой объема производства: средний показатель производимой одним домохозяйством продукции был 2400–2500 корней (клубней) ямса (экземпляры средних размеров), но типичным было только 1900; большое число семей оказалось тяготеющим к низким показателям на шкале производимой продукции. И некоторые из этих последних производили меньше, чем требуется по обычным нормам потребления:

> Было бы... неправильно считать, что нет основательных вариаций от домохозяйства к домохозяйству по потреблению ямса. Хотя, по-видимому, нет значительных нехваток в снабжении этой основной едой, на одном конце шкалы находятся домохозяйства, которые в силу неэффективности работы, болезней или других бед производят намного меньше, чем им нужно по местным стандартам; на противоположном же конце — семьи, у которых чан для *фуфу* всегда наполнен горкой (Forde, 1946, p. 59; ср. p. 64).

Ситуация, отраженная в классическом исследовании Дерека Фримана, посвященном производству риса у ибан*, еще более серьезна (Freeman, 1955). Но этот пример, охватывающий 25 семей деревни Румах Нияла, можно учитывать только с двумя важными оговорками. Во-первых, ибан ведут весьма значительную по своему размаху торговлю с торговыми центрами Саравака — хотя, на деле, семьи ибан не всегда производят достаточно для собственного пропитания, не говоря уж об избытке для экспорта.[23] Во-вторых, период наблюдений — 1949/50 — был исключительно неблагоприятным годом. По подсчетам Фримана — приблизительным, как он предупреждает, — только восемь из 25 домохозяйств смогли вырастить нормальную потребительскую квоту (включая рис на семена, на прокорм животным, на ритуальные нужды и на варку пива). В табл. 2.7 обобщены подсчеты урожая в соотношении с нуждами потребления на 1949/50 годы. В нормальные годы это соотношение, вероятно, будет обратным, так что пропорция несправляющихся домохозяйств окажется порядка 20–30%.

> На первый взгляд, тот факт, что только трети семей *билек* удалось обеспечить свои нормальные потребности, кажется удивительным. Но нужно помнить, что этот сезон — 1949/50 — был исключительно плохим... Тем не менее, вероятно, даже в нормальные годы не было ничего необычного в том, что некоторый (относительно меньший) процент домохозяйств опускался ниже привычного уровня жизнеобеспечения, как мы его определили. За отсутствием надежных данных нам остается только высказать возникающие на основе имеющейся информации догадки. Из разговоров с моими информаторами я смог предположительно заключить, что в нормальные годы от 70 до 80% семей *билек* могут обеспечить свои обычные нужды,

* *Ибан* — этническая общность на о-ве Калимантан (Борнео), Индонезия.

[23] В противоположность этому, во время аналогичного исследования результатов производства шести домохозяйств ламет (Лаос), Изиковиц обнаружил значительные различия по другую сторону черты, отмечающей необходимый для жизнеобеспечения уровень, — различия по количеству избытка. (Ламет совершенно очевидно больше зависели в своем жизнеобеспечении от продажи риса, чем ибан, и совершенно очевидно занимались такой торговлей гораздо дольше.) Ср. также Geddes, 1954, о стране даяков [*Даяки* — собирательное название группы народов Индонезии, Малайзии, Брунея, коренного населения о. Калимантан (Борнео). — *Примеч. пер.*].

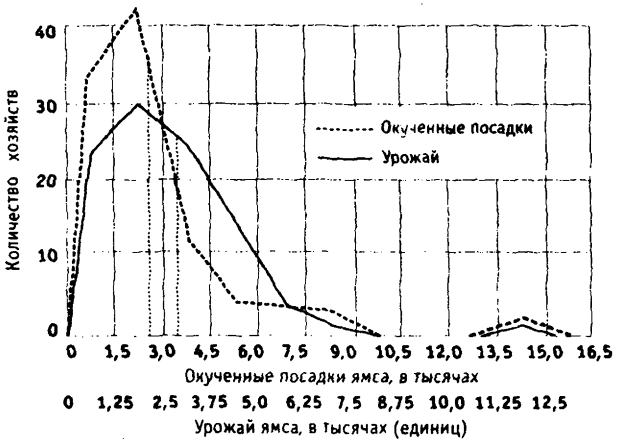


Рисунок 2.3. Производство ямса, деревня Умор, яко

Источник: Forde, 1964.

Таблица 2.7. Объем производства риса в соотношении с нормальными потребительскими нуждами. 25 семей Румах Нияла (1949–50)

Процент произведенного риса в отношении к нормальным потребностям	*Количество домохозяйств*	*Процент, составляемый данным количеством домохозяйств в общине в целом*
более 100%	8	32
76–100%	6	24
51–75%	6	24
26–50%	4	16
менее 25%	1	4

Источник: Freeman, 1955, p. 104.

а в благоприятные сезоны успешно с этим справиться могут практически все... Очевидно, лишь очень немногие семьи (а может быть, таковые вовсе отсутствуют) не оказывались в то или иное время в стесненных обстоятельствах, не имея достаточно *пади* для своих самых насущных нужд (Freeman, 1955, p. 104).

Другой этнографический пример, в какой-то мере подводящий итог в силу своей точности, которая, в свою очередь, связана со скромными размерами выборки, — это исследование Тайера Скаддера (Scudder, 1962) о выращивании зерновых 25 семьями деревни Мазулу (гвембе тонга*, Северная Родезия). Район этот сейчас страдает от страшного голода, но рассматриваемые результаты земледельческой деятельности семей Мазулу не относятся к настоящему времени. Первый вопрос: обрабатывали ли эти домохозяйства достаточные площади земли, чтобы обеспечить свое существование? Скаддер считает цифру один акр на душу населения обычно достаточной.[24] Но, как это показано в табл. 2.8, представляющей результаты полевого исследования Скаддера, четыре семьи Мазулу сильно не дотягивали до этого уровня, а не могли его достигнуть целых десять из двадцати. Различия между домохозяйствами, по-видимому, распределялись в виде нормальной кривой вокруг точки показателя средств существования на душу населения.

Не достаточно ли сказано? Нет ничего более утомительного, чем антропологическая книга «у таких-то»: у арунта — это, у кариера** — то. Ничего нельзя удовлетворительно доказать бесконечным умножением примеров — можно только сделать антропологию скучной. Но последнее утверждение не нуждается в пространных иллюстрациях, как, впрочем, и обсуждаемый вопрос. Для определенных видов производства, в частности для охоты и собирательства, вероятность переменного успеха хорошо известна и по обыденным представлениям, и по опыту. Кроме того, есть и уровень более сложных обобщений: когда производство организуется домашними группами, оно основывается на хрупкой и уязвимой базе. Семейные трудовые силы обычно малы и сильно нагружены. В каждой «достаточно большой общине» несколько домохозяйств обязательно обнаружат большой разброс по размерам и структуре; при этом некоторые окажутся подверженными драматическим неудачам. Ведь у некоторых из них непременно будет неблагоприятный состав — соотношение между эффективными работниками и зависимыми непроизводящими членами (это по большей части дети и престарелые). Конечно, другие будут лучше сбалансированными в этом отношении, может быть, даже доля полноценных производителей в них будет чрезмерной. Тем не менее, любая семья в этом отношении с течением времени, по мере прохождения циклов роста семейного состава, подвергается изменениям, и в каждый конкретный период какие-то семьи неизбежно сталкиваются с экономи-

* *Тонга* — народ группы банту в современной Замбии.

** Однако, может быть, цифра *один акр на душу* отчасти определяется фактической тенденцией обрабатываемых участков тяготеть к таким размерам — вкупе с полученными в соседнем районе сведениями, что такие размеры должны быть достаточными. Более того, норма *один акр на душу* не учитывает различий в пищевых потребностях мужчин, женщин и детей, которые очень важны для оценки экономических достижений конкретных домохозяйств. В следующем разделе, при обсуждении интенсивности труда домохозяйств (глава 3), в данные по Мазулу внесены соответствующие поправки.

** *Арунта* и *кариера* — этнические общности аборигенов Австралии.

Таблица 2.8. Различия между домохозяйствами по производству на душу населения, деревня мазулу, долина Тонга. 1956–57*

Дом	*Количество возделываемой земли на душу населения в акрах*	*Отношение к вычисленной норме жизнеобеспечения на душу населения*
A	1,52	+ 0,52
B	0,86	– 0,14
C	1,20	+ 0,20
D	1,13	+ 0,13
E	0,98	– 0,02
F	1,01	+ 0,01
G	1,01	+ 0,01
H	0,98	– 0,02
I	0,87	– 0,13
J	0,59	– 0,41
K	0,56	– 0,44
L	0,78	– 0,22
M	1,05	+ 0,05
N	0,91	– 0,09
O	1,71	+ 0,71
P	0,96	– 0,04
Q	1,21	+ 0,21
R	1,05	+ 0,05
S	2,06	+ 1,06
T	0,69	– 0,31

* Более подробное рассмотрение производства мазулу в соотношении с нуждами жизнеобеспечения, включая попытку более детального анализа, см. в Главе 4.

Источник: Scudder, 1962, pp. 258–261.

ческими трудностями. Таково третье открытое для обозрения измерение примитивного недопроизводства: значительный процент домохозяйств хронически не справляется с обеспечением своего собственного существования в рамках традиционных норм.

Элементы домашнего способа производства

Вышеизложенное является первым эмпирическим представлением широко распространенных и имеющих глубокие корни тенденций недопроизводства в примитивных экономиках. Нижеследующее является первой попыткой объяснить эти тенденции теоретически, обратившись к анализу широко распространенных и имеющих глубокие корни структурных основ рассматриваемых экономик, т. е. домашнего способа производства. Анализ неизбежно будет столь же генерализован, сколь широко распространены и разнообразно выражены изучаемые явления. Такая процедура требует в качестве первоначальной задачи определенного методологического обоснования.

Апологетика обобщений

Когда сталкиваешься с конкретным этнографическим примером недопроизводства, никакое абстрактное объяснение не может быть так полезно, как анализ специфических факторов в действии: существующих социальных и политических отношений, прав собственности, ритуальных оснований для откладывания труда и т. п.[25] Но поскольку несколько форм недопроизводства, отмеченных выше, открыты для примитивных экономик в целом, постольку никакой конкретный анализ не может удовлетворительно объяснить ни одну из них по отдельности. Ведь они принадлежат самой природе анализируемых экономик, и в этом качестве и должны интерпретироваться, исходя из условий экономической организации, имеющих общий характер (присущих всем примитивным экономикам в равной мере). Вот такой анализ мы и пытаемся предпринять здесь.

Тем не менее, общее существует только в конкретных формах. Так что хорошо известное методологическое замечание хорошо известного социального антрополога остается уместным: какой может быть толк, — спросил он, — в использовании для сравнения общества, которое вы сначала как следует не поняли? На это один из моих коллег однажды, когда мы шли по темному академическому коридору, ответил: «Как вы можете понять общество, которое вы сначала не сравнили с другими?» Это печальное столкновение истин, кажется, оставляет антропологию в том же положении, в какое попадают организаторы железнодорожного движения в штате Коннектикут, где (мне говорили) на бумаге существует закон, гласящий, что два поезда, идущие в противоположных направлениях по параллельным путям, должны при встрече затормозить до полной остановки, и ни один не может двинуться снова, пока другой совершенно не скроется из вида. Неустрашимые антропологи находят хитрые способы разорвать этот замкнутый круг.

[25] Что бы, например, мы ни сказали здесь о леле, ничто не будет столь удовлетворительным, как блестящий анализ Мэри Дуглас (Douglas, 1963).

Примером может быть обобщение с помощью «идеального типа». «Идеальный тип» — это логическая конструкция, основанная одновременно на воображаемом знании и воображаемом же игнорировании реального многообразия, царящего в мире, — конструкция, которой приписывается мистическая сила делать понятным любой конкретный случай. Решение, достойное проблемы. Возможно, сказанное будет извинением за настоящий раздел, написанный в означенном жанре.

Но как оправдать некоторые иные тактики, еще менее заслуживающие почтения? Время от времени обсуждение будет явно отрываться от «реальности», игнорируя очевидные факты в угоду тому, что хочется считать «постоянным фактом». Прорываясь сквозь родство, ритуал, лидерство — в общем, минуя основные институты примитивного общества, — наш анализ претендует на то, чтобы обнаружить в системе домохозяйств главные принципы экономического процесса. Однако домашнюю экономику нельзя «видеть» изолированно, несогласующейся с более могущественными институтами, которым она всегда подчинена. И даже еще более предосудительным, чем такая самонадеянность аналитика, хотя в каком-то смысле это ее неизбежное следствие, является то, что в ходе рассуждений порой будет очевиден бесстыдный флирт с идеей «естественного состояния» — прямо скажем, не самым современным антропологическим подходом. Как писал Руссо, все философы, изучавшие основы общества, чувствовали потребность вернуться к естественному состоянию, но ни один туда не попал. Сам маэстро пошел тем же путем и потерпел ту же неудачу, но столь блистательно, что осталось подлинное убеждение в реальной пользе обсуждения вещей, «которые больше не существуют, которые, возможно, никогда не существовали, которые, вероятно, никогда не будут существовать, но о которых, тем не менее, необходимо иметь правильное представление, чтобы лучше судить о настоящем состоянии».

Но тогда даже говорить об «экономике» примитивных обществ — значит, упражняться в нереальном. Как структурная единица «экономика» не существует. «Экономика» — это не самостоятельная специализированная организация, а скорее нечто такое, что целые социальные группы или сообщества, в первую очередь, родственные группы и сообщества, *делают*. Экономика — это скорее функция общества, нежели его структура, так как основы экономического процесса обеспечиваются группами, которые классически рассматриваются как «неэкономические». В частности, производство организуется домашними группами, а они обычно строятся на базе семей того или иного типа. Домохозяйство для племенной экономики является тем же, чем манор (феодальное поместье) для средневековой экономики или корпорация для современной капиталистической: все это доминирующие производящие институты своих эпох. Более того, каждый из них представляет определенный способ производства с соответствующими технологией и разделением труда, с характерными экономическими целями или конечными результатами, специфическими формами собственности, определенными социальными отношениями и системами обмена между производящими объединениями — и каждый со своими собственными противоречиями[26]. Короче говоря, чтобы объяснить

[26] «Способ производства» имеет здесь несколько иное содержание, чем у Терре (следовавшего за Алтуссером и Бабиларом) в его очень важной работе «Марксизм перед лицом примитивных обществ» (Terray, 1969). Помимо очевидных различий в степени внимания к суперструктурным «приме-

наблюдаемое в примитивных экономиках предрасположение к недопроизводству, я хотел бы реконструировать «независимую домашнюю экономику» Карла Бюхера* и других ранних авторов, но переместив ее куда-нибудь *к*** Марксу и сменив этнографические декорации на более современные.

Ведь домашние группы примитивного общества еще не подверглись низведению до статуса простых потребителей, их рабочая сила, выделенная из семейного круга и задействованная в иных сферах, подчинена более широким организации и целям. Домохозяйство как таковое обременено производством, несет обязанность поставлять и использовать рабочую силу и определять экономические интересы. Его собственные внутренние взаимоотношения — взаимоотношения между мужем и женой, между детьми и родителями — составляют в таком обществе основные производственные отношения. Традиционный этикет родственных статусов, доминирование и субординация в домашней жизни, взаимный обмен ценностями и услугами, кооперация — все это делает «экономическое» в таких обществах модальностью близких отношений. То, как труд будет расходоваться, сроки и продукты его применения — вот основные домашние решения. И эти решения принимаются преимущественно с позиций домашних интересов. Производство приспособлено к традиционным семейным нуждам. Производство направлено на благо производителей.

Я спешу добавить две оговорки, которые одновременно являются и двумя последними апологиями обобщений.

Во-первых, очень удобное отождествление «домашней группы» с «семьей», которое я позволяю себе делать, слишком вольно и неточно. Домашняя группа в примитивных обществах обычно основывается на семейной организации, но так бывает не всегда, и там, где так бывает, термин «семья» должен охватывать несколько вариантов особых форм. Домохозяйства в общине иногда являются гетерогенными: помимо семей они включают некоторые иные виды домашних объединений, состоящих, например, из лиц определенного возрастного класса. Далее, хотя это также бывает сравнительно редко, семьи домашних групп могут как бы полностью растворяться в структурах, имеющих размеры и признаки линиджей***. Там же, где домохозяйство является семейной системой, формы ее могут варьировать от нуклеарной до расширенной****, а в пределах

рам», основное расхождение связано с большим теоретическим значением, придаваемым различным формам кооперации; последние рассматриваются им как лежащие в основе корпоративных структур, которые контролируют производительные силы, находясь как бы над домашними объединениями и в противостоянии к ним. Здесь же кооперации не придается такого большого значения, а из этого расхождения следуют многие другие. Тем не менее, несмотря на такие существенные различия, далее будет очевидно, что наши взгляды совпадают с позицией Терре по многим пунктам — так же, как и с позицией Мейасу (Meillassoux, 1960; 1964), который создал базу работы Терре.

* *Карл Бюхер* (1847–1930) — немецкий экономист, автор лекций и этюдов о развитии форм народного хозяйства.

** Букв.: «*chez* Marx», возможно, по ассоциации с названием знаменитого романа Марселя Пруста «Du cote de chez Swann» (В сторону Свана).•

*** *Линидж* — объединение кровных родственников, ведущих свое происхождение от общего предка по одной из линий родства — мужской или женской (патрилинейная или матрилинейная десцентная группа). См. также *десцент* — примеч. к с. 59.

**** *Нуклеарная семья* — муж, жена и дети; *расширенная* — несколько нуклеарных, связанных родством.

последней категории — от полигинной и матрилокальной или патрилокальной* до целого набора других типов. Наконец, домашняя группа может быть разными способами и в разной степени внутренне интегрированной, о чем можно судить по моделям общежития, формам совместных трапез и видам кооперации. Хотя сущностные качества производства, которые будут рассмотрены ниже — господство полового разделения труда, сегментарное производство для потребления, автономный доступ к средствам производства, центробежные отношения между производящими ячейками, — по-видимому, остаются в силе при любых вариантах форм домохозяйств, все же предлагаемая здесь категория «домашний способ производства» является сугубо идеальным типом (абстракцией высокой степени). И если, тем не менее, позволительно говорить о домашнем способе производства, то всегда и только как о сумме многих разных домашних способов производства.

Во-вторых, я не предполагаю, что домохозяйство везде является единственной производящей группой, а производство — исключительно деятельностью домашних групп. Локальные технологии требуют в одних случаях большей, в других меньшей кооперации, поэтому организация производства порой бывает связана с разными формами социального взаимодействия и осуществляется на более высоких уровнях, чем домохозяйство. Члены одной семьи могут регулярно сотрудничать с родными и близкими из других домов (на индивидуальной основе); некоторые мероприятия проводятся коллективно целыми корпоративными группами, такими, как линидж или деревенская община. Но дело не в составе участников работы. Организация более крупных рабочих групп — это как раз один из многочисленных путей, которыми домашний способ себя реализует. Часто коллективная организация труда только затемняет своей массовостью сущностную социальную простоту. Некоторое число лиц или маленьких групп работают бок о бок, выполняя параллельные и дублирующие друг друга задачи; или же они трудятся все вместе, делая какую-то однотипную работу для каждого из участников поочередно. Коллективные усилия, таким образом, в течение некоторого непродолжительного времени подавляют сегментарность структуры производства, не изменяя ее кардинально (навечно и фундаментально). И, что более значительно, кооперация не создает собственной производственной структуры *sui generis***, в завершенном виде, которая была бы отличной от привычного взаимодействия ради существования нескольких домашних групп, превосходила бы его по размерам и доминировала бы в производственном процессе общества. Кооперация остается по большей части техническим средством и не имеет независимой социальной реализации на уровне контроля над экономикой. Она не угрожает автономии домохозяйств и их экономическим целям, домашней организации рабочей силы или преобладанию домашних интересов в трудовой социальной деятельности.

Итак, предложив такие апологии, я перехожу к описанию принципиальных черт домашнего способа производства (ДСП), имея в виду прежде всего то, как этот способ производства определяет характер экономического процесса в целом.

* *Матрилокальность* и *патрилокальность* — формы поселения брачных пар; в первом случае пара селится там, где жила до брака невеста и где живет ее мать, во втором — там, где жил жених и где живет его отец.

** Особого рода (*лат.*).

Разделение труда

Домохозяйство по своей структуре представляет в известном смысле *petite** экономику. Она даже до известной степени подвержена расширению — в ответ на технические масштабы и разнообразие производства: комбинирующиеся в форме расширенной семьи того или иного типа нуклеарные (элементарные) семьи представляют собой ее дебют в качестве социальной организации соответствующей экономической сложности. Но главное здесь не ее размеры, а то, что осуществляемый семьей контроль над производством опирается на иной аспект ее структуры. Семья заключает в себе систему разделения труда, господствующую в обществе в целом. Семья начинается с (и как минимум состоит из) мужчины и женщины — взрослого мужчины и взрослой женщины. Следовательно, с самого начала семья объединяет два существенных социальных элемента производства. Половое разделение труда является не единственной хозяйственной специализацией в примитивных обществах. Но это доминирующая форма, превосходящая все другие виды специализации в том смысле, что обычная деятельность взрослого мужчины в сочетании с обычной деятельностью взрослой женщины фактически покрывает все имеющиеся в обществе виды труда. Поэтому брак помимо прочего основывает универсальную экономическую группу, призванную создать локальную модель жизнеобеспечения.

Отношения между человеком и орудиями в примитивном обществе

Вот вторая корреляция, столь же элементарная: между домашним способом производства — атомизированным и мелкомасштабным — и технологией с подобными же признаками. Основные технические средства могут находиться в руках отдельных домохозяйств, многие из них — в автономном владении индивидов. Другие технологические ограничения также согласуются с преобладанием домашней экономики: орудия изготовляются в домашних условиях и поэтому они — как и большинство приемов их изготовления — достаточно просты и широкодоступны; процессы их изготовления едины, а не разложены на составные части разработанным разделением труда, так что одни и те же исполнители могут осуществить весь цикл процедур — от сбора сырья до окончательной отделки готового изделия.

Но технологию нельзя понимать как одни только физические объекты. При употреблении они оказываются в определенных отношениях с теми, кто ими пользуется. В широкой перспективе, именно эти отношения, а не орудия сами по себе определяют исторические свойства технологии. С эволюционной точки зрения, значение имеют не столько чисто физические различия между ловушками определенных видов пауков и ловушками определенных охотничьих народов, между сотовыми элементами конструкции пчелиных ульев и жилищ банту, сколько — различия в отношениях «орудия/пользователь». Эти

* Маленькую (*фр.*).

предметы сами по себе не отличаются друг от друга по принципу действия или устройству — и даже по эффективности. Антропологи удовлетворяются лишь внешним наблюдением над технологией, отмечая, что изобретение и использование человеческих инструментов связано с «сознательным творчеством» (символизирование), тогда как в орудиях насекомых выражается наследуемая физиология («инстинкт»): «самого худшего архитектора от самой лучшей пчелы отличает то, что архитектор воздвигает свое строение в воображении, прежде чем воплощает его в действительности» (Marx, 1967a, vol. 1, p. 178). Орудия, и даже очень хорошие, существовали до человека. Великая эволюционная разница заключается в отношении «орудия/организм».

Как только был достигнут уровень собственно «человеческого», изобретательность потеряла значение дифференцирующего фактора. Наиболее примитивные народы мира — помещаемые в самом низу на единой шкале культурной сложности — создают не имеющие аналогов технические шедевры. Разобранные на части и доставленные морем в Нью-Йорк или Лондон ловушки бушменов лежат теперь в подвалах музеев, покрытые пылью и не пригодные даже для экспонирования, потому что никто не может понять, как их собрать вновь. С точки зрения предельно широкой перспективы культурной эволюции, технические усовершенствования накопили не так много в плане творческой изобретательности, как в разных аспектах отношения «человек/орудие». Это вопрос распределения энергии, мастерства и разума между ними. В примитивных обществах во взаимоотношениях между человеком и орудием маятник склонялся в сторону человека, с началом же «века машин» маятник отклонился определенно в сторону орудий.[27]

Примитивные формы отношений между человеком и орудием являются условием домашнего способа производства. Характерно, что инструмент служит как бы искусственным продолжением человека вовне, он не просто сконструирован для индивидуального пользования, но представляет собой некое приложение к человеку, увеличивающее механические возможности его тела (например, лук или копьеметалка) или выполняющее операции (например, вырезание, копание), для которых тело человека от природы не слишком хорошо приспособлено. Орудие, таким образом, несет в себе больше энергии и мастерства человека, чем собственно мастерство и энергия человека. Но последующая технология перевернет отношения между человеком и орудием. И тогда возникают споры о том, что есть орудие:

> В машинной индустрии роль работника (обычно) — это роль обслуживающего или ассистирующего, чья обязанность поддерживать ход механического процесса и помогать заменяющим рабочие руки манипуляциям, когда механические действия являются недостаточными. Его работа скорее дополняет механический процесс, нежели использует его. Напротив, механический процесс использует рабочего (Veblen, 1914, p. 306–307).[28]

[27] Конечно, для развития современной техники и поддержания ее на должном уровне требуются огромные знания; но последнее слово все же остается за взаимоотношениями человека и орудия в процессе производства.

[28] Данная Марксом — конечно ранее, чем Вебленом — оценка индустриальной революции весьма близка по используемым выражениям к этой последней: «Наряду с орудием мастерство рабочего в обращении с ним переходит к машине... В кустарном производстве и в мануфактуре рабочий использует орудие, а на фабрике машина использует рабочего. Там движения инструмента исходят

Теоретическое значение, которое придается технологии в современной эволюционной антропологии, является исторической случайностью. Человек теперь зависит от механизмов, а эволюционное будущее культуры, как кажется, привязано к прогрессу этих «скобяных изделий». В то же время, доистория в значительной мере — это свидетельские показания орудий; как сказал один хорошо известный археолог (по крайней мере это ему приписывается): «А люди, ...они мертвы». Эти банальные истины, я думаю, помогают объяснить аналитические привилегии, которые отдаются примитивной технологии, столь же ошибочные, вероятно, сколь и закрепленные за нею же приоритеты, которые связаны якобы с превосходством значения орудий над значением мастерства, в силу чего, соответственно, прогресс человека от животного состояния до древних империй воспринимается как серия маленьких технологических революций, инициируемых развитием новых видов орудий и освоением новых источников энергии. В действительности же, на протяжении большей части человеческой истории труд был более важен, чем орудия, и решающее значение имели интеллектуальные усилия производителей, а не их несложное оснащение. Вся история труда вплоть до недавнего времени была историей квалифицированного труда. Только индустриальная система способна выжить с тем небольшим числом рабочих (в основном, низкой квалификации), которое сейчас имеется; при подобном условии палеолитическая система бы погибла. А главные «революции» примитивных обществ, прежде всего неолитическая доместикация пищевых ресурсов, были чистейшими триумфами технических приемов человеческой деятельности: новые способы отношений с существующими источниками энергии (растениями и животными), а не новые орудия и новые источники (см. главу 1). Орудийное оснащение в сфере производства средств жизнеобеспечения вполне может прийти в упадок при переходе от палеолита к неолиту — даже когда общий объем производства растет. Что есть меланезийская палка-копалка в сравнении с экипировкой аляскинского эскимоса, используемой для охоты на морского зверя? Вплоть до времени истинной промышленной революции продукт человеческого труда рос в гораздо большей степени в ответ на рост мастерства работника, чем на усовершенствование его орудий.

Вопрос о значении человеческих трудовых техник не так уж косвенно касается нашего анализа ДСП, как это может показаться. Правильное понимание их роли помогает подстраховать основное теоретическое положение, предлагаемое здесь: в архаических обществах давление социально-политических интересов должно было часто преподносить себя как самая выгодная стратегия экономического развития. Люди являются наиболее гибкой, также как и наиболее важной, стороной отношения «человек/орудие»

от рабочего, здесь же он должен следовать за движением машины. В мануфактуре (дофабричной) рабочие являются частями как бы живого механизма. На фабрике мы имеем безжизненные механизмы, не зависящие от рабочего, который становится просто их живым придатком... Любой вид капиталистического производства, поскольку он является не только трудовым процессом, но и процессом создания прибавочной стоимости, имеет эту универсальную характеристику: не рабочий дает работу орудию труда, а орудие труда дает работу рабочему» (Marx, 1967a, vol. 1, p. 420–423). Следует отметить, что для Маркса решающий поворотный пункт в отношении «человек/орудие» заключается не в замене человека неодушевленной силой, а в приспособлении орудий к движущему процессу и движущему устройству; последнее еще может быть одушевленным, но рабочий уже эффективно отчужден от орудий труда, и мастерство в обращении с ними теперь переходит к машине. Это определяющий признак машины и подлинное начало промышленной революции.

в примитивном обществе. Примем во внимание, кроме того, этнографические свидетельства недоиспользования: ресурсы часто не полностью осваиваются, но между реальным производством и его возможностями остается значительное пространство для маневра. Большой вопрос: что есть интенсификация труда? Интенсификация труда — это когда люди начинают работать больше или же это когда больше людей начинают работать? Иными словами, судьба экономики общества решается производственными отношениями, особенно политическими коллизиями, тяжесть давления которых может быть взвалена на экономику домохозяйств.

Но интенсификация труда должна осуществляться диалектически, потому что многие качества ДСП вынуждают его противиться одновременно и давлению политической силы, и расширению производства. Первостепенную значимость имеет свойство экономики домохозяйства удовлетворяться выполнением ею самой устанавливаемой задачи: обеспечением средств к существованию. ДСП, по-существу, является антиизбыточной системой.

Производство для обеспечения существования

Классическое разграничение между «производством для потребления» (т. е. производством для производителей) и «производством для обмена» оказалось с самого начала существования экономической антропологии — по крайней мере, в англосаксонских странах — похороненным на кладбище допотопных понятий. Правда, Турнвальд принимал и использовал эти понятия, чтобы отделить примитивные экономики от современных денежных (Thurnwald, 1932). И ничто не могло предотвратить их воскрешения в различных этнографических контекстах (см. выше: «Недоиспользование рабочей силы»). Но, когда Малиновский (Malinowski, 1921) ввел понятие «племенной экономики», противопоставив его (отчасти) «независимой домашней экономике» Бюхера (Bücher, 1907), представление о производстве для потребления получило эффектную отставку прежде, чем был исчерпан его теоретический потенциал.

Возможно, дело было в том, что «производство для потребления» или «независимая домашняя экономика» могут толковаться двумя различными способами, один из которых показал свою несостоятельность, а другой поэтому остался преимущественно в пренебрежении. Приведенные выше формулировки как бы предполагают состояние домашней автаркии, что нереально для производящих ячеек любого общества. Домохозяйства в примитивных общинах обычно не являются самодостаточными, т. е. производящими все, в чем они нуждаются, и нуждающимися во всем, что они производят. Непременно существует обмен. Даже помимо того, что люди регулярно дарят и получают подарки, повинуясь непреложным обязательствам, они также часто работают ради откровенно утилитарного обмена ценностями, посредством которого приобретают все, что им нужно.

Но все же остается «что им нужно»: и обмен, и потребление ориентированы здесь на обеспечение существования, а не на получение прибылей. Вот это и есть второе

истолкование классических разграничений, и оно более фундаментально; оно более фундаментально, чем определенно: обмен есть *отношение производителя к процессу производства*. Это не просто «производство для потребления», это производство *потребительских ценностей* (даже если они обретаются через акты обмена) — в противоположность производству *меновых стоимостей*. В таком прочтении ДСП находит себе место среди уже имеющихся категорий экономической истории. Даже и при существовании обмена домашний способ приходится кузеном марксовому «простому циркулированию товаров», а таким образом, и прославленной формуле «Т→Д→Т'» : изготовление предметов для продажи на рынке с целью получения необходимых средств (Д, денег) для приобретения других, особых предметов (Т', товаров). «Простое циркулирование», конечно, категория, которая в большей мере относится к крестьянским, чем к примитивным экономикам. Но, подобно крестьянам, люди примитивной культуры остаются постоянными в своем стремлении потреблять ценности и ориентированными на обмен в интересах потребления, а значит, и на производство в интересах обеспечения средств к существованию. И в этом отношении *и тем и другим* исторически противостоит буржуазный предприниматель с его интересом к меновой стоимости.

У капиталистического процесса иные отправные пункты и иные расчеты. «Общая формула капитала» представляет превращение данной суммы денег в бóльшую через посредство товара: Д→Т→Д' , задействование рабочей силы и физических средств для изготовления товара, продажа которого дает возможно более высокую отдачу на первоначальный капитал. Жизнеобеспечение и прибыль, «производство для потребления» и «производство для обмена» имеют, таким образом, противоположные конечные цели — и соответственно связаны с глубоко отличными интенсивностями производства. Ведь одна экономическая система ставит определенные и ограниченные задачи, в то время как другая преследует неопределенную цель «как можно больше». Здесь различие в качестве, так же как и в количестве: в качестве — в первую очередь. Производство для жизнеобеспечения предполагает не только скромную квоту хороших вещей, но — именно вещей *особого потребительского свойства*, которое отвечает обычным потребительским запросам производителей. В самом деле, в то время как домашняя экономика направлена на то, чтобы просто воспроизводить себя, производство для обмена (стоимостями) постоянно стремится приумножать себя: путем накопления некоего генерализованного «богатства». Это есть не просто производство конкретных товаров, но производство абстрактного богатства. И «небеса — ему предел». По определению, Д'<Д — это провал практики Д→Т→Д'; в духе конкуренции — Д' — & — есть формула успеха. Какой возвышенной, писал Маркс, кажется древняя установка, видевшая в человеке конечную цель производства, — в сравнении с современным миром, в котором производство является целью человека, а богатство — целью производства (Marx, 1967b, vol. 1, p. 450).

Рассмотрим одно из сопутствующих этому обстоятельств, этнографические свидетельства которому уже приводились: работа в системе производства для потребления обладает уникальной возможностью ставить пределы самой себе. Ничто не понуждает к наращиванию производства до предела физических и материальных возможностей, но, скорее, напротив, производство подвержено прерыванию на какое-то время, когда

средства к существованию обеспечены на какое-то время. Производство для потребления прерывисто, нерегулярно и в целом неэффективно расходует рабочую силу. В то время как в производстве, организованном обменом и для обмена стоимостями:

> Le but de travail n'est plus, des lors, tel produit spécifique ayant des rapports particulieres avec tel ou tel besoin de l'individu, c'est l'argent, richesse ayant une forme universelle, si bien que le zele au travail de l'individu ne connaît plus de limites: indifferent a ses propres particularités, le travail revet toutes les formes qui servent ce but. Le zele se fait inventif et cree des objets nouveaux pour le besoin social... (Marx).*

Итак, очень жаль, что Экономическая Антропология предпочла в основном игнорировать разграничение между производством для потребления и производством для обмена. Между тем, признание различий в их продуктивности сослужило добрую и почетную службу при изучении экономической истории. Один из наиболее известных примеров — то, как с помощью этого разграничения Анри Пирен объяснил упадок сельского хозяйства в Европе раннего средневековья, когда экономика из-за арабских завоеваний в Средиземноморье осталась без рынков сбыта и сразу же скатилась от коммерческого обмена к локальной самодостаточности и от более высокой производительности — к более низкой:

> ...регресс земледельческих приемов очевиден. Не было смысла делать почву более плодородной, чем это требовалось для удовлетворения нужд производителя: поскольку излишки не могли быть реализованы, постольку они не могли ни улучшить материальное положение возделывателя почвы, ни увеличить рентовую стоимость земли. Земледелец поэтому довольствовался минимумом забот и усилий, а агрономической науке позволено было впасть в забвение до тех пор, пока возможность продавать урожай снова не побудит владельцев земли перейти к улучшенным и доходным методам ее обработки. Но тогда землю станут считать меновой стоимостью, а не средством к существованию (Pirenne, 1955, p. 99).

А теперь классическая оппозиция вновь появляется в виде «двойной экономики» «слаборазвитых стран». Боэк, автор этой концепции (двойной экономики), так описывает контрастные различия двух типов экономических укладов:

> Восточное общество отличается от западного еще и тем, что *потребности очень ограничены*. Это связано с ограниченным развитием обмена, в силу чего большинство людей вынуждено производить для самих себя, и, соответственно, потребности неизбежно должны оставаться скромными и по качеству и по количеству. Другое следствие из этого — то, что экономические мотивы не действуют непрерывно. Поэтому... экономическая деятельность также дискретна. Западная экономика имеет диаметрально противоположные тенденции... (Boeke, 1953, p. 39).

Но, будучи свидетелями конфронтации двух экономик в условиях колониализма, антропологи имели возможность наблюдать исторические различия как этнографическое явление. В косных моделях туземного труда и в «иррациональной» реакции на

* С тех пор целью труда больше не является какой-то специфический продукт, имеющий частные отношения к той или иной потребности индивида, это — деньги, богатство, имеющее универсальную форму, так что рвение в труде индивида уже не знает пределов: став безразличным к своим особенностям, труд облачается в любые формы, служащие этой цели. Рвение становится изобретательным и создает новые предметы для общественных нужд... (*фр.*)

цены они видели производство для потребления в его кризисных проявлениях, следовательно, видели его сущность. Ведь традиционная экономика с ее определенными целями стремится утвердить себя даже тогда, когда она сломана и втянута в рынок. Возможно, это поможет объяснить, как на рациональном Западе могли долгое время уживаться два противоречащих друг другу предрассудка относительно «туземной» способности к работе. С одной стороны, вульгарная антропология утверждала, что эти люди должны были не переставая трудиться, чтобы при имеющихся технических несовершенствах просто выжить; с другой стороны, было абсолютно очевидно, что «туземцы — прирожденные ленивцы». Если первое являлось колонизаторским «рациональным суждением», то второе — свидетельством определенной идеологической ущербности: по каким-то причинам представлялось нужным вдолбить в этих людей убеждение в необходимости взвалить на свои плечи груз белого человека. Когда их привлекали к работам на плантациях, они часто проявляли явное нежелание напряженно трудиться. Втянутые в производство коммерческих культур, они не хотят реагировать «правильно» на колебания рыночных цен: так как они преимущественно заинтересованы в получении конкретных предметов потребления, то при повышении цен они стремятся выращивать на продажу как раз настолько меньше, насколько нужно, чтобы обеспечить желаемую сумму денег, а при понижении — как раз настолько больше. И внедрение новых орудий или культур, увеличивающих производительность туземного труда, может повести лишь к сокращению периода обязательной работы — преимущества будут служить скорее для увеличения времени отдыха, нежели для увеличения производимого продукта (ср. Sharp, 1952; Sahlins, 1962a). Эти и подобные проявления выражают непреходящие свойства традиционного домашнего производства, а именно производства потребительских стоимостей (ценностей), определенного в своих целях и, следовательно, не непрерывного в процессе осуществления.

Короче говоря, характеризуя ДСП как производство потребительских стоимостей (ценностей), мы возвращаемся к недопроизводству, эмпирический обзор которого был сделан в начале анализа. Домашняя система служит ограниченным экономическим целям, определяемым качественно условиями образа жизни, а не количественно — как абстрактное богатство. Соответственно работа является и неинтенсивной: дискретной, подверженной всевозможным видам прерывания ради культурно обусловленных альтернатив и в связи с теми или иными препятствиями — от мощных ритуалов до слабого дождичка. Экономика — это деятельность, поглощающая лишь часть рабочего времени в примитивных обществах, или иначе — это деятельность лишь части общества.

Другими словами, ДСП основывается на принципе антиизбытка. Приспособленный к производству для жизнеобеспечения, он имеет тенденцию «застывать» по достижении «пункта своего назначения». Отсюда, если понимать «избыток» как производство продукта сверх потребностей производителей, вытекает, что система домохозяйств не создана для этого. Ничто в структуре производства для потребления не толкает его превзойти самое себя. Все общество построено на косной экономической базе, а поэтому — на противоречии, ведь если экономика не принуждается преодолеть себя, общество в целом не выживает. С экономической точки зрения, примитивное общество основано на антиобществе.

Правило Чаянова

Существует более точный способ оценить это неинтенсивное использование производительных сил. Я предлагаю целую серию смешанных статистических и теоретических выкладок, которые ведут к заключению, что домашняя система устанавливает нормы жизнеобеспечения, ограниченные не только абсолютно, но и относительно потенциала общества; что, на деле, чем больше относительные трудовые способности домохозяйства в общине, состоящей из производственных домашних групп, тем меньше его члены работают. Последнее является капитальным открытием А. В. Чаянова. Здесь признание значимости этого открытия выражено в том, что оно именуется «правилом Чаянова».

Предварительно необходимо усвоить, что все три элемента ДСП, так подробно обрисованные, — небольшая рабочая сила, разделенная в значительной мере по половому признаку, простая технология и ограниченные конечные цели производства — соотносятся системно. Дело не только в том, что каждый из них находится во взаимосвязи с остальными, но и в том, что каждый по скромности своих масштабов приспособлен к характерным свойствам других. Стоит одному из этих элементов проявить неожиданную склонность к развитию, он столкнется с возрастающим сопротивлением других в силу их несоответствия. Нормальным, обусловленным системой, разрешением такого конфликта является восстановление *status quo* («отрицательная обратная связь»). Только в случае, если историческая конъюнктура внесет дополнительные противоречия извне («сверхдетерминация»), кризис перерастет в разрушение системы и приведет к ее трансформации. Характерно, что норма домашнего жизнеобеспечения проявляет тенденцию к инертности. Она не способна подняться выше определенного уровня, не подвергая испытанию возможности домашней рабочей силы либо непосредственно, либо через посредство технологических изменений, необходимых для более высоких показателей производства. Стандарт жизнеобеспечения не может значительно повыситься, не поставив под вопрос существующую семейную организацию. А она обладает универсальным защитным механизмом в виде имеющейся у каждой домохозяйственной ячейки возможности обеспечить адекватные производительные силы и производственные отношения. Так что до тех пор, пока домашний способ производства превалирует, представление о достаточном жизнеобеспечении будет соответственно ограниченным.

Более того, если внутренние противоречия, порожденные повышением стандартов, тем самым установят абсолютный предел, внешние противоречия определят уровень равновесия, который будет низким относительно экономических возможностей общества.

Поэтому, каков бы ни был характер социальных отношений между домохозяйствами — от анархии по природе до согласия по родству, — традиционное представление о нормальном благосостоянии должно быть зафиксировано на уровне, доступном для их большинства и оставляющем недоиспользованными силы наиболее эффективного меньшинства. Потенциально отдельные домохозяйства в общине сильно отличаются друг от друга по объему производимого продукта на душу хотя бы только потому, что

находятся на разных стадиях цикла семейного развития и, следовательно, должны отличаться по соотношению эффективных работников и иждивенцев (детей и престарелых). Но допустим, что установки относительно домашнего благосостояния приведены в соответствие с возможностями наиболее работоспособных домохозяйств. Общество тогда оказывается перед лицом двух одинаково нетерпимых вариантов развития ситуации. То, какой из вариантов вероятнее, зависит от состояния взаимоотношений домохозяйств: их позиции относительно полюсов анархии и солидарности. Если ни первое, ни второе не перевешивает (или отношения враждебны), то успех немногих и неизбежная неудача многих — это экономический призыв к насилию. Если же господствуют тесные родственные отношения, то регулярное распределение благ немногими благополучными между многими неблагополучными лишь создает общее и постоянное несоответствие между представлением о домашнем благосостоянии и реальностью.

Теперь сведем воедино все эти предварительные и абстрактные рассуждения: во избежание внешних и внутренних противоречий, восстаний, войн или просто устойчивых мятежных настроений, традиционные экономические показатели ДСП должны удерживаться в определенных пределах, которые находятся ниже возможностей общества в целом и особенно нерациональны (расточительны) по отношению к рабочей силе наиболее эффективных домохозяйств.

«В семейном хозяйстве, — пишет Чаянов, — показатели интенсивности труда значительно ниже, чем они были бы, если бы труд был полностью утилизирован. Во всех изучавшихся районах семейные хозяйства располагают значительными запасами неиспользуемого времени» (Chajanov, 1966, pp. 75–76). Это заключение, суммирующее результаты обширного исследования российского сельского хозяйства в годы, непосредственно предшествовавшие революции, позволяет нам продолжить свою аргументацию в совершенно другом регистре, не теряя основного ритма. Это правда, что Чаянов и его сотрудники развивали свою теорию докапиталистической домашней экономики в особом контексте простой циркуляции товаров.[29] Однако, как это ни парадоксально, раздробленная крестьянская экономика способна более отчетливо, чем любая примитивная община, представить на эмпирическом уровне некоторые основополагающие тенденции ДСП. В случае с примитивными обществами эти тенденции скрыты и преобразованы общими социальными отношениями солидарности и иерархии статусов. А крестьянская домашняя экономика, сопряженная скорее с рынком посредством обмена, чем с другими домохозяйствами посредством корпоративного родства, «честно» открывает для обозрения глубинную структуру ДСП. Особенно явно, как свидетельствуют многочисленные таблицы Чаянова, она обнаруживает недоиспользование рабочей силы.

[29] Долгое время остававшаяся неизвестной в англосаксонском мире, работа Чаянова (1966) сводит воедино массу статистической информации и глубоких интеллектуальных размышлений, представляющих острый интерес для исследователя докапиталистической экономики. (Эта оценка не должна умаляться очевидным расхождением между теоретической позицией настоящей работы и маржиналистским [Маржинализм — экономическая теория предельной полезности производительности. — *Примеч. пер.*] истолкованием, которое Чаянов дает под конец наиболее важным достижениям своей мысли.)

Чаянов пошел дальше простой констатации регулярного недоиспользования мужской силы. Он детально исследовал различия в интенсивности труда от домохозяйства к домохозяйству. Пустив в ход свое собственное исследование 25 крестьянских семей района Волоколамска, он смог показать прежде всего, что эти различия весьма значительны: троекратный разброс показателей — от 78,8 рабочих дней на одного работника в год в наименее производительных хозяйствах до 216 рабочих дней на работника в самых производительных.[30] Далее, что наиболее выразительно, Чаянов сопоставил различия в показателях интенсивность/домохозяйство с вариациями в структуре домохозяйств, представленной как число потребителей. Отношение размеров домохозяйства к полноценной мужской силе (отношение зависимости) представляет собой в сущности индекс экономической силы домохозяйства в соотношении со стоящими перед ним задачами жизнеобеспечения. Относительная работоспособность домашней группы может считаться возрастающей, по мере того как этот индекс приближается к единице. Чаянов показывает, что интенсивность труда в домашней группе соответственно *уменьшается*.

Может показаться, что выкладки Чаянова — это чрезмерное усложнение очевидного, особенно если считать сущность домашней экономики как экономики ограниченных конечных целей заранее данной. Все, что они утверждают статистически, можно предположить логически, а именно: чем меньше относительная пропорция работников, тем больше они должны работать, чтобы обеспечить данный уровень домашнего благосостояния, а чем больше пропорция, тем меньше должны они работать. Однако сформулированное в более общем виде и таким образом, что ничто в нем не указывает на окончательные выводы о сущности ДСП, а предлагается только сравнить эту систему с другими экономиками, правило Чаянова вдруг оказывается чрезвычайно укрепляющим мощь ряда теоретических положений: *интенсивность труда в системе домашнего производства для потребления варьирует в обратной зависимости с относительной работоспособностью производящих ячеек*.

Интенсивность производства всегда соотносится с продуктивной способностью. Правило Чаянова удачно суммирует и подкрепляет несколько предварительных обобщений, которые мы сделали по ходу рассмотрения выше. Оно подтверждает дедуктивное положение, что норма жизнеобеспечения не приспособлена к максимальной эффективности домохозяйства, но закрепляется где-то на уровне, доступном большинству, тем самым расточительно тратя даром некоторый потенциал наиболее эффективных. В то же время это значит, что в ДСП не заключено никакого импульса к производству избыточного продукта. Но тогда трудности наименее эффективных домашних групп, в особенности тех (составляющих значительный процент), которые не удовлетворяют свои собственные запросы, оказываются тем более серьезными. Ведь домохозяйства с большей работоспособностью отнюдь не расширяют автоматически свою деятельность во благо беднейших. Ничто в самой этой организации не обеспечивает систематической компенсации своих собственных системных изъянов.

[30] Чаянов приводит таблицу, содержащую полные данные по 25 семьям (Chayanov, 1966, p. 77). Среднее количество рабочих дней на одного работника в год было 131,8; срединное значение — 125,8.

Собственность

Напротив, определенная автономия в сфере собственности усиливает приверженность каждого домохозяйства своим собственным интересам и не стимулирует производство для других.

Мы не должны поддаваться гипнозу понятия «право» на собственность (важнее его реализация), равно как и абстрактных претензий на «владение», — куда важнее реальные привилегии пользования и распоряжения. Акционер компании AT&T верил, что его пять акций дают ему право повалить телефонный столб, зловредно установленный прямо против его окна с прекрасным видом. Антропологи на собственном опыте научились отделять друг от друга разные составляющие права собственности — получение дохода, использование, контроль — ввиду того, что они могут быть разделены между несколькими держателями одной и той же вещи. Мы также проявили достаточную гибкость, чтобы признать отдельные права, не являющиеся исключительными по своей сути, но отличающиеся преимущественно тем, что один держатель имеет власть отвергать решения другого: ранговые сверхправа, как у вождя по отношению к его подданным, или сегментарные сверхправа, как у линиджа в целом по отношению к составляющим его домохозяйствам. Путь антропологического прогресса теперь усеян трупами, призраков большинства из них лучше избегать. Предмет, интересующий нас здесь, — привилегированное положение домашних групп, каковы бы ни были сосуществующие держатели прав.

Ведь эти сосуществующие держатели находятся скорее над семьями, нежели между семьями и их средствами производства. Так, верховные «владельцы» в примитивных обществах — вожди, линиджи, кланы — стоят к производству в отношениях второй степени, а связующим звеном являются расположившиеся между ними домашние группы. Владение вождя — «землей, морем и людьми», как говорят фиджийцы, — особенно показательный случай. Это «владение» скорее «включительное», чем исключительное, и скорее политического свойства, чем экономического: производное или вторичное право на продукты и средства производства, обретенное в силу предписанного традицией статусного превосходства над производителями. В этом его отличие от буржуазного владения, которое дает контроль над производителями в силу права на средства производства. Каковы бы ни были сходства в идеологиях «владения», эти две системы собственности действуют по-разному: одна (вождеская) — это право на вещи, реализованное через власть над людьми; другая (буржуазная) — это власть над людьми, реализованная через право на вещи.[31] «Владение» вождя — производители — средства производства. Буржуазное владение — средства производства — производители.

В племенных обществах домохозяйство обычно не является исключительным владельцем своих ресурсов: полей, пастбищ, охотничьих и рыболовных угодий. Но вопреки владению более крупных групп или высших авторитетов, или даже — благодаря их

[31] «Во-первых, богатство в старинных племенных или деревенских сообществах ни в коем случае не было источником господства над людьми. И во-вторых, даже в обществах, продвигавшихся к классовым антагонизмам, коль скоро богатство давало господство над людьми, это было преимущественно и почти исключительно господство над людьми *в силу* и *через посредство* господства над вещами» (Engels, 1966, p. 205).

владению, домохозяйство сохраняет первичные или непосредственные отношения к производственным ресурсам. Там, где ресурсы не разделены, домашняя группа имеет неограниченный доступ к ним; там же, где земля разделена на участки, домашняя группа имеет право на соответствующую долю. Семья обладает *узуфруктом**, иными словами — правом пользования, но все реальные привилегии не эксплицитны в этом термине. Производители на основе повседневной реализации этого права определяют, как земля будет использоваться. И им дан приоритет в присвоении произведенного продукта и распоряжении этим продуктом; никакое право любой стоящей над домохозяйством группы или высшего авторитета не простирается так далеко, чтобы лишить домохозяйство средств к существованию. При этом право семьи как члена группы-собственника или общины-собственницы непосредственно и независимо использовать соответствующую долю общественных ресурсов для поддержания своего существования не подлежит отчуждению или урезанию.

Как правило (как *экономическое* правило), в примитивном обществе отсутствует категория безземельных пауперов. Если и происходит какая-то экспроприация, то это, с точки зрения способа производства как такового, несчастный случай: виной тому могут быть злосчастья войны, например, но не системные свойства экономической организации. Примитивные народы изобрели множество способов «поднять» человека над его товарищами. Но право производителя контролировать свои собственные экономические средства делает невозможным самый неотразимый из таких способов, известных истории: исключительный контроль над этими средствами некоторых немногих, ставящий в зависимое положение остающихся многих. Политические игры должны вестись на уровнях, находящихся над производством, к тому же с «разменной монетой» вроде пищи или иных готовых продуктов. И вообще обычно лучший ход в игре, так же как и лучший способ конвертировать собственность, — это раздавать добро.

Домашнее соединение ресурсов

Сегрегация домохозяйств, как бы вмонтированная в производство и отношения собственности, довершается внутренне направляемой циркуляцией продуктов домашнего производства. Будучи неизбежным следствием производства, которое одновременно специализировано по половому признаку и ориентировано на коллективное потребление, это центростремительное движение предметов производства отделяет экономику домохозяйства от остального мира, хотя и поддерживает внутреннюю солидарность группы. Этот эффект умножается во много раз там, где распределение принимает форму совместных трапез — ежедневного ритуала, объединяющего группу в одно целое. Обычно домохозяйство является потребительским союзом, реализующим свое единство именно таким способом. Но, по крайней мере, потребности домашнего хозяйствования диктуют какое-то *объединение* ресурсов и услуг, чтобы предоставлять людям все, что им необходимо. С одной стороны, распределение доносит до потребителей результаты

* *Узуфрукт* — юридический термин, означающий право пожизненного пользования чужим имуществом и доходами от него.

деятельности в соответствии с взаимодополняющими функциями, например, функциями мужчины и женщины, на союзе которых основывается домохозяйство. Объединение ресурсов и услуг нивелирует разделение на части ради единства целого; это основополагающая деятельность группы. С другой стороны, домохозяйство, благодаря этому, является раз и навсегда отделенным от других ему подобных. Данная группа может периодически поддерживать отношения реципрокности* с этими другими. Но реципрокность — это всегда отношения *между* субъектами; какова бы ни была солидарность, реципрокность может только разделять и продлять существование экономически обособленных идентичностей — тех, кто состоит в отношениях обмена.

Льюис Генри Морган именовал жизненную схему домашней экономики «живым коммунизмом». Выражение представляется удачным, так как организация домохозяйств являет собой высшую форму экономического обобществления: «от каждого по способностям, каждому по потребностям» — от трудоспособных взрослых то, что им надлежит производить и делать в соответствии с разделением труда, а взрослым — то, в чем они нуждаются; но в то же время, и старикам, и детям, и нетрудоспособным, независимо от их вклада, — то, что им требуется. Это своего рода социологический осадок — группа, имеющая судьбу и интересы, отдельные от судьбы и интересов остального мира, и отдающая приоритет тем правам и чувствам, которые действуют внутри нее. Объединение замыкает домашний круг; окружность превращается в экономическую и социальную демаркационную линию. Социологи называют это «первичной группой», а люди «домом».

Анархия и дисперсия

Домашний способ производства, если его рассматривать в пределах, которые он сам себе ставит, исключительно как структуру производства, — это вид анархии. ДСП не предполагает никаких социальных и материальных отношений между домохозяйствами помимо того, что они единообразны. Он предлагает обществу лишь конституированную дезорганизацию, сеть механически действующей солидарности,

* *Реципрокность*, или *реципрокация* (от лат. *reciproco* — возвращаться назад, двигать взад и вперед) — термин, введенный Б. Малиновским и используемый преимущественно субстантивистами. Разные авторы вкладывают в этот термин не совсем одинаковые значения, но чаще всего понимают его как взаимный, имеющий институализированный характер и производимый по нормативно обусловленной процедуре обмен услугами и материальными ценностями между людьми, связанными комплексом прав и обязанностей. Ведущий представитель субстантивизма К. Поланьи считал реципрокацию наряду с редистрибуцией и рыночным обменом одной из трех основных форм экономической интеграции. М. Салинз выделял три формы реципрокации: генерализованную, при которой требование взаимности и эквивалентности даров и услуг реализуется лишь в конечном счете в течение длительного времени; сбалансированную, требующую эквивалентной отдачи при каждом даре и каждой услуге; и негативную, связанную со стремлением получить что-либо без отдачи (*Ю. И. Семенов*. Реципрокация // Свод этнографических понятий и терминов. Социально-экономические отношения и социононормативная культура. М., 1986).

Авторы настоящего перевода транслитерируют термин *reciprocity* двумя способами в зависимости от контекста: *реципрокность*, когда характеризуются отношения между людьми, *реципрокация* — когда речь идет о процессах их деятельности.

наложенную на россыпь раздробленных сегментов. Экономика общества разбита на тысячу крошечных существований, каждое из которых организовано так, чтобы продвигаться по жизни независимо от других, и каждое действует по незамысловатому принципу — заботиться о самом себе. Разделение труда? За пределами домохозяйства оно теряет качество органичности. Вместо того чтобы объединять общество в одно целое, жертвуя автономией производящих групп, разделение труда здесь, поскольку оно в основном является разделением труда по признаку пола, жертвует единством общества ради автономии производящих групп. Ни в организации доступа домохозяйств к производственным ресурсам, ни, опять-таки, в экономических приоритетах, заложенных в домашнем объединении, нет никакого стимула к более сложным формам разделения труда. Если посмотреть с политической точки зрения, ДСП — это своего рода естественное состояние. Ничто в пределах этой инфраструктуры производства не понуждает домохозяйства вступать в соглашения и отдавать часть собственной автономии. Поскольку домашняя экономика в конечном счете — это племенная экономика в миниатюре, постольку, с точки зрения политической, она подкрепляет такое состояние примитивного общества — общества без Суверена. В принципе каждый дом воспроизводит и все потребности, и все средства, которые требуются, чтобы удовлетворить эти потребности. Будучи, таким образом, разделено на многочисленные единицы, занятые сами собой, т. е. функционально не скоординированным, производство домашним способом обладает той самой организацией, которую имеют картофелины, сложенные в один мешок.

Вот что, в сущности, представляет собой структура производства в примитивном обществе. И, конечно, это не только на первый взгляд. На первый взгляд, примитивное общество — это лишь жалкое подобие первобытной «бессистемности». Повсюду мелкой анархичности домашних производственных групп противостоят более мощные силы и более крупные организации, институты социально-экономического характера, которые связывают один дом с другим и подчиняют все их общему интересу. Все же, эти крупные интегрирующие силы не встроены изначально в господствующие и непосредственные производственные отношения. Напротив, именно потому, что являются отрицанием домашней анархии, они отчасти ответственны за существование беспорядка, который должны были бы подавлять. И если в конце концов анархия оказывается скрытой от поверхностного обозрения, она, тем не менее, не является изжитой. Она продолжает вносить постоянную дезорганизацию, таясь на заднем плане, покуда домохозяйство остается ответственным за производство.

И здесь я призываю за видимыми фактами осознать постоянный факт. «На заднем плане» — дискретность власти и интересов, обусловливающая нечто большее — дисперсию людей. На заднем плане — естественное состояние.

Любопытно, что почти все философы, ощущавшие потребность вернуться к этому состоянию — при том, что это никому не удавалось, — видели в нем особую форму распределения населения. Почти все подозревали какую-то центробежную тенденцию. Гоббс проецировал в прошлое этнографические сообщения о том, что жизнь человека была одинокой, бедной, гнусной, грубой и краткосрочной. Подчеркнем (на

данный момент), одинокой. Это была жизнь отдельно. И то же представление о первоначальной изоляции упорно появляется снова и снова — от Геродота до К. Бюхера — в построениях тех, кто отваживался строить гипотезы о человеке в естественном состоянии. Руссо сделал несколько попыток, к нам в наибольшей мере относится *Essai sur l'origine des langues**.[32] В первоначальные времена единственным обществом была семья, единственными законами — законы природы, а единственным регулятором отношений между людьми — сила. Другими словами, это было нечто вроде домашнего способа производства. И для Руссо «варварская» эпоха была чем-то вроде золотого века

> не потому, что люди были объединены, но потому, что они были разделены. Каждый, так сказать, считал самого себя хозяином всего; так могло быть, но никто не знал никого, кто домогался бы большего, чем то, что было у него в руках; его потребности были далеки от того, чтобы приближать его к его товарищам, напротив, они отдаляли его. Если хотите, то да — люди нападали друг на друга, когда встречались. Но встречались-то они редко. Всюду царило состояние войны, но вся земля была мирной.**

Максимальная дисперсия — это модель расселения при естественном состоянии. Чтобы понять, какое вообще значение все это может иметь для настоящего исследования — конечно, если предположить, что читатель не отказался еще от всяких попыток вникнуть в это явное безумие, — важно задаться вопросом, почему политические философы представляли естественного человека заброшенным далеко от других и по большей части одиноким. Ответ очевиден — дело в том, что эти ученые мужи противопоставляли в виде самой простой оппозиции природу культуре и отделяли от нее (природы) все искусственное, а чем иным, как не искусственным творением, является общество? («*L'etat de nature, c' est le bourgeois sans societe.*»***) Но помимо этого очевидного противопоставления, мысль о рассеянном распределении людей по земле являлась также логической и функционалистской дедукцией, рассуждением о том, как должна была бы проявить себя человеческая натура, если бы она оказалась в естественном состоянии, а не в политической системе. Когда право продвигаться по жизни с помощью силы рассматривается как всеобщее, а не как монополизированное политической организацией, тогда осторожность есть лучшая часть доблести****, а пустое

Трактат о происхождении языков (*фр.*).

* Схема «Дискурса о происхождении неравенства у людей» имеет более сложный характер. Правда, что люди в начальном периоде были изолированы друг от друга, но это потому, что им не хватало навыков общения. С течением времени Руссо привел к потенциальному конфликту то, что в рассуждениях других авторов (таких, как Гоббс) было функционально связано с дисперсией. У Руссо получалось, что позднее общество уже существовало и земля была полностью заселена. Однако ясно, что Руссо имел то же самое понятие о соотношении между частной силой и дисперсией, так как он нашел необходимым пояснить в примечании, почему в это более позднее время люди не были центробежно рассеяны. Это потому, что земля уже была заполнена (Rousseau, 1964, vol. 3, pp. 221–222).

** Перевод с французского М. Салинза, с английского — наш. В оригинале отсутствуют библиографические данные.

*** Состояние природы — это буржуа без общества (*фр.*).

**** Перефразированная поговорка: «*Discretion is the better part of valour*» (*без осторожности нет доблести*); часто приводится как шутливое оправдание трусости.

пространство вокруг — самый надежный залог безопасности. Сводя к минимуму конфликты из-за ресурсов, добра и женщин, дисперсия является лучшим защитником личности и имущества. Иными словами, это воображаемое философами вынужденное разделение сил вынудило их вообразить также и разделение человечества: в порядке воображаемой предосторожности поместить этих воображаемых людей как можно дальше друг от друга.

Я нахожусь на взлете наиболее абстрактной, наиболее гипотетической, а короче — безоглядной спекуляции: глубинная структура экономики, домашний способ производства подобен естественному состоянию, и характерные движения последнего — это есть и характерные движения ДСП. Предоставленный самому себе, ДСП стремится к максимальной дисперсии домашних ячеек, так как максимум дисперсии — это отсутствие взаимозависимости и общей власти, что как раз и является, в основном, путем, по которому идет организация производства. Если внутри домашнего круга основные движения центростремительны, то между домохозяйствами они центробежны. И всю совокупность домохозяйств они превращают в возможно более жидкую смесь, которая способна растекаться до бесконечности, если более мощные институты порядка и равновесия не поставят ей предела.

Сказанное выглядит таким экстремистским, что я должен сослаться на некоторые возможности его этнографической релевантности, даже ценой повторения уже известных фактов и предвосхищения последующей аргументации. Карнейро, как мы видели ранее, позаботился показать, что деревни в тропических лесах Амазонии обычно имеют менее 1000 или даже 2000 [?] жителей, которых можно было бы прокормить при существующей земледельческой практике. Он отвергает поэтому традиционные объяснения столь малых размеров деревенского населения, полагающие причину в ограниченных возможностях подсечно-огневого (передвижного) земледелия. Он пишет:

> Я бы хотел поспорить, что фактором куда большей важности являлась легкость и частота распада деревень, не связанная с жизнеобеспечением [т. е. с техническими приемами жизнеобеспечения]... Легкость, с которой это явление происходит, наводит на мысль, что деревни редко могут получить шанс так увеличить свое население, что оно окажется тяжелой нагрузкой для несущей способности земли. Центробежные силы, понуждающие деревни дробиться, как кажется, достигнут критической силы намного раньше, чем это может случиться. Что за силы толкают к распаду деревень — вопрос, остающийся за пределами нашего рассмотрения. Будет достаточным сказать, что многое может возбуждать фракционные столкновения внутри общины, и чем больше община, тем более частыми должны быть такие столкновения. К тому времени, когда деревня в тропическом лесу достигает численности в 500 или 600 человек, стрессы и напряженность внутри нее доходят до того, что открытый раскол, ведущий к выкидыванию несогласной фракции, легко может случиться. При сильном внутриполитическом контроле большая община может остаться целостной, несмотря на фракционность. Но лидерство было откровенно слабым в большинстве амазонских деревень, так что политические механизмы поддержания единства растущей общины перед лицом возрастающей мощи сил раскола были более чем недостаточны (Carneiro, 1968, p. 136).

Моя позиция состоит в том, что примитивное общество основывается на экономической несогласованности, сегментарной непрочности, которая создает особые локальные причины для столкновений и усиливает последствия таких столкновений; при отсутствии же «механизмов поддержания единства растущей общины» кризисы реализуются и разрешаются путем раскола. Мы отметили, что домашний способ производства является прерывистым во времени; теперь мы также видим, что он является прерывающимся в пространстве. И если первый вид прерывистости ответствен за некоторое недоиспользование рабочей силы, то второй предполагает постоянное недоиспользование ресурсов. Наш весьма окольный и сугубо теоретический тур вокруг домашнего способа производства, таким образом, привел нас обратно к эмпирическому пункту отправления. Строящийся на ненадежной основе домохозяйств, которые в любом случае имеют ограниченные материальные интересы, скованный в своем использовании рабочей силы и изолированный в своем процессе от остальных групп, домашний способ производства не создан для того, чтобы давать блестящие результаты.

ДОМАШНИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА: ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Очевидно, что домашний способ производства может быть лишь «сумбуром, мелькающим на заднем плане», этот сумбур всегда присутствует, но никогда не выходит на сцену. На самом деле, не бывает, чтобы домохозяйство само по себе осуществляло экономический процесс; ведь если домашнее хозяйство само по себе схватит производство мертвой хваткой, то общество задохнется. Почти каждая семья, существующая исключительно за счет своих собственных средств, рано или поздно обнаруживает, что у нее нет средств к существованию. И если домашнее хозяйство периодически не справляется с самообеспечением, то тем более оно не создает и обеспечения (излишков) для общественного хозяйства: для содержания социальных институтов, существующих за пределами семьи, или для коллективной деятельности, такой как война, церемонии, возведение крупных технических сооружений — всего того, что, вероятно, столь же необходимо для выживания, как и каждодневная забота о хлебе насущном. Кроме того, недопроизводство и низкая численность населения, присущие ДСП, легко могут обречь сообщество на роль жертвы на политической арене. Экономические изъяны домашней системы должны быть побеждены, иначе побежденным окажется общество.

Весь эмпирический процесс производства, таким образом, организован как иерархия противоречий. В основе лежит (и она внутренне присуща домашним системам) примитивная оппозиция между «отношениями» и «силами»: контроль домохозяйств становится препятствием для развития средств производства. Но это противоречие ослабляется наложением на него другого противоречия: между экономикой домашнего хозяйства и обществом в целом, между домашней системой и более крупными институтами, частью которых она является. Родство, институт вождей, даже ритуальная система или что бы то ни было еще выступают в примитивных обществах как экономические силы. Большая политика интенсификации экономики вовлекает в нее социальные структуры за пределами семьи и культурные суперструктуры за пределами производства. В конечном счете, материальный результат проявления этой иерархии противоречий, если даже и не исчерпывает всех технологических возможностей, превосходит способности домашнего производства.[1]

[1] Детерминация основной организации производства отношениями родства на инфраструктурном уровне - это один из путей, позволяющих снять дилемму, предъявленную примитивными обществами марксистскому анализу, а именно дилемму между решающей ролью, которую теория приписывает экономическому базису, и тем фактом, что господствующие экономические отношения по качеству своему являются суперструктурными, например, отношениями родства (см. Godelier, 1966; Terray, 1969). Схема, данная в предыдущих разделах, должна быть прочтена как перенесение разграниче-

Сказанное выше провозглашает теоретическую линию нашего исследования, обозначает перспективы, которые открывает анализ ДСП. И в то же время оно намечает путь для дальнейшей дискуссии: о влиянии родства и политики на производство. Но для того, чтобы избежать продолжительных рассуждений об общих местах и дать возможность для проверки и применения наших выводов, нам в первую очередь необходимо как-то оценить влияние конкретных социальных систем на домашнее производство.

О методе изучения воздействия социальной структуры на домашнее производство

В приложении к системе домашнего производства, теория гласит, что интенсивность труда, приходящаяся на одного работника, будет расти в прямой зависимости от соотношения потребители/работники в домохозяйстве (правило Чаянова).[2] Чем больше относительное число потребителей, тем больше каждый производитель (в среднем) должен работать, чтобы обеспечить приемлемый конечный продукт на душу в домохозяйстве в целом. Факты, однако, уже показали, что возможны определенные нарушения правила, хотя бы потому, что для домашних групп с относительно небольшим числом работников особенно возрастает вероятность не справиться с самообеспечением. В этих домохозяйствах интенсивность труда падает ниже теоретически ожидаемой. Еще более важно — поскольку оно может послужить для реабилитации некоторых изъянов домашнего способа производства или, по крайней мере, позволить примириться с ними, — то обстоятельство, что реальная и взятая в полном объеме социальная структура общины в каждом конкретном случае не обязательно обнаруживает условия для соответствия наклонной интенсивности Чаянова, хотя бы потому, что родственные и политические отношения между домохозяйствами, а также заинтересованность в благосостоянии других, которую такие отношения влекут за собой, с необходимостью поднимают производство на уровень выше нормы в некоторых домохозяйствах, оказывающихся способными такой уровень обеспечить. Иначе говоря, социальная система обладает специфической структурой и проявляет колебания в интенсивности домашнего труда, обусловливающие определенную степень и определенный характер отклонений от линии нормальной интенсивности Чаянова.

Я предлагаю две пространные иллюстрации, происходящие из двух весьма различающихся обществ, чтобы попытаться показать, что отклонения от правила Чаянова могут быть переданы графически и подсчитаны количественно. В принципе, с немногими статистическими данными, которые нетрудно собрать в ходе полевых исследований, можно построить профиль интенсивности для сообщества домохозяйств, — профиль, который прекрасно отражает общий объем и распределение добавочного труда. Други-

ния инфраструктуры и суперструктуры с институциональных уровней (экономика, родство) на различные уровни родства (домохозяйство против линиджа, клана). По правде сказать, однако, настоящая *problematique* не была должным образом оформлена для того, чтобы разрешить эту дилемму.

[2] То же самое может быть сформулировано и как обратное отношение между интенсивностью и пропорцией работников. Эта формулировка использовалась раньше, и к ней мы теперь возвращаемся.

ми словами, по вариациям в домашнем производстве должно быть возможным определение экономического коэффициента данной социальной системы.

Первый пример возвращает нас к работе Таейера Скаддера, исследующей зерновое хозяйство в деревне Мазулу долинных тонга. Это исследование уже рассматривалось выше в связи с различиями в домашнем производстве средств жизнеобеспечения (см. главу 2). Табл. 3.1. представляет теперь материалы Мазулу более полно и по другой организационной схеме; сюда включены число потребителей и работников на каждое домохозяйство, а также индексы структуры рабочей силы в домохозяйствах (потребители/работники) и интенсивности труда (площади обрабатываемой земли в акрах/работники). Материалы по Мазулу не содержат непосредственных измерений интенсивности труда, как-то реальное количество часов, затрачиваемых людьми на работу; интенсивность может быть оценена косвенно, исходя из площади, обрабатываемой одним работником. Соответственно, неизбежно появятся искажения, степень которых неизвестна, поскольку усилия, затрачиваемые на обработку одного акра, по всей вероятности, неодинаковы у разных работников. Более того, при попытках оценки пищевых потребностей и трудовых затрат различных половозрастных групп надо было сделать некоторые предварительные подсчеты, поскольку детальная перепись населения была недоступна и данные о структуре населения в таблицах производства Скаддера (Scudder, 1962, приложение B) недостаточно дифференцированы. Насколько это возможно, я буду применять следующую упрощенную, но, очевидно, разумную формулу оценки потребительских запросов: если принять за стандарт (1,00) взрослого мужчину, то ребенка доподросткового возраста следует считать за 0,50 потребителя, а взрослую женщину — за 0,80 потребителя[3]. (Вот почему потребительская колонка обычно дает цифру меньшую, чем должна была бы дать по количеству домочадцев, и, как правило, не целое число.) Наконец, должны быть сделаны некоторые поправки на специфический характер рабочей силы домохозяйства. Некоторые, очень малые участки земли, указанные в таблице Скаддера, очевидно, обрабатывались очень юными работниками; вероятно, это были учебные участки, вверенные попечению младших подростков. Работники из списка Скаддера, обрабатывавшие менее 0,50 акра и принадлежащие к младшему поколению семьи, считаются, таким образом, за 0,50 работника.

Разумеется, я должен настаивать на иллюстративном характере примера Мазулу. Вдобавок к нескольким ошибкам, которые должны были вкрасться при манипуляциях с данными, крайне небольшое число домохозяйств (в общине их было лишь 20) не может гарантировать достаточной статистической достоверности. Но поскольку наша цель лишь предложить вероятную схему, а не доказать ее подлинность, некоторые ее недостатки, конечно, весьма достойные сожаления, не кажутся нам фатальными.[4]

[3] Все те, кто были отмечены в таблице Скаддера как «не состоящие в браке, для которых жена должна готовить», а в дальнейшем не были внесены в таблицу как работники, были приняты за младших подростков. Возможно, некоторые зависимые старики были, таким образом, учтены как 0,50 потребителя.

[4] Помимо неопределенности в данных, имеются также усложняющие обстоятельства, частично отраженные в примечаниях к табл. 3.2. На одном, однако, мы должны сосредоточиться особо. Речь идет о небольшом количестве урожая (особенно табака), выращиваемого в Мазулу на продажу. Выручка от проданного табака вкладывается, главным образом, в скот. Влияние этого обстоятельства на до-

Таблица 3.1. Вариации интенсивности труда домохозяйств: деревня Мазулу, долина тонга, 1956–57

Домохозяйство	*Число членов*	*Число потребителей*	*Число работников*	*Вся площадь обрабатываемой земли в акрах*	*Отношение потребители/работник*	*Обрабатываемая земля (акры)/работник*
O	1	1,0	1,0	1,71	1,00	1,71
Q	5	4,3	4,0	6,06	1,08	1,52
B	3	2,3	2,0	2,58	1,15	1,29
S	3	2,3	2,0	6,18	1,15	3,09
A	8	6,6	5,5	12,17	1,20	2,21
D*	2	1,3	1,0	2,26	1,30	2,26
C	6	4,1	3,0	7,21	1,37	2,40
M	6	4,1	3,0	6,30	1,37	2,10
H	6	4,3	3,0	5,87	1,43	1,96
R	7	5,1	3,5	7,33	1,46	2,09
G	10	7,6	5,0	10,11	1,52	2,02
K†	14	9,4	6,0	7,88	1,57	1,31
I	5	3,3	2,0	4,33	1,65	2,17
N	5	3,3	2,0	4,55	1,65	2,28
P	5	3,3	2,0	4,81	1,65	2,41
E	8	5,8	3,5	7,80	1,66	2,23
F	9	5,6	3,0	9,11	1,87	3,04
T	9	6,1	3,0	6,19	2,03	2,06
L*	7	4,1	2,0	5,46	2,05	2,73
J	4	2,3	1,0	2,36	2,30	2,36

* Главы семейств D и L отсутствовали, работая по найму у европейцев, в течение всего периода исследований. Они не фигурируют в показателях своих домохозяйств, хотя деньги, которые они принесут по возвращении в деревню, будут, вероятно, дополнительным вкладом в жизнеобеспечение семьи.

† Глава дома K работал часть времени по найму у европейцев. Он также занимался и культивацией и фигурирует в подсчетах по его домохозяйству.

Источник: Scudder, 1962, pp. 258–261.

Что же в таком случае иллюстрируют материалы Мазулу? Во-первых, то, что правило Чаянова остается в силе в общих чертах. То, что оно остается в силе в общих чертах, хотя и не в деталях, становится очевидным, если изучить последние колонки табл. 3.1. Индекс «площадь культивируемой земли (в акрах)/работник» возрастает в грубой зависимости от индекса «домашние потребители/работник». Процедура, подобная процедуре Чаянова, покажет то же самое, с несколько большей точностью. В табл. 3.2 мы приводим зависимость индекса «площадь участка/работники» от отношения «потребители/работники», диапазон которого, следуя методам Чаянова, разбит на равные участки.

Результаты хорошо сопоставимы с данными, полученными Чаяновым и его сотрудниками для крестьянской России. В то же время таблица Мазулу обнаруживает и отклонения от правила. Очевидно, что отношение между интенсивностью труда и долей работников среди домочадцев не является ни согласованным, ни пропорциональным на протяжении всего ряда в целом. Отдельные дома отклоняются более или менее существенно (но не совсем случайно) от общей линии. Да и сама по себе общая линия имеет неравномерный характер: она отражает нерегулярные колебания в виде специфического рисунка подъемов и спадов.

Все это: и основная тенденция, и вариации — может быть изображено на одном графике. Рассеяние точек на рис. 3.1 представляет собой распределение различий в интенсивности труда домохозяйств. Каждое домохозяйство фиксировано на горизонтальной (X) оси, исходя из отношения «потребители/работник», и по вертикальной (Y) оси, исходя из отношения «площадь/работник». Среднее значение этой переменной, своего рода среднее домохозяйство, может быть отмечено точкой с координатами X = 1,52 (п/р), Y = 2,16 (а/р).* Общая усредненная тенденция различий домохозяйств по интенсивности в этом случае подсчитывается по отклонениям от этого значения, т. е. в соответствии со стандартной формулой линейной регрессии.[5] По результатам Мазулу, реальная наклонная интенсивности труда общины достигает прироста в 0,52 акра на работника для каждого

машнее производство зерна не вполне ясно, но имеющиеся в нашем распоряжении цифры, вероятно, не были серьезно деформированы из-за продажи урожая. Общий объем производимого на продажу весьма ограничен; особенно невелико количество продаваемого продукта, который является главной статьей потребления. Ко времени исследования, как писал Скаддер, «большинство долинных тонга по существу производили для потребления, им редко доводилось продать свою продукцию на гинею в год» (Scudder, 1962, p. 89). Выращивание урожая на продажу не кажется также альтернативой производства для жизнеобеспечения, т. е. средством получить деньги на покупку еды, способным повлиять на объем производства злаков. Наконец, в каждом таком случае простого товарного производства необходимо выяснять, действительно ли торговля изымает пригодный для обмена излишек из циркуляции внутри общины. Получается так, что конвертировали свою продукцию в скот именно те крестьяне тонга, к кому особенно часто обращались родственники с настоятельными просьбами о помощи в периоды нехватки пищи — скот создавал для них фонд, который можно было вновь продать и на вырученные деньги купить пшеницы (там же, p. 89 и след., 179–180; Colson, 1960, p. 38 и след.).

* п/р — потребители/работник, а/р — площадь в акрах/работник.

[5] бху=сумма(ху)/сумма(х-квадрат), где х=отклонение каждой единицы от среднего значения х (среднего п/р), у=отклонение от среднего значения у (а/р). Следует подчеркнуть, что при таком ограниченном и рассеянном распределении различий между домохозяйствами регрессия в случае Мазулу (и в последующих рассматриваемых случаях) имеет малое предсказательное и объяснительное значение. Она приведена здесь только как характеризующая основную тенденцию вариаций.

Таблица 3.2. Различия между домохозяйствами по показателю «площадь в акрах/работник»: Мазулу*

Потребители/работник	*1,00–1,24*	*1,25–1,49*	*1,50–1,74*	*1,75–1,99*	*2,00+*
Средний показатель по домохозяйствам (площадь в акрах/работник)	1,96	2,16	2,07	3,04	3,28
(Число случаев)	(5)	(5)	(6)	(1)	(3)

* В данных по мазулу имеется следующее усложнение: в более богатых домохозяйствах, способных поставлять пиво для работников извне, часть расходуемого на это труда не исходит непосредственно от такой домашней группы. И тогда, с одной стороны, цифры показателя «обрабатываемая площадь/работник» в данном случае не подтверждают справедливости принципа Чаянова — богатые дома работают меньше, чем показано, бедные — больше. С другой стороны, определенная часть пива, таким образом обеспечиваемого, может содержать сгусток законсервированного труда снабжающих домохозяйств, так что на протяжении длинного временного отрезка наклонная «интенсивность/работник» снова становится ближе к приводимым в отчете по мазулу данным. Ясно, что нужна тонкая корректировка или же необходимы непосредственные измерения рабочего времени каждого работника — ни то, ни другое невозможно сделать на основе наличных данных.

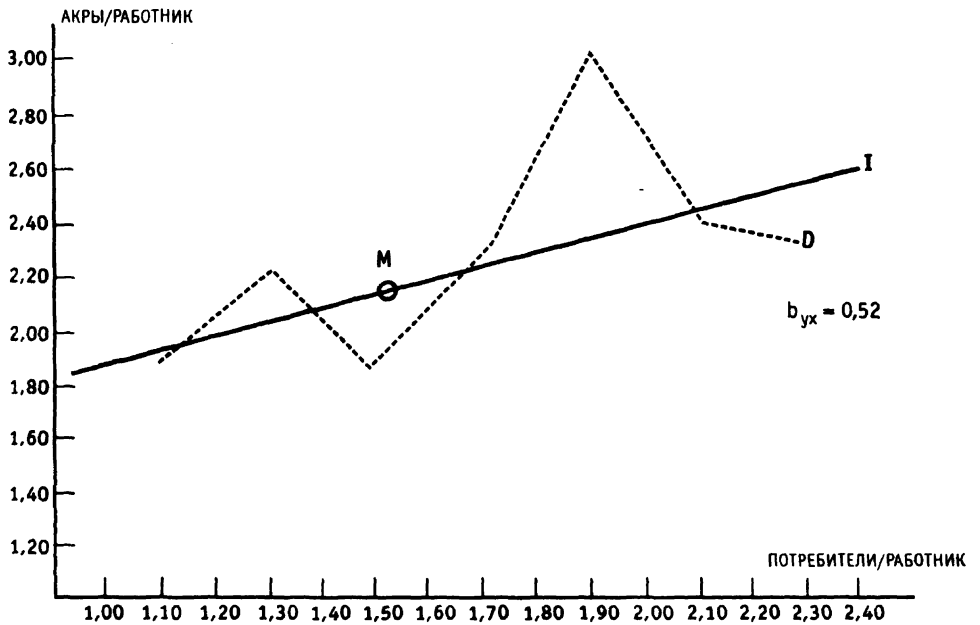


Рисунок 3.1. Мазулу: основная тенденция и вариации интенсивности труда домохозяйств

приращения на 1,00 в отношении числа потребителей к работнику. Но это искусственное построение. Ломаная линия (D) на рис. 3.1 отражает попытку изобразить более правдоподобное поведение вариативности, значимое стремление отойти от линейного представления зависимости между интенсивностью и структурой рабочей силы. Эта линия, *кривая реальной интенсивности*, была построена на основе средних значений интенсивности (средние значения колонок), взятых на интервалах 0,20 по отношению «потребители/работник». Заметьте, что кривая имела бы иные очертания, если бы была построена на основе значений табл. 3.2. Располагая столь незначительным числом наблюдений (20 домохозяйств), трудно сказать, какая из этих версий наиболее валидна. Статистическая интуиция подсказывает, что с увеличением числа примеров кривая может стать сигмовидной (~ кривая) или выгнутой направо и вверх, наподобие экспоненты. Обе эти конфигурации, как и другие, встречаются в таблицах Чаянова. Что, однако, кажется более важным и согласующимся с выработанным пониманием, так это то, что вариации в интенсивности труда возрастают по мере приближения к двум экстремумам п/р ряда, нарушая или даже изменяя на противоположное направление наклонной на ее наиболее стабильном среднем отрезке. В точках экстремума на шкале структур домохозяйств (отношения п/р) правило Чаянова становится опровержимым. На одном конце располагаются домохозяйства, испытывающие недостаток в мужской силе или подвергшиеся каким-то напастям. (Домохозяйство J в сериях Мазулу, представленное самой правой точкой, служит таким примером: это женщина, овдовевшая к началу периода культивации и вынужденная содержать троих детей доподросткового возраста.) На другом конце спад кривой интенсивности в левой части в некоторый момент прекращается, поскольку отдельные группы включают работников, которые трудятся сверх собственных потребностей. С этой точки зрения (с точки зрения их традиционных запросов), они работают с избыточной интенсивностью.

Но следующая процедура не обнаруживает, по крайней мере однозначно, избыточного продукта. Для этого необходимо построить *наклонную нормальной интенсивности*, исходящую настолько же из теории, насколько и из действительности: наклонную, отражающую вариации в трудовых затратах, требующихся для обеспечения каждого домохозяйства по традиционным нормам пропитания, предполагая, что каждое домохозяйство оставляет провизию для себя. Необходимо, другими словами, представить *домашний способ производства* таким, каким он выглядел бы, если бы не осложнялся включенностью домохозяйств в более крупные структуры социума. Воплощая домашний способ производства как таковой в его задатках (теоретических возможностях), эта линия нормальной интенсивности могла бы также считаться истинной наклонной Чаянова, так как она представляет наиболее строгую установку правила Чаянова. Поскольку оно основывается на производстве, подчиненном определенной, традиционной цели, постольку правило Чаянова не допускает какой-либо пропорциональной зависимости между интенсивностью и относительной производительностью труда. В принципе, это строго обусловливает наклонную такого отношения: интенсивность труда при домашнем способе производства должна возрастать пропорционально увеличению потребительских запросов при каждом приращении на 1,00 соотношения

«потребители/работник». Только в этом случае необходимая (нормальная) выработка продукта на душу будет обеспечиваться в каждом домохозяйстве, независимо от конкретного состава домохозяйств. Это, таким образом, функция интенсивности, которая согласуется с теорией домашнего производства — так как отклонения от нее, встречающиеся в действительности, соответствуют характеру более широкого социума.

Как же мы определяем истинную наклонную Чаянова для Мазулу? По Скаддеру, 1,00 акр обрабатываемой земли на человека должен обеспечить достаточное пропитание. Однако, «на человека» относится здесь ко всем без дифференциации по полу и возрасту. Так как, по нашим предварительным подсчетам, население деревни, составляющее 123 человека, сводится к 86,20 полным потребителям (за стандарт принят взрослый мужчина), то для нормального пропитания каждого потребителя потребуется 1,43 акра. Поэтому истинная наклонная Чаянова — это линия, выходящая из начала координат и возрастающая на величину 1,43 акр/работник для каждого приращения на 1,00 потребители/работник.

Прежде чем переходить к измерению реальных отклонений от этой наклонной, необходимо сделать выбор между альтернативными формулировками правила Чаянова, так как это практически скажется на представлении о нормальной интенсивности. Большая часть предшествующего анализа относится к формулировке, в соответствии с которой интенсивность труда растет с увеличением относительного числа потребителей. Однако закон Чаянова хорошо выражается и как обратное соотношение между интенсивностью домашнего труда и относительным числом производителей; т. е., чем меньше производителей приходится на потребителей, тем больше должен работать каждый производитель. С точки зрения логики, эти два утверждения симметричны, но с точки зрения социологии, по всей вероятности, нет. Первая формулировка лучше отражает существующие в действительности тяготы, бремя, налагаемое на полноценных производителей теми зависимыми от них людьми, которых они должны кормить. Может быть, именно поэтому Чаянов предпочитал употреблять прямую формулировку, и я буду поступать так же.[6]

На рис. 3.2 линия Чаянова (C) поднимается слева направо, интенсивность возрастает с увеличением относительного числа потребителей в соответствии с подсчитанным коэффициентом 1,43 а/р на 1,00 п/р. Линия проходит через разброс точек. Еще раз оговоримся, что эти точки отражают различия в интенсивности труда между домохозяйствами *de facto*. Но в непосредственном соседстве с истинной наклонной Чаянова или даже наложении на нее их значение изменяется: теперь они говорят о модификациях, сообщаемых домашнему производству его включенностью в более широкую организацию общества. Эти модификации также суммарно отражаются в виде отклонения наклонной реальной интенсивности (I) от наклонной Чаянова, поскольку первая — 0,52 а/р для каждого 1,00 п/р из средних показателей интенсивности и структуры — представляет собой сведение различий в домашнем производстве к их основной тен-

[6] Диаграмматическое выражение правила Чаянова, сформулированного как обратное отношение, представлено в интересном анализе коррелирующих вариаций домашней рабочей силы и предпочтительной интенсивности труда в индейских земледельческих семейных хозяйствах — см. Clark and Haswell, 1964, p. 116.

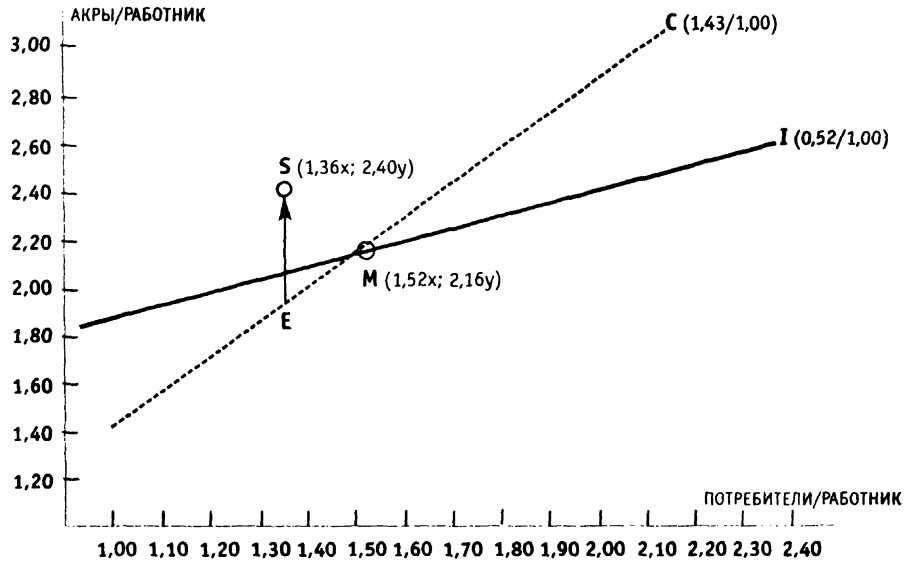


Рисунок 3.2. Мазулу: эмпирическая и чаяновская наклонные интенсивности труда

денции. Положение обеих линий, характер их пересечения в пределах известных значений, отражающих различия между домохозяйствами, дают специфичный для данного сообщества профиль трансформаций домашнего производства, обусловленных его включенностью в социальную систему (рис. 3.2).

Теперь такой профиль может быть очерчен непосредственно для Мазулу, и некоторые из его конфигураций — замерены. Наклонная эмпирического производства (I) проходит выше наклонной Чаянова в ее левой части. Расхождение между ними достигает значительной степени потому, что определенные домохозяйства (многие среди них хорошо обеспечены мужской силой) возделывают больше земли, чем им необходимо. Они работают с избыточной интенсивностью, а не с интенсивностью, достаточной просто для удовлетворения собственных нужд, потому что они включены в общественную систему производства, а не просто в домашнюю систему. Они вкладывают в более широкую систему *избыточный домашний труд*.

Как показано в табл. 3.3, с экстраординарными усилиями работают 8 из 20 производственных групп Мазулу. Для них средний показатель структуры мужской силы — 1,36 потребителя/работник, средняя интенсивность — 2,40 акра/работник. Давайте отметим эту точку, точку среднего избыточного труда (S) на профиле Мазулу (рис. 3.2). Ее координаты выражают стратегию экономической интенсификации Мазулу. Расстояние по вертикали от S до наклонной нормальной интенсивности выражает среднюю величину, обусловливающую импульс к избыточному труду для производящих домохозяйств:

Таблица 3.3. Нормальные и эмпирические вариации интенсивности труда домохозяйств: Мазулу

Домохозяйство	*Потребители/работник (X)*	*Площадь в акрах/работник (Y)*	*Интенсивность по Чаянову в акрах/работник (Cy)*	*Отклонения от истинной наклонной Чаянова (Y–Cy)*
O	1,00	1,71	1,43	+ 0,28
Q	1,08	1,52	1,54	– 0,02
B	1,15	1,29	1,65	– 0,36
S	1,15	3,09	1,65	+ 1,44
A	1,20	2,21	1,72	+ 0,49
D	1,30	2,26	1,86	+ 0,40
C	1,37	2,40	1,96	+ 0,44
M	1,37	2,10	1,96	+ 0,14
H	1,43	1,96	2,04	– 0,08
R	1,46	2,09	2,09	0
G	1,52	2,02	2,17	– 0,15
K	1,57	1,31	2,25	– 0,94
I	1,65	2,17	2,36	– 0,19
N	1,65	2,28	2,35	– 0,08
P	1,65	2,41	2,36	+ 0,05
E	1,66	2,23	2,37	– 0,14
F	1,87	3,04	2,67	+ 0,37
T	2,03	2,06	2,90	– 0,84
L	2,05	2,73	2,93	– 0,20
J	2,30	2,36	3,29	– 0,93

0,46 акров/работник, или 23,60% (так как нормальная интенсивность при 1,36 п/р составляет 1,94 а/р). В этих домохозяйствах сосредоточены 20,50 действующих производителей, или 35,60% рабочей силы деревни. Таким образом, 40% домашних производственных групп, располагающие 35,60% рабочей силы, в среднем функционируют на уровне, превосходящем нормальную интенсивность труда на 23,60%. Таково значение Y для точки S.

X-координата импульса избыточности (S) в соотношении со средним показателем структуры домохозяйств (M) отражает то, как тенденция к интенсификации распределяется в общине (рис 3.2). Чем больше S отклоняется влево от среднего показателя структуры (п/р) (X=1,52 п/р), тем выше в домашних группах пропорция работников, которые функционируют на уровне избыточного труда. Чем ближе, однако, S к середине, тем выше доля общего участия в избыточном труде; сдвигаясь вправо, S будет указывать на экстраординарную экономическую активность в домохозяйствах с пониженной трудоспособностью. В случае Мазулу, средний импульс избыточности (S) находится определенно левее среднего показателя структуры (M) по деревне. По показателю п/р шесть из восьми домохозяйств, работающих с избыточной интенсивностью, находятся ниже среднего. Для всех восьми домохозяйств средний показатель структуры ниже на 0,16 п/р или на 10,50%, чем средний показатель в общине в целом.

Наконец, на основе имеющихся материалов (табл. 3.1 и 3.3) можно подсчитать долю избыточного (домашнего) труда в производстве общего продукта деревни. Это делается прежде всего путем суммирования избыточной площади (в акрах), обрабатываемой теми домохозяйствами, которые производят с интенсивностью выше средней (число работников умножалось на показатели избыточного труда для каждого из восьми случаев). Общий объем избыточного труда, подсчитанный таким образом, составил 9,21 акра. Площадь всей обрабатываемой жители Мазулу земли составляет 120,24 акра. Следовательно, 7,67% продукта, полученного в деревне, представлены продуктом избыточного труда.

Необходимо подчеркнуть, что термин «избыточный труд» относится непосредственно к домашним группам и что речь идет об «избытке» по сравнению с их средней потребительской квотой. Деревня Мазулу в целом не обнаруживает избыточных трудовых затрат. То, что обрабатываемая деревней общая площадь несколько меньше, чем это необходимо с точки зрения ее потребительских запросов, до некоторой степени является свидетельством характерных особенностей и относительной неэффективности существующей социальной стратегии. (Так, точка среднего показателя структуры домохозяйств [1,52 п/р] на наклонной прямой, отражающей реальное производство [I], находится ниже, чем проходит истинная наклонная Чаянова [C].) Непроизводящий класс не мог бы жить за счет результатов труда жителей деревни Мазулу — по крайней мере, без реальных антагонизмов и потенциальных конфликтов.

Математическое обоснование недопроизводства в этой деревне очевидно. Если некоторые группы работают с интенсивностью, превышающей среднюю, то другие работают с интенсивностью, настолько не дотягивающей до средней, что на выходе продукции общий баланс оказывается слегка отрицательным. Это соотношение неслучайно. Напро-

тив, профиль производства в целом *следует рассматривать в качестве проекции интегрированной социальной системы*, отражающей как среднюю норму интенсивности домашнего труда, так и наклонную прямую практической интенсивности, как показатели недопроизводства домашней экономики, так и показатели избыточности в ней. Пониженная производительность в одних домах не является независимой от избыточного труда других домов. В действительности (насколько позволяет судить имеющаяся информация), неудачи домашней экономики можно приписать действию внешних по отношению к организации производства факторов: болезней, смертей, европейского влияния. Тем не менее, рассмотрение этих неудач в отрыве от успехов может создать ложное впечатление, что некоторые семьи просто оказываются неспособными достигнуть успехов по причинам, целиком зависящим от них самих. Отдельные семьи могли не делать успехов именно потому, что заранее была очевидна возможность жить за чужой счет. И даже недопроизводство из-за непредсказуемых обстоятельств оказывается приемлемым для общества; оно терпимо по отношению к ослабленным домохозяйствам благодаря избыточной интенсивности труда других, которая обладала самостоятельной динамикой, как бы рассчитанной на предупреждение трагедий домашнего производства вследствие тех или иных социальных катаклизмов. На профиле интенсивности, таком как на рис. 3.3, мы имеем дело с распределением вариаций в экономических показателях взаимосвязанных домохозяйств — другими словами, с социальной системой домашнего производства.

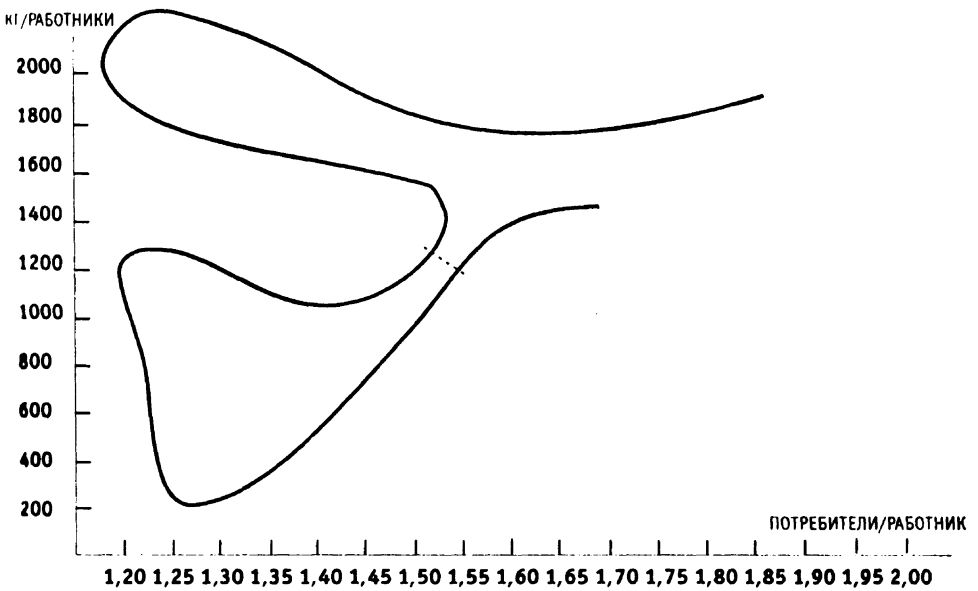


Рисунок 3.3. Деревня Ботукебо, капауку: Различия между домохозяйствами по интенсивности труда (1955)

У капауку западной Новой Гвинеи иная экономическая система, представляющая весьма отличающуюся модель с гораздо более разработанной стратегией интенсификации. Но капауку имеют и другую *политическую* систему, способную мобилизовать усилия домашней экономики для накопления продуктов производства, которые могут быть предметом обмена, в первую очередь — свиней и сладкого картофеля. Обмен и перераспределение ценностей у капауку — это основные тактики ведения открытой конкурентной борьбы за престиж (Pospisil, 1963).

Выращивание сладкого картофеля — ключевой сектор производства. Капауку в очень большой степени — их свиньи в меньшей — живут благодаря сладкому картофелю. Под него отводится свыше 90% обрабатываемой земли, и семь восьмых трудовых затрат уходят на его культивацию. Тем не менее, различия между домохозяйствами по объему производства сладкого картофеля экстраординарны: восьмимесячный период наблюдений Посписила за 16 домохозяйствами дал десятикратный разброс показателя «производимый продукт/домохозяйство» (табл. 3.4).

И у капауку мы опять-таки можем судить об интенсивности труда только по получаемому продукту. Колонка интенсивности в табл. 3.4 представляет интенсивность в килограммах сладкого картофеля, производимых одним работником — что, возможно, приводит нас к ошибкам, подобным тем, с которыми мы сталкивались, имея дело с соответствующими цифрами для Мазулу, поскольку разные работники затрачивают неодинаковые усилия для получения единицы веса продукции. Более того, я осмелился пересмотреть сделанные этим этнографом подсчеты домашнего потребления, приведя их в большее соответствие с данными, относящимися к другим обществам Меланезии, и принимая потребности взрослой женщины за 0,80 потребностей взрослого мужчины, вместо 0,60 у Посписила — цифры, которую он вывел после беглого изучения традиционной диеты. (Что касается других членов домохозяйств: дети считались за 0,50 потребителя, подростки за 1,00 и старики обоих полов — за 0,80.) Подростки считались за 0,50 работника, следуя практике, принятой этнографом.

Различия в интенсивности домашнего труда компонуются в совершенно отличную модель. При изучении таблицы не обнаруживается отчетливой прямой Чаянова. Но кажущаяся нерегулярность поляризуется или, скорее, раскладывается на две упорядоченные конфигурации, когда вариативные данные по домохозяйствам отражаются графически (рис. 3.3). Все выглядит так, будто деревня капауку делится на две «популяции», каждая из которых имеет отдельную хозяйственную кривую. В одном случае, в какой-то мере соответствующем наклонной Чаянова, интенсивность возрастает с ростом относительного числа потребителей — в то время как в другой «популяции» зависимость обратная. И дело не только в том, что домохозяйства последней весьма производительны на фоне своей трудоспособности, но в том, что группа в целом находится на заметно более высоком уровне, чем домохозяйства первой серии. Но ведь у капауку имеется система «бигменов» классического меланезийского типа (см. ниже «Экономическая интенсивность общественного порядка»), политическая организация, которая обычно поляризует человеческие отношения, способствуя продуктивному процессу: группируя по одну сторону бигменов или будущих бигменов, а также их приверженцев, продукты труда

Таблица 3.4. Различия между домохозяйствами при производстве сладкого картрфеля: деревня Ботукебо, капауку (Новая Гвинея), 1963

Домохозяйство (код этнографа)	Число членов	Упорядоченное количество потребителей*		Число работников	Кг/домохозяйство	Отношение потребители/работник (пересмотренное)	Интенсивность (кг/работник)
		по Посписилу	пересмотренное				
IV	13	8,5	9,5	8,0	16,000	1,19	2,000
VII	16	10,2	11,6	9,5	20,462	1,22	2,154
XIV	9	7,3	7,9	6,5	7,654	1,22	1,177
XV	7	4,8	5,6	4,5	2,124	1,25	0,472
VI	16	10,1	11,3	9,0	6,920	1,26	0,769
XIII	12	8,9	9,5	7,5	2,069	1,27	0,276
VIII	6	5,1	5,1	4,0	2,607	1,28	0,652
I	17	12,2	13,8	10,5	9,976	1,31	0,950
XVI	5	3,2	4,0	3,0	1,557	1,33	0,519
III	7	4,8	5,4	4,0	8,000	1,35	2,000
V	9	6,4	7,4	5,5	9,482	1,35	1,724
II	18	12,4	14,6	10,5	20,049	1,39	1,909
XII	15	9,5	10,7	7,5	7,267	1,44	0,969
IX	12	8,9	9,5	6,5	5,878	1,46	0,904
X	5	3,6	3,8	2,5	4,224	1,52	1,690
XI	14	8,7	9,1	4,5	8,898	2,02	1,978

* О «пересмотренных» оценках потребления — см. текст.

† Взрослые (М и Ж) посчитаны = 1,00 работника, младшие подростки и старики обоих полов как 0,50 работника.

Источник: Pospisil, 1963.

которых бигмены способны гальванизировать,* а по другую сторону — тех, кто удовлетворяется восхвалением и живет за счет амбиций других.[7] Вот идея, достойная того, чтобы ее высказать в качестве предсказания: это раздвоенное распределение, «рыбий хвост» интенсивности домашнего труда будет обнаруживаться повсюду в меланезийских системах, имеющих бигменов.

Хотя это и не очевидно на первый взгляд, неявно выраженная линия Чаянова действительно присутствует в разбросе вариаций интенсивности домохозяйств. Ее следует математически выделить (опять-таки как линейную регрессию отклонений от средних значений). В результате, наклонная прямая интенсивности домашнего труда поднимается слева направо по направлению к отметке 1007 кг сладкого картофеля на работника для каждого приращения (в среднем) на 1,00 отношения потребители/работник. Рассмотренный с точки зрения соответствующего стандартного отклонения, этот наклон у капауку является более пологим, чем эмпирическая наклонная прямая Мазулу (в z-единицах $b\ x'y' = 0{,}62$ для Мазулу и 0,28 для Ботукебо**). Еще интереснее, что истинная линия изменений у капауку совершенно отличается от их наклонной нормальной интенсивности (*рис.* 3.4).

Я изобразил наклонную нормальной интенсивности (истинная линия Чаянова) по данным краткого изучения системы питания Посписила, наблюдавшего 20 человек в течении 6 дней. Рацион среднего взрослого мужчины составил 2,89 кг сладкого картофеля в день, следовательно, 693,60 кг за 8 месяцев, в течение которых проводилось исследование производства. Наклонная увеличения интенсивности 694 кг/работник для каждого 1,00 п/р проходит существенно ниже наклонной эмпирической интенсивности, и, действительно, она не пересекается в дальнейшем с этой последней в разбросе показателей реальных вариаций домашнего производства. Профиль совершенно отличен от профиля Мазулу, и отличен именно в значимых показателях.[8]

9 из 16 домохозяйств Ботукебо работают с избыточной интенсивностью (*табл.* 3.5). Эти 9 домов включают 61,50 работника, или 59% всей рабочей силы. Средний показатель их структуры 1,40 потребители/работник, средний показатель интенсивности — 1731 кг/работник. Следовательно, точка среднего избыточного труда S находится слегка правее точки среднего показателя структуры домохозяйств — на 2% в п/р отношении. Фактически, 6 из 9 домов находятся ниже среднего показателя структуры домохозяйств, но это отклонение не трагедия. Импульс к добавочному труду кажется распределенным более равномерно у капауку, чем у жителей Мазулу. С другой стороны, сила этого импульса определенно выше. Как показывает Y-координата S, средняя тен-

* Очевидно, имеется в виду активно использовать в престижном обмене.

[7] Здесь заложена опасность, которая действительно реализуется в Ботукебо, где производство бигменов не является экстраординарным, так что лидер, который успешно накапливает похвалы и приверженцев, рискует в конце концов свести на нет все свои усилия.

** Название исследовавшейся Посписилом деревни папуасов капауку.

[8] Может быть высказан довод о необходимости включить в домашние квоты потребления, а следовательно, и в наклонную нормальной интенсивности, добавочное количество сладкого картофеля, эквивалентное количеству корма для свиней, который необходим для обеспечения нормального рациона свинины на душу. Помимо того, что могут быть приведены и доводы против этого, опубликованные данные не дают возможности сделать подобные подсчеты.

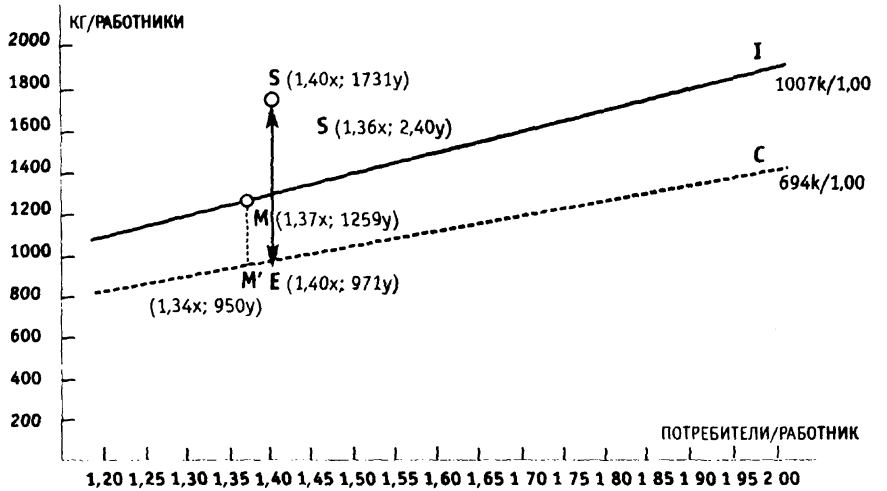


Рисунок 3.4. Ботукебо, капауку: социально обусловленные отклонения от наклонной Чаянова в интенсивности труда

Таблица 3.5. Ботукебо, капауку: вариации в интенсивности труда домохозяйств в соотношении с нормальной интенсивностью труда

Домохозяйство	*П/р*	*Кг излишков/ работник*	*Нормальный показатель Y*	*Отклонение от нормальной интенсивности*
IV	1,19	2000	825	+ 1175
VII	1,22	2154	846	+ 1308
XIV	1,22	1177	846	+ 331
XV	1,25	472	867	– 395
VI	1,26	769	874	– 105
XIII	1,27	276	881	– 605
VIII	1,28	652	888	– 236
I	1,31	950	909	+ 41
XVI	1,33	519	922	– 403
III	1,35	2000	936	+ 1064
V	1,35	1724	936	+ 788
II	1,39	1909	964	+ 945
XII	1,44	969	999	– 30
IX	1,46	904	1013	– 109
X	1,52	1690	1054	+ 636
XI	2,02	1978	1401	+ 577

денция избыточной интенсивности для значения 1731 кг/работник на 971 кг выше нормальной интенсивности (отрезок SE). Другими словами, 69 групп капауку, составляющих 59% рабочей силы, работают в среднем с интенсивностью на 82% выше средней.[9]

Коллективный избыточный труд этих групп приносит 47 109 кг сладкого картофеля. Продукция всей деревни Ботукебо составляет 133 172 кг. Таким образом, 35,37% всего общественного продукта — это доля избыточного труда. Взятая в сравнении с Мазулу (7,67%), эта цифра привлекает наше внимание к тому, что прежде оставалось за пределами рассмотрения: обычная структура домохозяйств является также частью стратегии интенсификации общины. Превосходство Ботукебо над деревней Мазулу объясняется не только бóльшим объемом или более равномерным распределением избыточного труда. Домохозяйства Ботукебо в среднем более чем вдвое превосходят по численности работников домохозяйства деревни Мазулу и за счет этих различий наращивают свое превосходство в интенсивности.

Наконец, как показывает профиль интенсивности капауку, эффект избыточного производства перемещает показатель реальной производительности на значительную величину выше нормальной. В точке, отмечающей средний показатель структуры домохозяйств, на наклонной реального роста интенсивности труда прирост на 309 кг/работника (29%) выше, чем на наклонной прямой Чаянова (отрезок M-M′ на рис. 3.4). По отношению к потребительским запросам людей (свиньи не учитываются) деревня Ботукебо в целом имеет избыточный продукт (производит с избытком).

Различия в интенсивности труда между Мазулу и Ботукебо суммируются в табл. 3.6. Эти различия выражают количественные показатели двух разных способов социальной организации домашнего производства.

Ясно, что исследовательская задача не исчерпывается изображением профиля интенсивности, она только поставлена. Нам предстоит трудная и сложная работа, которая

Таблица 3.6. Показатели домашнего производства: Мазулу и Ботукебо

	Импульс к избыточному труду домохозяйств (стратегия интенсификации)*			*Среднее отклонение домохозяйств от нормальной Чаянова*	*Процент всего произведенного благодаря избыточному труду продукта*
	Процент домохозяйств, работающих с избыточной интенсивностью	*Процент всей рабочей силы, работающей с избыточной интенсивностью*	*Средний показатель производства излишков в отношении к нормальной интенсивности*		
Мазулу	40	35,6	123,6	+ 2,2%	7,67
Ботукебо	69	59,4	182,0	+ 32,9%	35,37

* Касается домохозяйств, работающих с избыточной интенсивностью.

[9] Включены и свиньи; показатель производства деревни в целом все же выше нормы коллективного жизнеобеспечения (Pospisil, 1963, p. 394 и след.).

затеяна только потому, что она обещает много дать антропологической экономике, и которая состоит не просто в накапливании профилей производства, но и в их интерпретации с точки зрения их социологического содержания. В случае с деревнями Мазулу и Ботукебо такая интерпретация должна сосредоточить внимание на политических различиях, на контрасте между системой бигменов капауку и традиционными политическими институтами, описанными исследователем тонга как «эмбриональные», «в значительной степени эгалитарные» и совершенно не связанные с домашней экономикой (Colson, 1960, p. 61 и след.). Остается выявить специфику подобных отношений между формами политической организации и экономической интенсификацией, а также обозначить менее драматичное экономическое воздействие систем родства, почти незаметное в своей прозаичности и повседневности, но однако не менее мощное, когда дело касается детерминирования ежедневного производства.

Родство и интенсивность экономики

Отношения родства, которые по преимуществу связывают домохозяйства между собой, должны влиять на их экономическую деятельность. Десцентные группы* и брачные союзы различной структуры, даже межличностные сети родственных связей различных моделей в разной степени поощряют избыточный домашний труд. И также с переменным успехом, в стремлении обеспечить более или менее интенсивную эксплуатацию местных ресурсов, отношения родства противостоят центробежной тенденции ДСП. Вот, таким образом, идея, в одном отношении банальная, в других — парадоксальная, однако она указывает на некоторую проблему, достойную дальнейшего исследования: при прочих равных, гавайская система родства** представляет собой более интенсивную систему экономики, нежели эскимосская. Просто потому, что гавайская система, в понимании Моргана, имеет более высокую степень классификации: более интенсивную идентификацию прямых и боковых родственников.

Если эскимосская система родства категориально изолирует нуклеарную семью, размещая остальных в социальном пространстве определенно за ее пределами, то га-

* *Десцентные группы* — линиджи, кланы и т. п.

** *Система родства* — выраженная в специальных наименованиях (терминах родства, номенклатурах родства) совокупность принципов группировки родственников, сложившаяся в каждом конкретном обществе. Точкой отсчета в любой системе родства является индивид — эго, т. е. системы родства всегда эгоцентричны. Системы родства чрезвычайно многообразны; многочисленны также и их научные классификации и типологии. Подробнее см.: *М. В. Крюков.* Системы родства китайцев. М., 1972; Алгебра родства. Вып. I. Под ред. В. А. Попова. М., 1995. Гавайская система родства (лучше всего изучена на о-вах Полинезии) строится по так называемому генерационному принципу, при котором терминологически дифференцируются только группы родственников, относящихся к разным поколениям. Различия между прямыми и боковыми линиями родства, между отцовской и материнской сторонами родства игнорируются. Т. е., в поколении эго все родственники будут именоваться (условно) «братьями» и «сестрами», независимо от степени кровного родства и безотносительно к тому, кто является их прародителями в старших поколениях; в поколении отца и матери все будут (условно) «отцами» и «матерями». В поколении детей — «сыновьями» и «дочерьми». Таким образом, одни и те же категории родства распространяются на весьма широкий круг людей. Эскимосская система родства в основных чертах сходна с нашей. См. также примеч. к с. 184.

вайская неограниченно распространяет семейные отношения на боковые ветви. Гавайская экономика домохозяйств может подвергнуться такой же интеграции в общину домохозяйств. Все зависит от степени солидарности и широты ее распространения в системе родства. С этой точки зрения, гавайская система родства имеет преимущества перед эскимосской. Обеспечивая подобным образом более широкую кооперацию, гавайская система должна способствовать формированию более сильного социального давления на домохозяйства, обладающие большими трудовыми ресурсами, особенно на те, которые имеют наивысший показатель «потребители/работник». И при прочих равных условиях, гавайская система родства будет формировать более сильную тенденцию к накоплению излишка, чем эскимосская. Она также может способствовать установлению более высокого среднего уровня благосостояния в сообществе в целом. Наконец, по этой же причине гавайская система обеспечивает большие различия в количестве производимого домохозяйствами продукта на душу населения и в целом меньшие различия в интенсивности труда на одного работника.

Помимо этого, гавайская система, вероятно, дает более высокий уровень использования имеющейся территории, более приближенный к техническим возможностям. Дело в том, что родство особым образом противостоит недопроизводству ДСП — оно противостоит не центростремительной нацеленности домохозяйств на собственное жизнеобеспечение, но центробежной тенденции домохозяйств к дисперсии, и, таким образом, не только недоиспользованию в домохозяйстве трудовых ресурсов, но и коллективному недоиспользованию территории. Система родства устанавливает общественный порядок, с бо́льшим или меньшим эффектом противодействующий заложенной в ДСП тенденции к дисперсии; соответственно этому происходит концентрация домохозяйств и использования ресурсов. Жители Фиджи, для которых, как мы уже видели, неродственник является чужаком и, следовательно, потенциальным врагом и жертвой, словосочетание *быть знакомым* (*veikiali*) понимают также как *быть в родстве* (*veiweikani*), а для понятия *мирное сосуществование* у них обычно используется словосочетание *жить как родственники* (*tiko vakaveiweikani*). Вот один из нескольких примитивных вариантов такого согласия, которого не хватает в ДСП, своего рода *modus vivendi*, где средства труда и производства остаются сегментированными и необъединенными. Но, опять же, разные системы родства, различаясь по силам привлечения людей друг к другу, должны в различной степени обеспечивать пространственную концентрацию. Они с той или иной степенью успеха преодолевают фрагментарность домашнего производства, а соответственно и определяют возможности освоения территории и ее эксплуатации.

В то же время родственная солидарность не может быть недифференцированной при исконно заложенной в домашнем способе производства раздробленности. Даже гавайское родство только формально охватывает родственной близостью социальный универсум. На практике оно постоянно учитывает не фиксируемые терминологией различия в социальной дистанции. Домохозяйство никогда полностью не поглощается более широким сообществом, и домашние связи никогда не бывают свободны от конфронтации с более широкими родственными отношениями. Это постоянное противоречие,

присущее примитивному обществу и его экономике. Но это противоречие не очевидно. Обычно оно затемняется чувством общности, распространяющимся на весьма отдаленные степени родства, чувством, мистифицированным не подлежащей критике идеологией реципрокности, и, сверх всего прочего, скрывается за перенесением принципа социальной солидарности с семьи на более крупные сообщества, за видимой гармонией организации, при которой линидж может показаться сильно разросшимся домохозяйством, а вождь — отцом своего народа. Вскрытие этого противоречия при нормальном течении жизни примитивного общества требует, таким образом, сознательного этнографического усилия. Кризис, *crise revelatrice**, наступает только случайно и обнажает структурную оппозицию так, что ее нельзя не распознать. При отсутствии же такого редкого шанса — или возможности тщательно ознакомиться с нюансами реципрокности (см. главу 5) — остается обратиться к занятным этнографическим курьезам вроде пословиц, скрытое глубокомыслие которых в форме парадоксов дает толкование тому, что иначе может показаться широко простершейся дружественностью.

Так, те же бемба, которые определяют родственника как «того, кому ты даешь пищу», определяют колдунью как ту, что «приходит к тебе в дом, садится и говорит: „я полагаю, ты скоро будешь готовить. У тебя сегодня есть такой добрый кусок мяса..." или „я полагаю, сегодня вечером пиво будет готово" или что-то в этом роде» (Richards, 1961, p. 202). Ричардс сообщает, что домохозяйки бемба во избежание необходимости угощать используют следующие хитрости: перед приходом в гости старшего родственника заблаговременно прячут пиво, а потом встречают гостя со словами: «Увы, сэр, мы несчастные бедняки. У нас нечего есть» (там же).[10]

У маори конфликт между интересами домохозяйства и более широкими интересами стал ходячей притчей во языцех — «открытым противостоянием», по словам Ферса. Ферс в одной из своих ранних статей, посвященной пословицам и поговоркам маори, писал о «прямых противоречиях между поговорками, которые проповедуют и гостеприимство и полную его противоположность, и щедрость и ее отсутствие» (Firth, 1926, p. 252). С одной стороны, гостеприимство «было в ряду высших добродетелей коренных жителей... эту добродетель вдалбливали во всех, она вызывала наибольшее одобрение. На практике от нее в значительной степени зависели репутация и престиж» (там же, p. 247). Однако Ферс столь же быстро подметил и целый набор популярных изречений противоположного содержания. Имелись пословицы и поговорки, в которых говорилось, что блюсти собственные интересы предпочтительнее, чем заботиться о других, придерживать пищу лучше, чем распределять ее между другими. «Мясо остается твоим, пока оно сырое». Далее следует добавление: «Приготовленное, оно достается другому».

* Разоблачающий кризис (*фр.*).

[10] Подобные же побуждения обнаруживались и у пигмеев Итури: «Когда охотники возвращаются на стоянку, все немедленно приходят в возбуждение: остававшиеся на стоянке толпятся, ожидая рассказов о том, как прошла охота, и, возможно, нескольких кусков сырого мяса. В этой суматохе можно заметить мужчин и женщин, но чаще женщин, украдкой прячущих часть своей доли под листья, которыми крыта крыша их хижины, или в стоящий поблизости пустой горшок. Ведь хотя какой-то дележ произойдет прямо здесь, самый главный будет на семейной стоянке, и семейные интересы отнюдь не полностью подчинены лояльности общине, так что здесь нет никакого мошенничества» (Turnbull, 1965, p. 120; ср. Marshall, 1961, p. 231).

Пословица советует есть мясо недожаренным — лишь бы не пришлось делиться им с другими. Другая пословица гласит: «Чтобы не было неприятностей, жарь свою крысу [любимое блюдо маори] прямо в шкуре». Одна из поговорок в благородном акте дележа видит нечто, оставляющее после себя сильное неудовольствие:

Haere ana a Manava yeka	Обрадованное сердце ушло прочь,
Noho ana a Manava Kuwa	*огорченный разум остался*

В другой то же говорится об утомительном попрошайничестве родственников:

He huanaga ki Matiti	Зимой — дальний родственник,
He tama ki Tokerau	осенью — сын

— о человеке, который зимой, когда сажают растительные культуры, всего лишь дальний родственник, а осенью, когда собирают урожай, вдруг становится «сыном». Эти противоречия житейской мудрости маори передают реальный конфликт общества — «два диаметрально противоположных принципа поведения действуют бок о бок»... Ферс, однако, не сделал паузы, чтобы проанализировать эти образцы народной мудрости как таковые — насколько правдиво отражают они факты социальной жизни. Вместо этого он встал на позиции своего рода «наивной антропологии»,[11] хорошо согласующиеся с Экономической Наукой: в своей основе это была оппозиция человеческой природы и культуры, «естественного стремления индивида к собственной выгоде» и «выраженной морали социальной группы». Леви-Стросс, вероятно, сказал бы, что это, помимо всего прочего, еще и модель мышления маори: ведь пословица противопоставляет сырое приготовленному, так же как обладание отдаванию, а нежелание делиться — реципрокности, т. е. природу — культуре. В любом случае, в более позднем исследовании по экономике маори Ферс разъясняет, почему противостояние этих двух принципов было выстроено именно по оси «дальний родственник — сын» (Firth, 1959a). Так выразился конфликт между разветвленной системой родства и домашними интересами *ванаау*, домохозяйства, «основной экономической ячейки маори»:

> *Ванаау* коллективно владело некоторыми видами собственности, а также, как корпоративная единица, пользовалось правами на землю и ее плоды. Задачи, требующие участия небольшой группы работников и не очень сложно организованной кооперации, выполнялись *ванаау*, и на основе этого в значительной мере обеспечивалось снабжение пищей. Каждая семейная группа представляла собой сплоченное, самодостаточное объединение, справлявшееся со своими собственными делами, как экономическими, так и социальными, за исключением тех случаев, когда они затрагивали интересы всей деревни или политические интересы племени. Члены ванаау как единого целого жили и питались вместе, отдельной группой (Firth, 1959a, p. 139).[12]

[11] Это выражение Л. Алтуссера. См. его разбор «L'object du Capital» [«Предмет капитала». — *Примеч. пер.*] (Althusser, Ranciere, et al., 1966, vol. 2).

[12] Данная Ферсом интерпретация конфликтов социальных интересов, согласно которой они являются оппозицией между индивидом и обществом, к сожалению, провоцирует грандиозные мистификации, превалирующие в настоящее время в сравнительной экономике: здесь антропологи объединяются с экономистами в попытках доказать, что дикарями часто руководит грубый эгоизм и что даже бизнесмены преследуют более высокие цели. Отсюда вытекает, что люди везде действуют, руководствуясь смешанными мотивами — как «экономическими», так и «не экономическими», и классическое «экономическое» поведение везде, в принципе, одинаково, его валидность при анализе универсальна.

Домохозяйство в этих примитивных обществах постоянно пребывает в ситуации дилеммы и непрерывного маневрирования, вечно лавируя между заботой о благополучии дома и более широкими обязательствами по отношению к родственникам в надежде выполнять вторые, не нанося ущерба первой. Помимо парадоксов житейской мудрости, бытующих в пословицах и поговорках, это своеобразное перетягивание каната получает общее отражение в нюансах традиционной реципрокности. Потому что, несмотря на подразумевающуюся эквивалентность, традиционный реципрокный обмен часто не сбалансирован — в сугубо материальном смысле. Расплата за первоначальный подарок лишь более или менее соответствует ему по ценности и лишь более или менее непосредственно следует во времени. Вариации в стиле реципрокации хорошо коррелируют со степенями родства. Сбалансированность характерна для материальных отношений между дальними родственниками. Чем ближе к дому, тем менее выгодным становится обмен. Здесь приходится проявлять терпимость к задержкам или даже к полной неспособности вернуть «долг» («реципроцировать»). Сделать заключение, что родство теряет свою силу по мере того, как оно теряет свою близость, не значит удовлетворительно, или хотя бы просто логично объяснить суть явления, учитывая «растягивание» категорий родственной близости на весьма широкий круг людей. Более подходящим объяснением будет сегментарное разделение экономических интересов. Что́ определяет дифференциацию форм родственной солидарности и наполняет каждую из них соответствующим функциональным значением, что́ вкладывает глубокий смысл в такие разграничения, как дальний родственник/сын? Это экономическая позиция дома, семьи. Семейный дом — это место, где начинается благотворительность. Исходная точка отсчета степеней родственной близости — ДСП. Так что все, что говорится в главе 5 о тактической игре реципрокации, может быть принято во внимание и при анализе настоящей проблемы.

Несмотря на заложенное в самом основании социальной структуры примитивных обществ противоречие между домохозяйством и более широкой родственной группой (родней), случаи, когда эта структура дает трещину и конфликт выходит наружу, немногочисленны. Тем более ценна поэтому последовательная работа Ферса, посвященная жителям Тикопии, особенно поздний ее этап (1953/54), на котором он (в сотрудничестве со Спиллиусом) пересмотрел многие свои прежние выводы. Ему тогда представился

С одной стороны, хотя «туземец» вступает в реципрокный обмен не ради непосредственной материальной прибыли, он все же видит в нем реальную пользу, коль скоро подарок, сделанный сейчас, когда дарящий смог это себе позволить, возможно, будет возвращен позднее, когда в нем будет острая необходимость. С другой стороны, буржуазия известна своими вкладами в благотворительность и прочими способами извлечения духовной пользы из материальной прибыли. Объективная отдача при конкретном использовании ресурсов, направленном на извлечение максимальной выгоды или на что-то еще, смешивается таким образом с собственным конечным отношением субъекта экономики к процессу. И то и другое называется «пользой» или «результатами». Возвраты *de facto* таким образом смешиваются с удовлетворением интересов субъекта, мотивации субъекта — с существом его деятельности. Но ведь при этом игнорируются реальные различия в обращении товаров ради кажущегося сходства получаемого удовлетворения. Несостоятельность попыток «школы формализма» извлечь принцип индивидуальной максимизации из его буржуазного контекста и распространить на весь мир убийственно демонстрируется данной путаницей (ср. Burling, 1962; Cook, 1966; Robbins, 1935; Sahlins, 1969).

случай наблюдать этих прославившихся своим гостеприимством людей в годину испытания голодом (Firth, 1959a). Природа нанесла тикопиа сразу два удара: в январе 1952 и марте 1953 года разразились ураганы, серьезно разрушившие жилища, повредившие деревья и нанесшие урон несобранному урожаю. Это повело к нехваткам питания, варьировавшим по своей тяжести от района к району и от периода к периоду. В целом, самая трудная пора пришлась на сентябрь–ноябрь 1953 г., пора, описываемая этнографами как «голод». И все же народ выжил, так же как и социальная система. При этом первое произошло не только благодаря второму. Родство за пределами домохозяйства поддерживалось в рамках формального кодекса, хотя этот кодекс чтился при систематических нарушениях, так что если даже обществу тикопиа в целом удалось сохранить своего рода моральную устойчивость, оно все же явно обнаружило, что в основе его заложена неустойчивость. Кризис обнажил это. Ферс и Спиллиус говорят об «атомизации», фрагментации более крупных родственных групп и «более тесной интеграции» внутри домохозяйств. «Что голод сделал, — писал Ферс, — так это он *выявил* солидарность элементарной семьи» (Firth, 1959b, p. 84; курсив мой).

Экономическое расщепление проявило себя на разных «фронтах», но в первую очередь в сферах собственности и распределения. Даже при планировании восстановительных работ после первого урагана каждый дом был сам по себе (кроме домов вождей): «Почти во всех случаях использование ресурсов было направлено на обеспечение интересов семьи... Расчеты редко выходили за эти пределы» (p. 64). Предпринимались попытки отменить традиционную привилегию родни иметь доступ к семейным земельным наделам (p. 70). Земля, находившаяся в совместном владении близких родственников, стала причиной собственнических раздоров, порой заставлявших брата восставать против брата, порой приводивших к решительным разделам и строгому разграничению братских прав (Firth, 1959b; Spillius, 1957, p. 13).

В сфере распределения пищи процессы были более сложными. При обмене проявились колебания, которые нетрудно было бы предвидеть — от расширения сферы дружественной поддержки и щедрости в периоды испытаний до противоположной этому домашней изоляции, когда испытания оборачивались бедствиями.[13] В то время и в тех местах, где нехватка пищи была менее острой, экономика домашнего хозяйства могла даже перечеркнуть самое себя: семьи, находившиеся в близком родстве, приостанавливали свое отдельное хозяйство, чтобы «подбросить топлива в коллективный очаг». Однако при углублении кризиса включалась противоположная тенденция, имевшая две взаимодополняющие составляющие: уменьшение добровольного дележа и рост воровства.[14] По оценке Ферса, количество случаев воровства пятикратно возросло по сравнению с его первым пребыванием на Тикопиа двадцать пять лет назад, и если раньше

[13] Эти колебания обсуждаются дальше в главе 5. Они определяются, с одной стороны, правилом, согласно которому щедрость имеет тенденцию к расширению, когда в обществе проявляются различия в благосостоянии, и, с другой стороны, способностью социальной системы, при той форме конституциональной солидарности, которая ей присуща, к поддержанию этой исключительной щедрости, — способностью, снижающейся по мере нарастания общего бедствия.

[14] Если придерживаться терминологии, принятой в главе 5, можно сказать, что в этот период снижались показатели объединения и генерализованной реципрокности параллельно с возрастанием негативной реципрокности.

объекты воровства в основном ограничивались предметами «полуроскоши», то теперь в большинстве случаев воровство распространялось на запасы продовольствия — не оставались неприкосновенными и ритуальные урожаи, не оставались невинными и члены знатных домов. «Почти каждый воровал и почти каждый был обворован» (Spillius, 1957, p. 12). Между тем, после первоначальной волны взаимопомощи, частота и социальный диапазон актов дележа стали прогрессивно сокращаться. Вместо еды гости получали одни извинения, и вероятно неискренние. Запасы прятали от родни, даже запирали в ящики, к которым для охраны приставлялся один из домашних... Ферс следующим образом описывает подобное нетикопийское поведение:

> В ряде случаев родственники, подозревая, что у хозяина в доме имелась еда, подолгу просиживали там, болтая и ожидая, что хозяин наконец сдастся, и подадут еду. Но почти всегда хозяин держался до последнего и не отпирал ящики с едой, пока не уйдет гость (Firth, 1959b, p. 83).

Нельзя сказать, что это была война каждой семьи против каждой. Тикопиа сохраняли вежливость. Как писал Ферс, манеры выстаивали, даже если нравы падали. Однако кризис явился проверкой прочности социальной структуры. Он показал слабость этого декларативного «Мы, тикопиа» по сравнению с силой частного домохозяйства. Домохозяйство оказалось крепостью личного интереса, крепостью, которая в условиях кризиса отрезает себя от остального социума и поднимает мосты (когда не участвует в набегах на поля знакомых и родни).

ДСП должно быть оказано противодействие, он должен быть преодолен. И не просто по причинам технического свойства — потребности в более высоких уровнях кооперации, а потому, что экономика домашнего хозяйства настолько же ненадежна, насколько, казалось бы, функциональна — нудная жизнь для личности и угроза для общества. Одна из главных сил противодействия ДСП — более широкая сеть родства. Однако продолжающееся господство экономики домашнего хозяйства накладывает отпечаток на общество в целом: противоречие между инфраструктурой и суперструктурой родства, которое никогда полностью не подавляется, но всегда подспудно присутствует, коварно влияет на повседневное распределение благ и в критический момент может выйти на поверхность, чтобы ввести всю экономику в состояние сегментарного коллапса.

Экономическая сила политического порядка

> Два слова можно употребить [у ca'a*], говоря о пирах, *ngauhe* и *houlaa*. Первое буквально значит «еда», а второе — «слава» (Ivens, 1927, p. 60).

> «Не будь пиров, — сказал [мужчина вогео**], — мы не собирали бы столько каштанов и не сажали бы столько деревьев. Наверное, нам хватало бы пищи, но мы никогда бы не ели по-настоящему хорошо» (Hogbin, 1938–39, p. 324).

В ходе эволюции примитивного общества основной контроль над домашней экономикой, по-видимому, от формальной солидарности родственной структуры переходит

* *Ca'a* — одна из этнических общностей меланезийцев Соломоновых о-вов.
** *Вогео* — этническая общность меланезийцев Соломоновых о-вов.

к ее политическим аспектам. По мере политического оформления структуры, особенно по мере централизации власти в руках правящих вождей, экономика домашнего хозяйства мобилизуется для решения более крупных социальных задач. Такой импульс, посылаемый производству политикой, часто удостоверяется этнографически. И хотя первобытным лидером или вождем могут руководить его собственные амбиции, он воплощает конечные цели коллектива. В противовес частным интересам экономики домашнего хозяйства и ее мелочной озабоченности собственной выгодой он персонифицирует принцип общественной экономики. Племенная власть, которая есть сила или которая будет силой, вторгается в систему домохозяйства, чтобы подорвать его автономию, обуздать его анархию и дать свободу развитию его производительности. По наблюдениям Маргарет Мид, «темп жизни в каждой данной деревне манус*, количество находящихся в обороте товаров и, таким образом, их число в целом зависело от количества лидеров в ней. Их число варьирует в корреляции с их личной предприимчивостью, интеллектом, агрессивностью и многочисленностью родни, поддержку которой он может обеспечить» (Mead, 1973a, pp. 216–217).

Мэри Дуглас вывела то же правило, но наоборот — как теорию поражения власти — в своей основной монографии о леле района Касаи. Она сразу же отмечает экономические следствия: «Те, кому так или иначе приходилось иметь дело с леле, должны были заметить, что у них нет никого, кто мог бы давать распоряжения с обоснованной надеждой на повиновение... Недостаток авторитета имеет там давнюю историю, что и объясняет их нищету» (Douglas, 1963, p. 1). Мы уже сталкивались ранее с данным негативным эффектом, особенно в отношении недоиспользования жизненно важных ресурсов. Как выяснил Карнейро при изучении куикуру — а Изиковиц развивает сходную идею, исходя из данных по ламет, — проблема заключается в соотношении, с одной стороны, хронической тенденции к разделению и дисперсии общин и, с другой стороны, уровня развития политического контроля, который мог бы корректировать эту неустойчивость общинного состава и воздействовать на динамику экономики так, чтобы она более адекватно соответствовала техническим возможностям общества.

Этот аспект политической экономии примитивного общества я рассматриваю лишь кратко и схематично.

Все зависит от политического противодействия центробежной тенденции, склонность к которой присуща ДСП. Говоря иначе, степень приближения к производственным возможностям (при прочих равных факторах), достигаемая тем или иным обществом, является результатом наложения двух противоположных политических принципов: с одной стороны, центробежная дисперсия, присущая ДСП, ставшая уже рефлекторным механизмом поддержания мира; с другой стороны, согласие, которое может быть обеспечено стоящими над семейной общиной институтами иерархии и объединения, — институтами, успех которых скорее всего может быть непосредственно измерен концентрацией населения. Конечно, здесь дело не только в племенных институтах власти и не только в их вмешательстве, противодействующем примитивному рефлексу раскола. То, насколько насыщен район населением, зависит также от взаимоотношений между общинами — взаимоотношений, которые, вероятно, поддерживаются в равной мере бла-

* *Манус* (*моанус*) — жители о-ва Манус в архипелаге Адмиралтейства (Меланезия).

годаря как бракам и линиджам, так и институтам власти. Мне здесь важно по меньшей мере обозначить *problematique*: каждой политической организации присущ свой коэффициент плотности населения и, таким образом, если присовокупить экологические условия, присуща своя детерминанта интенсивности использования земли.

Второй аспект этой общей проблемы, влияние политики на труд домохозяйств, я обсуждаю подробнее. Отчасти потому, что в этом случае доступны более подробные этнографические данные. Можно даже выделить по отдельности определенные формальные черты структуры власти, которые по-разному сказываются на продуктивности домохозяйства, и, таким образом, получить надежду проанализировать их в виде профиля социальной интенсивности. Однако прежде чем совершить эти полеты в сферу типологий, мы должны рассмотреть средства, с помощью которых структура и идеология власти реализуют себя в производстве примитивных обществ.

Воздействие политической системы на домашнее производство не лишено сходства с воздействием системы родства. И далее, организация власти не отделена от организации родства, а ее экономическое влияние наилучшим образом может быть понято как радикализованная функция родства. Даже многие крупнейшие африканские и все полинезийские вожди не были изъяты из системы родственных связей, что облегчает понимание экономики их политических деяний — так же, как и политику их экономики. Поэтому я намеренно исключаю из данного обсуждения подлинных монархов и государства и говорю лишь о тех обществах, где родство выполняет функцию монарха, а «монарх» — это просто старший родственник. В основном нам придется иметь дело с «вождями», в точности соответствующими этому названию. А организация вождей — это политическая специализация в организации родства, родство же — это обычно родственная специализация в политической организации. Более того, что справедливо для наиболее развитой формы лидерства, вождеской организации, то *a plus forte raison** справедливо и для племенных лидеров всех видов: они занимают свои позиции и внутри сети родства, и над нею. И насколько это верно с точки зрения структуры, настолько же верно и с точки зрения идеологии: на практике экономическая роль лидера — это только специализация морали родства. Здесь лидерство выступает как высшая форма родства и, следовательно, высшая форма реципрокности и щедрости. Это бесконечно отражается в этнографических описаниях любых регионов примитивного мира, даже вплоть до тяжелых дилемм, порожденных обязанностью вождя быть щедрым:

> Вождь [намбиквара**] должен не просто делать все хорошо — он должен стараться делать все лучше остальных, и этого ожидает от него группа. Каким же образом вождь удовлетворяет этим требованиям? Первое и самое главное орудие его власти — щедрость. У большинства примитивных народов, особенно в Америке, щедрость является центральным атрибутом власти. Она играет определенную роль даже в тех рудиментарных культурах, где представление о собственности ограничивается переносным набором грубо изготовленных предметов. Хотя вождь, с материальной точки зрения, казалось бы, не находится в привилегированном положении, ему приходится распоряжаться избыточным количеством пищи, орудий, оружия и украшений, которые, будучи пустячными сами по себе, все же значительны на фоне царя-

* С еще бо́льшим основанием (*фр.*).

** *Намбиквара* — собирательное название ряда этнических общностей индейцев в Бразилии.

щей бедности. Когда индивид, семья или вся группа чего-то желает или нуждается в чем-то, им необходимо обращаться к вождю. Поэтому, когда появляется новый вождь, щедрость — одно из первейших качеств, от него ожидаемых. Это клавиша, которую будут нажимать практически непрерывно. И по качеству, возможному диссонансу и прочим особенностям получившегося звука вождь будет судить о своей репутации в группе. В основном все это делают его «подчиненные»... Вожди были моими лучшими информаторами, и, зная сложность их положения, я старался довольно обильно их награждать. Но тем не менее редко какой-либо из моих подарков оставался у них более одного-двух дней. И когда я собирался в дальнейший путь после нескольких недель, прожитых в какой-то конкретной группе, ее члены были обогащены такими приобретениями, как топоры, ножи, раковины и прочие имевшиеся у меня в запасе предметы. Вождь же, напротив, оставался в общем таким же бедным, каким был в момент моего приезда. Его доля, которая изначально была намного больше средней, оказывалась целиком у него экспроприированной (Lévi-Strauss, 1961, p. 304).

Тот же рефрен звучит в жалобах Ха'аманимани, таитянского вождя-жреца, обращенных к миссионерам с корабля Дафф:

«Я получаю от вас, — говорит он, — много parow [разговоров] и много молитв, обращенных к Этора [Богу], и очень мало ножей, топоров, ножниц или одежды». Все дело в том, что все, получаемое им, он немедленно раздавал друзьям и подчиненным; таким образом, получив многочисленные подарки, он не мог похвастаться ничем, кроме глянцевой шляпы, пары штанов и старой черной куртки, которую он украсил оторочкой из красных перьев. И он придерживается такого расточительного поведения, мотивируя это тем, что в противном случае он бы никогда не стал правителем (sic) и вообще не остался бы вождем того или иного ранга (Duff Missionaries, 1799, pp. 224–225).

Заинтересованность правителя в подобном щедром распределении и политический потенциал, который он извлекает из этого процесса, порождаются сферой родства, в которой он действует. Во-первых, это вопрос престижа. Далее, если с социальной точки зрения общество привержено родственным взаимоотношениям, то с моральной оно привержено щедрости. Таким образом, кто-либо, проявивший ее, автоматически удостаивается всеобщего уважения. Будучи щедрым, вождь являет образец совершенства для лиц, включенных в общую сеть родства. Однако, если копнуть глубже, эта щедрость выступает и как некая форма принуждения. «Подарок создает рабов, так же, как плеть создает собак», — говорят эскимосы. Как правило, в любом обществе это принуждение набирает силу там, где доминируют нормы родства, потому как родство — это отношения реципрокности и взаимной помощи. Поэтому проявление щедрости очевидным образом подразумевает долг, ставя получающего в положение зависимого и обязанного по отношению к дающему на все то время, пока не сделан ответный подарок. Экономические отношения дающий–получающий — это политические отношения лидер–приверженец.[15] И это является действующим принципом. Точнее, это действующая идеология.

[15] Мы сможем вскоре увидеть, что этот принцип реализуется в разных формах. А в некоторых случаях вся схема иерархии статусов отдается в распоряжение свободной игры щедрости, как, например, у бусама, где «отношения между должниками и кредиторами создают основу системы власти» (Hogbin, 1951, p. 122).

Это «идеология», которая с самого начала обнажается как таковая в своем противоречии с более широкими идеалами, в которые она вписана, т. е. с реципрокностью. Иерархические отношения, верные тем свойствам общества, которые они не могут устранить, всегда компенсаторны. Они приобретают замаскированную формулировку «взаимопомощь» или «постоянный взаимообмен».[16] Но непосредственно в материальном смысле отношения не могут одновременно характеризоваться и «взаимообменом», и «щедростью»; обмен не может быть одновременно и эквивалентным, и более чем таковым. Речь, таким образом, идет об «идеологии», потому что представление о «щедрости вождя» должно игнорировать обратный поток даров от народа к вождю — вероятно, посредством осмысления этого потока как долга по отношению вождю, — иначе щедрость будет сведена на нет. Либо же, или же в дополнение к сказанному, отношения должны скрывать (утаивать) материальный дисбаланс — вероятно, идеологически оправдываемый компенсациями иного свойства — иначе будет сведена на нет реципрокация. Мы обнаружим, что материальные дисбалансы фактически существуют. В зависимости от системы, они порождаются либо одной, либо другой стороной — лидером или людьми. Тем не менее, срастание нормы реципрокности с реально существующей эксплуатацией не является чертой, отличающей политическую экономию примитивного общества от политической экономии любого другого. Во всем мире «реципрокность» является категорией, присущей эксплуатации.[17]

На более абстрактном уровне рассмотрения идеологическая двусмысленность позиции вождя, позиции щедрости и в то же время реципрокности, в точности передает противоречие примитивного благородства: противоречие между властью и родством, неравенство в обществе взаимной дружественности. Единственным средством урегулирования может быть, конечно, неравенство, которое воспринимается как благотворное для общества в целом, единственным оправданием власти может быть ее бескорыстие. Оно, говоря экономическим языком, представляет собой такое распределение вождем материальных благ среди людей, которое углубляет зависимость последних и одновре-

[16] «Взаимопомощь» (Mead, 1934, p. 335), «постоянная реципрокность между вождем и народом» (Firth, 1959a, p. 133), «взаимная зависимость» (Ivens, 1927, p. 255). Другие примеры см. Richards, 1939, pp. 147–150, 214; Oliver, 1955, p. 342; Drucker, 1937, p. 245. См. также главу 5. Говоря о «реципрокности», я имею в виду идеологическо-экономические отношения между лидером и населением, над которым он стоит, а не какую бы то ни было ее конкретную форму. Этой формой, с точки зрения технической, может быть и «редистрибуция». [*Редистрибуция* — «термин, получивший широкое распространение в экономической антропологии, особенно среди сторонников субстантивизма. В самом общем виде редистрибуцию можно определить как собирание воедино большей или меньшей части продукта, созданного в той или иной человеческой группе, чаще всего его концентрацию в руках ее главы, с последующим его распределением внутри той же самой группы». Основоположник субстантивизма К. Поланьи «рассматривал редистрибуцию как одну из трех основных, наряду с реципрокацией и рыночным обменом, форм интеграции экономики» (*Ю. И. Семенов.* Редистрибуция // Свод этнографических понятий и терминов. Социально-экономические отношения и соционормативная культура. М., 1986, с. 169). — *Примеч. пер.*] Ведь редистрибуцию можно понимать и как форму реципрокности. Она и санкционируется как централизация реципрокностей.

[17] Это одна из причин (или оснований), почему западная социальная наука, склонная принимать примитивные модели или даже отдавать им предпочтение, испытывает столько затруднений с понятием «эксплуатации». А может, наоборот, намучившись с «эксплуатацией», она склонна отдавать предпочтение примитивным моделям?

менно расширяет сеть зависимых, — и не допускает никакой иной интерпретации потока ценностей, идущего от народа к вождям, кроме как этапа в цикле реципрокации. Идеологическая неоднозначность оказывается функциональной. С одной стороны, этика щедрости вождя благословляет неравенство; с другой стороны, идеал реципрокности отрицает, что она создает какие-то различия.[18]

Однако, как оказывается, идеология власти вождя не допускает одной вещи: обращенности экономики ДСП внутрь. «Щедрость» вождя должна стимулировать производство сверх обычных нужд домашнего пропитания, хотя бы в домохозяйстве самого вождя. Реципрокные отношения между рангами (слоями) в бóльших или меньших масштабах будут оказывать то же влияние. Политическая экономика не может выжить за счет такого ограниченного количества ресурсов, какое обеспечивает удовлетворительное существование домашней экономике.

Таким образом, мы возвращаемся к исходному пункту: политическая жизнь служит стимулом к производству. Но в разной мере. В нижеследующих абзацах прослеживаются некоторые политические различия, которые, как кажется, предполагают различия в производительности домохозяйств. Начнем с меланезийской системы бигменов.

В системах с открытой конкуренцией статусов, таких, какие, к примеру, преобладают в Меланезии, экономический импульс задается в первую очередь амбициями тех, кто пробивается в бигмены. Интенсифицируются и их собственный труд, и работа членов их домохозяйств. Как пишет Хогбин, главе мужского дома у бусама Новой Гвинеи

> приходилось работать больше, чем кому бы то ни было, чтобы пополнять свои запасы продовольствия. Претендующий на почет не может почить на лаврах, он должен постоянно проводить большие празднества, накапливая доверие. Общепризнано, что ему приходится «вкалывать» день и ночь: «его руки постоянно в земле, а со лба то и дело стекают капли пота» (Hogbin, 1951, p. 131).[19]

Движимый мотивами накопления богатства и проявления щедрости, меланезийский лидер, как правило, пытается увеличить свою домашнюю рабочую силу, часто при помощи полигинии:

[18] Опять же, создается впечатление, что эта идеология распространяется за пределы примитивного общества. Вероятно, в каком-то смысле здесь можно усмотреть подтверждение постулата Маркса о том, что невидимое в современной экономике часто выступает *en clair* [Явно (*фр.*) — *Примеч. пер.*] в экономике первобытной. По этому поводу Алтуссер добавляет, что в примитивной экономике *en clair* видно то, что «*l'economique n'est pas directement visible en clair*» [Сама по себе экономика не видна явно (*фр.*) — *Примеч. пер.*] (Althusser, Ranciere, et. al., 1966, vol. 2, p. 154).

[19] Ср. Hogbin, 1939, p. 35; Oliver, 1949, p. 89, 1955, p. 44; сходные цитаты и более общие сведения см. в Sahlins, 1963. Подобные наблюдения можно с легкостью сделать и за пределами Меланезии. Например: «Тот, кому по силам приобрести все дорогие предметы, связанные с культом предков, и совершать много пожертвований на эти ритуалы, должен быть исключительно умным человеком. И поэтому с каждым празднеством растут его репутация и престиж. В этой связи социальный престиж играет выдающуюся роль, и я даже склонен считать, что празднества в честь предков и все, относящееся к ним, являются движущей силой экономики ламет в целом. *Они подстегивают амбиции и стремление производить сверх того, что требует жизненная необходимость*... Борьба за престиж имеет особенно важное значение в экономической жизни ламет, *вынуждает их к производству излишка*» (Izikowitz, 1951, pp. 332, 341, курсив мой).

> Другая жена трудится в огороде, другая жена идет за дровами, другая жена идет ловить рыбу, другая жена готовит ему; а муж... он выкрикивает приглашения — много людей придет kakai (поесть) (Landtman, 1927, p. 168).

Понятно, что чаяновская кривая подвергается отклонениям из-за такой политики; вопреки правилу, больше всех трудятся некоторые из наиболее успешных семейных групп. Однако скоро бигмен перерастает кратковременную стадию самоэксплуатации. Осторожно внедряя собственные ресурсы, лидер в процессе становления использует свое богатство, чтобы сделать других должниками. Выходя за пределы собственного домохозяйства, он накапливает сторонников, чье производство может быть поставлено на службу его амбициям. Процесс интенсификации производства присовокупляется, таким образом, к реципрокности обмена. Так, в целях спонсирования поминальных пиров и успешного участия во внешней торговле бигмен лакалаи

> должен не только демонстрировать личную предприимчивость, но и побуждать к предприимчивости других. Он должен иметь команду сторонников. Если боги благословили его многочисленными младшими родственниками, трудом которых он руководит, ему не так уж необходимо создавать эту команду. Если же он не столь благословен, то ему приходится приобретать приверженцев, принимая ответственность за благосостояние отдаленных родственников. Демонстрируя все непременные атрибуты ответственного лидера, исправно спонсируя празднества в честь своих детей, проявляя готовность с лихвой выполнять свои обязательства по отношению к свойственникам, оплачивая магические и танцевальные ритуалы для своих детей, беря на себя любую обузу, которую у него хватит сил выдержать, он становится привлекательным как для старших, так и для младших родственников... Младшие родственники ищут его расположения, оказывая добровольную помощь в его предприятиях, с готовностью повинуясь его призывам работать, потакая его желаниям. Их склонность вверять ему как попечителю свое благосостояние все усиливается, тем самым ему отдается предпочтение перед другими старшими родственниками (Chowning and Goodenough, 1965–66, p. 457).

Далее, выходя за пределы узкой группы сторонников, экономически привязанных к его дому, бигмен вступает в последнюю и социально наиболее дорогостоящую фазу своей карьеры. Он спонсирует общественные празднества, вкладывает в них крупные средства или же распределяет материальные ценности далеко за пределами своего узкого круга, с помощью чего укрепляет престиж, как говорят меланезийцы, «делает себе имя» в широком кругу. Ведь

> смысл владения свиньями и накопления большого их количества состоит не в том, чтобы держать их у себя, также как и не в том, чтобы периодически выставлять их напоказ, а в том, чтобы их использовать. Совокупный эффект — циркулирующий поток свиней, плюмажей из перьев и снизок раковин. Движущая сила этого потока — репутация, которую человек может обрести благодаря хвастливо афишируемому участию в нем... бигмены или «сильные мира сего», распоряжающиеся большим количеством материальных благ, являются предпринимателями в том смысле, что они управляют циркуляцией этих ценностей между кланами, делая свежие вклады на свой счет и решая, делать ли вклады на счет остальных. Из подобных трансакций они получают выгоду в виде растущей репутации. Цель не просто в том, чтобы

быть богатым, и даже не в том, чтобы вести себя, как ведут себя богатые — цель в том, чтобы быть *известным* как богатый (Reay, 1959, p. 96).

Личная карьера бигмена имеет общее политическое значение. Бигмены со своими потребительскими амбициями являются средствами, с помощью которых сегментарное общество, «обезглавленное» и разбитое на маленькие автономные общины, преодолевает этот раскол, по крайней мере в сфере обеспечения продовольствия, и формирует более широкий круг взаимодействия и более высокий уровень кооперации. Заботясь о собственной репутации, меланезийский бигмен становится концентрирующим началом племенной структуры.

Однако не следует полагать, что бигмен меланезийского типа является обязательным атрибутом сегментарного общества. Деревенские вожди индейцев Северо-Западного побережья Северной Америки также играют роль подобного концентрирующего начала, но, если их потлачи* своими пышными пирами и напоминают престижные усилия многих меланезийских лидеров, то в действительности их отношения с внутренней экономикой носят совершенно иной характер. Вождь Северо-Западного побережья — глава линиджа, и эта роль непременно дает ему некоторые права на групповые ресурсы. Ему не приходится устанавливать свой личный статус посредством динамики самоэксплуатации, плоды которой отдаются в распоряжение других. Что являет еще больший контраст, так это сегментарные общества, которые могут обойтись самыми минимальными связями между своими составными частями. Или еще такие, в которых, как в прославленном примере с сегментарной линиджной системой нуэр**, связи между локальными группами в основном и автоматически закрепляются десцентом без посредства дифференциации между людьми.

Нуэр представляют альтернативу сегментарной политике личной власти и славы — анонимное и молчаливое правление структуры. В классических системах сегментарных линиджей лидер в лучшем случае должен довольствоваться локальным авторитетом, который и подтверждается, вероятно, другими атрибутами, нежели щедрость. Интересна следующая дедукция: система сегментарных линиджей обладает более низким коэффициентом интенсивности, чем меланезийская политическая система.

Меланезийскую систему можно использовать и в другой гипотетической схеме. Карьера меланезийского бигмена, помимо того, что она наводит на мысль об оппозиции между племенами с правителями и племенами без правителей, может — своими последовательными фазами щедрой самоэксплуатации и накопления благодаря реципрокности — представлять переходную форму между двумя видами экономической власти, которые обычно выступают по отдельности и, по видимому, обладают неодинаковым экономическим потенциалом. Самоэксплуатация — вид первоначальной и не вполне

* *Потлач* — обычай индейцев Северо-Западного побережья Северной Америки (этнические группы: нутка, хайда, квакиютль, тлинкит и др.) — раздаривание вождем большого числа материальных ценностей. Раздаривание обычно сопровождается обильным пиром, иногда публичным уничтожением части ценностей вождя. Потлач считается одним из проявлений так называемой престижной экономики (см. примеч. к с. 133).

** *Нуэр, или нуэры* — народ из группы нилотов в Судане и пограничных районах Эфиопии.

развитой экономики уважения*. В племенных обществах она часто встречается в автономных локальных группах («вождь» намбиквара может служить типичным примером), и особенно часто в общинах охотников и собирателей.

> Ни один бушмен не стремится выделяться, но Тома зашел дальше обычного в избегании особого положения; у него практически не было имущества, он отдавал все, что попадало к нему в руки. Это было дипломатично, так как в обмен на добровольную нищету он получал уважение и поддержку всех окружающих (Thomas, 1959, p. 183).

Подобный авторитет имеет очевидные ограничения, накладываемые как экономикой, так и политикой — слабость первой становится ограничением для второй, и наоборот. Только домашний труд, непосредственно контролируемый лидером, вовлечен в политику. В то время как трудовой фонд его собственного домохозяйства до определенной степени способен расширяться — как, например, при полигинии, — ни через структуру, ни через благодарность лидер не обретает сколько-нибудь значительного контроля над продукцией других домашних групп. Избыточный труд одного домохозяйства идет в пользу других, — эта *politique* наиболее близка к идеалу благородной щедрости — и наиболее слаба как экономика лидерства. Ее принципиальная сила в привлечении, а не в принуждении, и сфера действия этой силы в принципе ограничена кругом людей, находящихся в непосредственном личном контакте с вождем. Ибо при чрезвычайно примитивных и часто капризных технических средствах «фонд власти» вождя (как назвал его Малиновский), обеспечиваемый трудом столь немногих, скуден и быстро истощается. Более того, он неизбежно очень разжижен по своей политической эффективности, по влиянию, которое способно оказывать его распределение, когда оно распространяется на более широкое социальное пространство. Наиболее высокие дивиденды этого влияния, таким образом, поступают от местной когорты, и причем — в форме уважения, заслуженного саморазрушительной щедростью. Однако никто в силу этого не попадает в зависимость, и такому уважению приходится конкурировать с другими возможными формами уважения, достигаемого в межличностных взаимоотношениях. Следовательно, в более простых обществах экономика не является непременно доминирующей основой авторитета: по сравнению с возрастным статусом или с индивидуальными свойствами и способностями, начиная с мистических и кончая ораторскими, ее политическое значение может быть ничтожным.

На другом полюсе — вождество в буквальном смысле слова, как оно развивалось, к примеру, на гористых** островах Полинезии, среди кочевников Центральной Азии и у многих народов Центральной и Южной Африки. Контраст экономических и политических форм представляется полным: от самоэксплуатации — с потом, стекающим со лба, — до обложения народа данью, которому часто сопутствует представление о том, что даже нести самому какую бы то ни было ношу — ниже достоинства вождя; здесь его

* *Экономика уважения* — в нашей литературе принят термин «престижная экономика», которым обозначается особый вид экономической деятельности, направленной на обеспечение высокого статуса лиц или групп, ее осуществляющих.

** В оригинале *high islands*; по-видимому, имеются в виду острова вулканического и материкового происхождения, на которых, в противоположность низким коралловым атоллам, существовали весьма благоприятные условия для земледелия.

достоинство, напротив, может даже требовать, чтобы носили *его самого*. От уважения, адекватного качествам личности, — до власти, дарованной структурой. От щедрости, несколько меньшей, чем реципрокная, — до реципрокности, далекой от щедрости. Корни различий институциональны. Они уходят в формации иерархических отношений внутри и между локальными группами, в региональные политические структуры, поддерживаемые системами вождей, старших и младших, имеющих власть над сегментами более или менее высокого порядка и подчиняющихся одному верховному вождю. Интеграция узких групп, лишь в незначительной степени осуществляемая меланезийскими бигменами и столь невообразимая для лидеров у охотников, в обществах с пирамидальной структурой достигается вполне. И все же они являются примитивными. Политический каркас обеспечивается связями родства. Но эти связи имеют условием своей организации наличие формального лидера. Здесь люди не устанавливают личными усилиями свою власть над другими, а *приходят* к власти в силу особой позиции в сети родственных связей. Власть заключена в формальной позиции, в организационном признании подобающих вождю привилегий и организационных средствах их обеспечения. Сюда входит также особый контроль над имуществом и работой подвластного населения. Люди как бы по определению обязаны отдавать вождю свой труд и его продукты. И обладая таким фондом власти, вождь позволяет себе широкие жесты щедрости, простирающиеся от личной помощи до мощной поддержки коллективных церемоний или экономических предприятий. Циркулирование материальных ценностей между вождями и народом становится, таким образом, циклическим и непрерывным.

> Престиж вождя [маори] был сопряжен со свободой в использовании материальных средств, прежде всего запасов пищи. Это, в свою очередь, было направлено на увеличение доходов, позволявших ему демонстрировать свое гостеприимство, так как приверженцы и родственники приносили отборные дары... Помимо расточительных увеселений для иноплеменников и посетителей, вождь также с легкостью раздавал добро в качестве подарков своим сторонникам. Так он добивался их преданности и отплачивал им за подарки и оказанные ему личные услуги... Таким образом, происходила непрерывная реципрокация между вождем и народом... Именно благодаря накоплению и обладанию богатством и последующим широким раздачам такой человек был способен придать ускорение... важным племенным предприятиям. Он был своего рода каналом, по которому перетекали материальные ценности, а копил их он только для того, чтобы снова с легкостью сорить ими (Firth, 1959a, p. 133).

При развитых формах вождеской организации, примером которых маори не являются, подобное перераспределение не лишено материальной выгоды для вождя. Позволю себе историческую спекуляцию в форме метафоры: то, что начинается с будущего бигмена, жертвующего плоды своего труда в пользу других, кончается вождем, в пользу которого жертвуют плоды своего труда другие.

В конечном счете идеалы реципрокности и щедрости вождя служат для мистификации зависимости народа. Будучи щедрым, вождь всего-навсего возвращает общине то, что получил от нее. Ну, а будучи реципрокным? Вероятно, он не возвращает всего. Этот цикл обладает той же реципрокностью, что и Рождественский подарок, купленный маленьким ребенком отцу на деньги, данные самим отцом. И все же такой семейный

обмен эффективен в социальном плане, так же, как и перераспределение (редистрибуция), осуществляемое вождем. Помимо этого, если принять во внимание разнообразие перераспределяемых товаров и регулярность перераспределения, то можно предположить, что люди ценят какие-то конкретные вещи, которые иначе не получишь. В любом случае, материальный остаток, который время от времени перепадает вождю, не является основным смыслом организации. Смысл заключается в той власти, которую обретает вождь благодаря тому, что позволяет определенной части добра перепасть народу. А в более крупном масштабе вождь, поддерживая таким образом общественное благосостояние и организовывая общественную деятельность, создает общественное богатство, не доступное отдельным домохозяйствам ни как желанное, ни как возможное. Он устанавливает общественную экономику, превосходящую сумму экономик домохозяйств, составляющих общество.

Коллективное благо достигается, однако, за счет тех же домохозяйств. Слишком часто и слишком механически объясняют антропологи появление организации вождей появлением излишков общественного производства (например, Sahlins, 1958). В историческом процессе зависимость должна была быть по меньшей мере взаимной, а при функционировании примитивного общества она, скорее всего, была обратной. Лидерство постоянно стимулирует излишек домашнего производства. Развитие иерархии и вождества становится, *pari passu*, развитием производительных сил.

Короче говоря, выдающаяся мощь некоторых политических образований обязана своим существованием развитым идеологиям вождества, способствовавшим наращиванию и разнообразию производства. Я снова обращаюсь к полинезийским примерам. Отчасти потому, что в другой, более ранней работе я настаивал на исключительной продуктивности этой политики по сравнению с меланезийской (Sahlins, 1963), отчасти также потому, что некоторые полинезийские общества, Гавайи в особенности, довели примитивное противоречие между домашней и общественной экономикой до явного кризиса, который, как представляется, обнажил не только этот структурный изъян, но и ограниченность возможностей политического развития в обществах, основанных на родстве.

Сравнения с Меланезией представляют в выгодном свете не только полинезийские достижения в общем объеме общественного производства, но и полинезийский путь освоения и использования некогда маргинальных территорий, осуществлявшегося под эгидой правящих вождей. Решающую силу этому процессу часто придавали хронические междоусобицы соседствующих вождеств.* Возможно, именно на счет политической конкуренции можно отнести замечательную склонность полинезийцев к преобразованию естественной экологии посредством культуры: многие наиболее бедные районы гористых островов Полинезии оказались в конечном счете наиболее интенсивно используемыми. Контрастирующие в этом отношении юго-восточный полуостров

* *Вождество* (*chiefdom*) — особая форма социально-политической организации, возглавляемой наследственными вождями. Представляет собой более высокую степень социально-политической интеграции, чем племя. Так как вожди могут стоять и во главе племен и во главе каких-то иных социально-политических образований, отличающихся от вождеств, то в более широком смысле употребляется термин «вождеская организация» (или «система вождей» — *chieftainship* у М. Салинза).

Таити и его плодородный северо-запад побудили одного из офицеров капитана Кука, Андерсона, к одобрительному замечанию о тойнбин*: «Это показывает, — сказал он, — что даже дефекты природы приносят свою пользу, стимулируя человека к предприимчивости и искусству» (цит. по Lewthwaite, 1964, p. 33). Таитянские общества еще более прославились присоединением находившихся в открытом океане атоллов к вождествам крупных островов. Эта была политическая комбинация экономических систем, столь отличных от существовавших в Меланезии и даже в других частях Полинезии, что она стала основой абсолютно отличных культурных систем. Тетиароа — наиболее яркий пример: «Палм Бич южных морей», сгусток тринадцати «плевков суши» — коралловых островков в двадцати шести милях к северу от Таити, — использовавшихся подданными вождя района Пау как угодья для морского промысла и плантации кокосовых пальм, а таитянской знатью — также как места для отдыха и купаний. Запретив выращивать на Тетиароа что бы то ни было, кроме кокосовых пальм и таро, вождь Пау таким образом сделал обязательным условием жизни там непрерывный обмен с Таити. Организовав карательную акцию против этого вождя, Кук захватил однажды 25 лодок, плывших с Тетиароа с грузом вяленой рыбы. «Даже в шторм миссионеры [с корабля Дафф] насчитали на берегу [Тетиароа] 100 каноэ, на которых аристократия прибыла туда пировать и жиреть, а ее флотилия возвратилась „богатой как флот галионов"» (Lewthwaite, 1966, p. 49).

Опять же, можно было бы обратить внимание на впечатляющее развитие культивации таро на Гавайских островах, замечательное своими обширными масштабами, разнообразием и интенсивностью: 250–350 разновидностей, часто приспособленных к конкретным микроклиматическим условиям. При этом еще широкая оросительная сеть (как в долине Уэйпио, на острове Гавайи — единый комплекс длиной в три мили и шириной от трех четвертых до одной мили); ирригационная система, чрезвычайно сложная по своим защитным сооружениям (канал в Уэйми, Кауаи тянется на 400 футов вокруг скалы и проходит на высоте до 20 футов над уровнем моря), в то время как в долине Калалау волнорез, сооруженный из больших валунов, служит укрытием для широкой полосы прибрежных равнинных полей; террасная система, уходящая по узкому ущелью далеко в горы и опять-таки замечательная использованием крошечных вкраплений почвы в окаменевшей лаве, «где и малейшее доступное пространство было покорено». Этим ни в коей мере не исчерпывается перечень важных форм экологической специализации земледельческих технологий, так же как различных типов выращивания таро в лесу, на заливных полях и на болотах — чинампа — «с грязной спиной».[20]

* *Тойнбин* — этническая общность таитян.

[20] Эти и другие подробности гавайской оросительной системы см. у Handy, 1940. У. Беннет сообщает о Кауаи: «Впечатляющей чертой террасного земледелия являются огромные площади, занимаемые им. В долинах, где было относительно спокойно, в основном в секторе Напали, использовалось максимально возможное количество пригодных земель. По обе стороны от долин террасы идут почти до самого основания гигантских скал — там, где склоны не слишком каменисты. Не все эти террасы, но большая часть их орошались, причем изобретательность инженерной мысли поражает» (Bennett, 1931, p. 21).

Связь между полинезийской системой вождей и интенсификацией производства может быть прослежена вглубь истории. По крайней мере на Гавайях политически обусловленное преобразование маргинальных (неблагоприятных для культивации) территорий относится к легендарной древности: вождь, который употребил свою власть, чтобы выжать воду из скал. К западу от долины Киани (о. Мауи) находится полуостров, *вдающийся в море примерно на милю, т. е. гораздо дальше, чем должно бы быть по природным причинам* — каменистый, лишенный естественной почвы и потому совершенно бесплодный, он, тем не менее, засажен акрами знаменитого таро. В устной традиции (легенде) это чудо приписывается старому вождю, чье имя забыли,

> ...он постоянно находился в состоянии войны с людьми из Уаилуа и постановил, что должен иметь больше хорошей земли для возделывания, больше пищи и больше людей. Поэтому он заставил весь народ (живший ранее в долине и спускавшийся на полуостров только для ловли рыбы) работать, перетаскивая почву в корзинах из долины на мыс, покрытый лавой. По прошествии многих лет, таким образом, почва и насыпи, обрамлявшие участки, были перемещены и заполнили это пространство. Таково происхождение орошаемых площадок Киани (Handy, 1940, p. 110).

Вероятно, это гавайское предание не является подлинно историческим. В то же время, в нем отразилась подлинная история Полинезии — своего рода парадигма. А, скажем, описанная Саггсом по археологическим данным последовательность доисторического развития Маркиз — лишь один из ее вариантов. Вся доистория Маркизских островов воспроизводит тот же диалог между соперничающими долинами, правление вождей, заселение и освоение маргинальных островных территорий (Suggs, 1961).

Имеются ли на Гавайях или Таити свидетельства политических кризисов, соизмеримых с эпизодом в истории Тикопиа, описанным Ферсом и Спиллиусом? Обнаружим ли мы, если можно так выразиться, аналогичный *crises revelatrices**, который здесь должен обнажить вертикальное противоречие между экономикой домохозяйства и вождеством, подобно тому как на Тикопиа он обнажил горизонтальное противоречие между домохозяйством и родством? Но ведь тикопийский голод не является нерелевантным и первому вопросу, так как те же ураганы 1953 и 1954 годов, которые пошатнули систему родства тикопийцев, также почти низвергли их вождей. Когда уменьшился запас пищи, *отношения между народом и вождями испортились. Люди стали принебрегать обычаем* подношений правителям кланов. В то же время воровство с огородов вождей, напротив, «сделалось почти неприкрытым». Па Нгаруми говорил: «когда земля дает хорошие всходы, люди с уважением относятся к имуществу вождя, но когда наступает голод, люди идут на территорию вождя поживиться» (Firth, 1959b, p. 92). А ведь реципрокный обмен продуктами — конкретный способ тикопийского политического диалога, и его провал ставит под сомнение всю систему политических коммуникаций. Тикопийская политика начала разваливаться. Непривычный раздор стал разгораться между вождями и подвластным им населением. Возродились в памяти предания мрачного содержания — Спиллиус называет их «мифами», — повествующие о том, как вожди прошлого, когда дефицит запасов продовольствия сделался невосполнимым, изгнали основную массу общинников с острова. Современным вождям эта идея представлялась фантасти-

* Разоблачающим кризисам (*фр.*).

ческой, но одно тайное собрание знати спровоцировало простых людей в районе Фэи мобилизоваться. Возглавляемые духовным медиумом, они вооружились, чтобы оказать сопротивление сговору вождей, якобы имеющему целью изгнать их (Firth, 1959b, p. 93; Spillius, 1957, pp. 16–17). Тем не менее, антагонизм не дошел до крайности, все остались на месте — члены сообщества на стадии неразвитого политического сознания, а вожди у власти. Бой не был дан. В самом деле, тикопийцы даже не имели понятия о классических формах народного восстания против власть имущих. Напротив, именно вожди представлялись угрозой для населения. И до самого конца бедствия все продолжали признавать традиционное право вождей выжить, если даже всем остальным придется погибнуть, что, однако, не мешало красть у вождей пищу в немалых количествах. Таким образом, тикопийский политический кризис был приостановлен.[21]

Давайте теперь вернемся на Гавайи, где можно проследить конфликты в общем того же типа, закончившиеся успешным восстанием. Конфликты «в общем того же типа» в том смысле, что они высветили противостояние между властью вождя и домашними интересами; но они имеют также важные отличия. На Тикопиа политический кризис был стимулирован внешними причинами. Он не был «запущен» в ходе нормального функционирования тикопийского общества (в обычных условиях оно функционирует нормально), но пришел в кильватере природной катастрофы. А это может случиться в любое время, на любой фазе развития системы. Политическое потрясение на Тикопиа было экзогенным, ненормальным и не обусловленным исторически. Но восстания, которыми гавайская история прославила себя, были спровоцированы самой гавайской историей. Они были порождены в ходе нормального функционирования гавайского общества, они были более чем эндогенными, они были периодически повторяющимися. Кроме того, такие беды, как кажется, не могут случаться когда угодно, на любом историческом этапе. Они отмечают скорее зрелость полинезийской системы, преодолевающей свои противоречия до тех пор, пока не наступает развязка. Они обнажают структурные пределы.

В старину верховные вожди на Гавайях управляли независимо, и каждый — одним островом, сектором одного из более крупных островов, группой соседствующих островов... Эти различия уже сами по себе являются частью проблемы: они ведут к тому, о чем рассказывают бесчисленные исторические предания. Владения вождей то расширяются, то сокращаются; они увеличиваются в результате завоевания лишь для того, чтобы потом снова быть расколотыми в результате восстания. Один такой цикл непосредственно связывался со следующим, оборот одного цикла запускал другой. Правящие вожди проявляли склонность «чересчур упиваться властью»; иными словами, экономически угнетали людей. Последнее, при расширении политических владений, они считали себя вынужденными делать, невзирая на свою обязанность — как родственников и вождей — заботиться о благополучии соплеменников. Последнее они, невзирая ни на что, считали себя не в силах делать даже при сужении своих владений.

Ведь управленческая организация даже во владениях средних размеров должна была больно бить по труду и имуществу простых людей. Население было рассеяно на обширной территории; средства передвижения и коммуникации были рудиментарными.

[21] Возможно, отчасти это произошло благодаря вмешательству колониальных властей, — и этнографам, которые в этот период обладали «квазиуправленческим» статусом (Spillius, 1957).

Кроме того, вожди не могли похвастаться монополией на силу. Им приходилось решать разнообразные проблемы управления организационным путем, при помощи определенного административного устройства: раздутого штата политического «истеблишмента», который видел способ справляться со стремительно возрастающим числом задач в умножении персонала. В то же время, его довольно ограниченную реальную силу старались экономить с помощью внушающей благоговение демонстрации небывалых расходов, столь же устрашающих для народа, сколь и стяжающих славу для вождя. Однако материальные тяготы содержания всей этой свиты вождя с ее всплесками расточительности ложились, разумеется, на простых людей. И особенно тяжело они ложились на тех, кто жил в непосредственной близости от верховных властителей, — на таком расстоянии, что затраты на транспорт были оправданы, а угрозы санкций — эффективны.

Осознавая, по-видимому, тяжесть груза, который они вынуждены были взваливать на свои тылы, гавайские вожди постигли несколько способов ослаблять это давление, в том числе и путем завоеваний с прицелом на расширение материальной базы за счет дани. При удачном обороте событий, однако, когда под власть завоевателя попадали отдаленные и лишь недавно покоренные внутренние районы островов, затраты на управленческую бюрократию, очевидно, возрастали быстрее, чем доходы «казны», и, таким образом, вождь преуспевал лишь в том, чтобы приобретать внешних врагов вдобавок к еще худшим беспорядкам у себя дома. Вот вам циклы централизации и вымогательства в расцвете своей славы.

На этом этапе, согласно гавайской устной традиции (историческим преданиям), возникают интриги и заговоры против правящего вождя. Их устраивают его же приверженцы — быть может, в союзе с подданными из дальних владений.[22] Восстание всегда провоцируется знатными вождями, имеющими, безусловно, достаточно собственных мотивов бросить вызов верховному вождю и, вместе с тем, имеющими достаточно собственной власти, чтобы представить мятеж как взрыв общего возмущения. Он выражается в истреблении двора (приближенных вождя), вооруженном сражении или и в том

[22] Вот один из примеров этой геополитики мятежа: Каланиопу'у, верховный вождь большого острова Гавайев — тот самый, который был дядей по отцу и предшественником Камеамеа I, — одно время содержал двор в районе Кона на юго-западе. Но, как сообщает предание, «скудость запасов продовольствия спустя какое-то время вынудила Каланиопу'у переместить свою свиту в район Коала (на северо-западе), где его штаб-квартира была установлена в Капааy» (Fornander, 1878–85, vol. 2, p. 200). Ситуация, вызванная нехваткой пищи в Кона, повторилась теперь в Коала: «Здесь продолжалась та же экстравагантная, *laissez-faire* [здесь: *дай себе волю. — Примеч. пер.*], политика „ешь и радуйся", какая начиналась в Кона, и среди приближенных вождя и земледельческих работников, „*makaainana*", стало проявляться много ропота и недовольства» (там же). Местный ропот отдавался эхом в виде отдаленного шума из внешнего района Пуна, с противоположного края острова, с северо-востока. Две фракции в определенный момент объединились, и история приняла традиционную Олимпийскую форму — рассказ о битве, начавшейся между большими вождями. Главными бунтарями были Имакакалоа из Пуна и некто Ну'уану, вождь Ка'у, который до этого жил в Пуне, но сейчас был приглашен ко двору Каланиопу'у. Эти двое, как пишет Форнандер, были «главарями и вдохновителями» смуты. Житель отдаленной Пуны, Имакакалоа «открыто сопротивлялся указам Каланиопу'у и его запредельным претензиям на все виды собственности». Ну'уану же, принадлежавшего к правящей верхушке, «сильно подозревали в одобрении растущего недовольства» (там же). На этот раз, однако, боги были на стороне Каланиопу'у. Ну'уану погиб от зубов акулы, а Имакакалоа после ряда сражений попал в ловушку, был захвачен в плен и по всем правилам принесен в жертву.

и другом одновременно. А потом, как сообщает один поэт-этнолог, туземцы садились на землю, скрестив ноги, и рассказывали печальные истории о смерти «королей»:

> Многие короли были преданы смерти народом за то, что угнетали *макааинана* (членов общины). Сменившие их короли потеряли жизни за то, что облагали членов общины жестокой данью: Коихала был умерщвлен в Кау, в память о чем это место было названо Уиер. Кока-ика-лани также был *алии* (вождем), умершим насильственной смертью в Кау... Эну-нуи-каималино — вождь, который был тайно спасен от смерти рыбаком в Кеахуолу в Кона... Король Хакау умер от руки Уми в долине Уэйпио в Хамакуа, Гавайи.[23] Лоно-и-ка-макахики — король, изгнанный народом Кона... Именно по этой причине некоторые древние короли испытывали страх перед своим народом (Malo, 1951, p. 195).

Важно, что виновными в гибели тиранов были люди, обладающие властью, и сами вожди. Восстание не означало, таким образом, революцию. Свергнутый вождь заменялся другим вождем. Освобождаясь от правителей-угнетателей, система не избавлялась вслед за этим от базового противоречия, не усовершенствовалась и не трансформировалась, а по-прежнему продолжала вращаться в кругу своих пороков. Поскольку цель восстания состояла том, чтобы в заменить плохого (обирающего) вождя хорошим (щедрым), постольку оно могло иметь весьма посредственные шансы на успех. В результате такого восстания расширенное в предшествующие годы владение чаще всего дробилось, так как непокорные внешние территории вновь отвоевывали независимость. Система, таким образом, подвергалась децентрализации, ее экономический вес снижался. Власть и гнет возвращались в исходное положение — на какое-то время.

Гавайские предания с их эпическим пафосом умалчивают о других, более приземленных причинах восстаний. Очевидно, что политический цикл имел экономическую подоплеку. Ожесточенные битвы между могущественными вождями и подвластными им территориями были транспонированной формой постоянной и главной борьбы за труд домохозяйств — борьбы, в которой решалось, будет ли этот труд направлен преимущественно на удовлетворение скромных нужд жизнеобеспечения самих домохозяйств или же более интенсивно задействован в политической организации. То, что вожди обладали правом облагать налогами экономику домохозяйств, не оспаривалось. Проблема заключалась, с одной стороны, в ограничении этого права обычаем, сложившимся в данной системе, и, с другой стороны, в регулярном его нарушении, обусловленном острой необходимостью системы. Гавайская вождеская организация дистанцировалась от народа, хотя и никогда определенно не разрывала отношений родства. Эти примитивные узы между правителем и подчиненными оставались в силе, а с ними — обычная этика реципрокности и щедрости вождя[24]. Д. Мало говорит об обширных складах продовольствия, имевшихся у правящих вождей, что они «были средствами поддержания удовлетворенности в народе, чтобы тот не покинул своего короля»; то же говорится и в следующем отрывке, замечательном также своим политическим цинизмом: «как крыса не покинет кладовку... пока она думает, что там есть еда, так и народ не покинет своего короля, пока думает, что в его закромах есть еда» (Malo, 1951, p. 195).

[23] Хакау описан еще одним собирателем преданий как «жадный, безбожно обирающий и вождей, и народ» (Fornander, 1878–85, vol. 2, p. 76).

[24] О генеалогических идиомах см. Malo, 1951, p. 52.

Другими словами, повинности, налагаемые вождем на экономику домохозяйств, имели моральные ограничения, соответствующие конфигурации родства в данном обществе. До определенных пределов они были долгом по отношению к вождю, но, выходя за эти пределы, становились его произволом. Организация устанавливала приемлемые пропорции в распределении труда между домашним сектором и сектором вождя. Она также устанавливала терпимые пропорции между долей продукции населения, отходившей к вождю, и долей, перераспределяемой среди населения. Она могла допустить только некоторый дисбаланс в этих делах. При этом должны были соблюдаться определенные приличия. Отбирание чего-либо силой не похоже на традиционный дар, а причитающаяся вождю доля — не должна быть грабежом. Вожди имели собственные земли, специально отведенные для обеспечения их нужд, а также регулярно получали многочисленные подарки от народа. И когда люди правящего вождя отбирали у народа свиней и опустошали огороды, «*makaainana* не нравилось такое поведение короля» — это было «тиранией», «надругательством властей» (Malo, 1951, p.196). Вожди проявляли слишком большую склонность эксплуатировать *makaainana*: «Эта жизнь была изматывающей... их часто гоняли туда-сюда, заставляя выполнять ту или иную работу для властелина земли» (p. 64). И пусть правитель поостережется: «В прежние времена люди воевали с плохими королями». Вот таким образом система определяла и поддерживала предельную норму интенсификации домашнего производства политическими средствами и для общественных целей.

Мало, Камакау и другие хранители гавайских преданий привычно говорят о верховных вождях как о «королях». Но вся беда как раз в том, что они не были королями. Они по большому счету не порвали с народом в структурном отношении, так что нанести оскорбление этике родства они могли, только рискуя встретить массовое недовольство. И так как они не имели монополии на использование силы, было весьма вероятно, что общее недовольство обрушится как раз на их головы. В сравнительно-исторической перспективе, огромным недостатком гавайской организации была именно ее примитивность: она не была государством. Ее дальнейшее развитие могло бы быть обеспечено только путем эволюции именно в этом направлении. Гавайское общество обнаружило ограничения в возможностях наращивать производство и развивать политическую систему, потому что уровень, которого оно достигло, но который не смогло превзойти, являлся пределом примитивного общества как такового.

ДУХ ДАРА

Знаменитый «Очерк о даре» Марселя Мосса навеки стал его бесценным даром науке. Казалось бы, такой ясный, не содержащий секретов даже для новичка, он остается для антрополога du metier неисчерпаемым источником глубоких идей, стимулирующих мысль. Как будто хау** этой книги заставляет возвращаться к ней снова и снова, чтобы, быть может, обнаружить некий новый и ранее даже не подозревавшийся смысл или же — вступить в диалог, который, как кажется, отражает мысли читателя, а на самом деле лишь отдает дань оригиналу. Эта глава представляет собой идиосинкратическую попытку такого диалога, причем она не оправдана ни специальным изучением этнографии маори, ни штудированием трудов философов (в первую очередь это Гоббс и Руссо), цитируемых столь обильно. И все же, размышляя над представлением маори о хау и идеей общественного договора, возникающей снова и снова на протяжении всего «Очерка», можно увидеть в другом свете некоторые фундаментальные черты примитивной экономики и политики. Быть может, такое их высвечивание искупит чрезмерную пространность последующих комментариев.*

«Explication de texte»***

Основная мысль «Очерка о даре» связана с традиционным понятием маори о *хау*, которое Мосс представляет как «дух вещей, в особенности леса, а также дичи, в нем обитающей» (Mauss, 1966 p. 158).[1] Маори лучше других архаических племен, а идея хау — лучше любых подобных представлений отвечает на основной вопрос «Очерка», который Мосс предлагает рассмотреть «*a fond*»****: «*Каков тот принцип права или выгоды, который в обществах примитивного или архаического типа требует, чтобы принятый дар был возмещен? Какова та сила, содержащаяся в подаренной вещи, которая заставляет получателя отдарить подарок?*» (там же, p. 148). Этой силой является хау. Это не просто дух *foyer*****, но и дух жертвователя подарка. Так что даже если дух попытается вернуться к своему хозяину, пока подарок не возмещен, это все равно дает жертвователю опасную мистическую власть над получателем.

* Специалиста (*фр.*).

** *Хау* — некая скрытая внутри духовная субстанция. Ниже это понятие раскрывается подробно.

*** Разъяснение текста (*фр.*).

[1] Английский перевод «L'Essai sur le don» был подготовлен Яном Каннисоном (Ian Cunnison) и издан под названием «The Gift» («Дар») (London: Cohen and West, 1954).

**** Основательно, до конца (фр.).

***** Очаг (*фр.*).

Логически, *хау* объясняет лишь то, почему подарки возмещаются. Из него не следуют непосредственно императивы, которые Мосс считал движущими силами процесса реципрокации: прежде всего, обязанность давать и обязанность получать. По сравнению с обязанностью возмещать, эти аспекты Мосс рассмотрел вкратце, и не всегда отделяя от хау: «Эта жесткая комбинация симметричных и противоположных прав и обязанностей перестает казаться противоречивой, если понять, что она состоит прежде всего из сплетения спиритуальных связей между вещами, которые воспринимаются как в известной степени духовные существа, и людьми и группами, которые взаимодействуют как в известной степени вещи» (там же, p.163).

Между тем, хау маори поднято до статуса общего объяснения: прототипический принцип реципрокности в Меланезии, Полинезии и на Северо-Западном побережье Америки, связующая функция римского *traditio*, ключ к объяснению дарения скота в индуистской Индии — «Что есть ты, есть я; становясь на сегодняшний день твоей сущностью, давая тебе, я даю самому себе» (там же, p. 248).

Все зависит в таком случае от «*texte capitale*»*, записанного Элсдоном Бестом (Best, 1909) со слов маорийского мудреца Тамати Ранапири из племени нгати-раукава. Огромная роль, которую играет хау в «Очерке о даре», — и слава, которую оно с тех пор стяжало в антропологической экономике, — едва ли не целиком основаны на этом отрывке. Здесь Ранапири рассказывает о *хау таонга*, т. е. предметов из наболее высоких сфер обмена, ценностей. Я предлагаю перевод текста маори, сделанный Бестом (который также опубликован в оригинале), и французский перевод Мосса.

1

Я буду теперь говорить о хау и церемонии *уангаи хау*. Это хау — не то *хау* (ветер), который дует. Я буду осторожно объяснять вам. Представьте, что у вас есть какая-то вещь, и вы даете ее мне, бесплатно. Мы не торгуемся из-за нее. Теперь я отдаю эту вещь третьему человеку, который, спустя некоторое время, решает как-то ее возместить, и тогда он дает мне в подарок какую-то вещь. Так вот, вещь, которую он дает мне — это *хау* той вещи, которую я сначала получил от вас, а потом отдал ему. Вещи, которые я получил за этот предмет, я должен вручить вам. С моей стороны было бы неправильно хранить такие вещи у себя, желанны они мне или нет. Я должен отдать их вам, потому что они — *хау* вещи, которую вы мне дали. Если бы я стал держать у себя эту равноценную вещь, то серьезные несчастья обрушились бы на меня, даже смерть. Это и есть *хау, хау* личной собственности или лесное *хау*. И довольно об этом.

2

Je vais vous parler du hau... Le hau n'est pas le vent qui souffle. Pas du tout. Supposez que vous possédez un article determine (taonga) et que vous me donnez cet article; vous me le donnez sans prix fixe. Nous ne faisons pas de marché à ce propos. Or, je donne cet article à une troisième personne qui, après qu'un certain temps s'est écoulé, décide de rendre quelque chose en paiement (*utu*), il me fail présent de quelque chose (*taonga*). Or, ce *taonga* qui'il me donne est l'esprit (*hau*) du *taonga* que j'ai recu de vous et queje lui ai donnés à lui. Les *taonga* que j'ai recus pour ces *taonga* (venus de vous) il faut queje vous les rende. Il ne serait pas juste (*tika*) de ma part de garder ces *taonga* pour moi, qu'ils soient désirables (*rawe*), ou désagreables (*kino*). Je dois vous les donner car ils sont un *hau* du *taonga* que vous m'avez donné. Si je conservais ce deuxième *taonga* pour moi, il pourrait m'en venir du mal, sérieusement, même la mort. Tel est le *hau*, le *hau* de la propriété personnelle, le *hau* des *taonga*, le hau de la forêt. Kati ena. (Assez sur ce sujet.)**

* Основного текста (*фр.*).

** *Перевод с французского*: Я буду говорить с вами о *хау*. *Хау* это не дующий ветер. Вовсе нет. Предположите, что вы обладаете определенным товаром (*таонга*) и даете мне этот товар, причем даете

Мосс жаловался на сокращение Бестом некоторой части оригинала маори. Чтобы быть уверенным в том, что мы ничего не упустим в этом документе, и в надежде, что из него можно получить еще и дополнительную информацию, я попросил профессора Брюса Биггса, известного исследователя маори, приготовить новый подстрочный перевод, оставив, однако, термин «хау» в оригинале. В ответ на эту просьбу он любезно и быстро предоставил следующую версию перевода, составленную без обращения к переводу Беста[2]:

> Теперь что касается *хау* леса. Этот *хау* — не тот *хау*, который дует (ветер). Нет. Я буду осторожно объяснять это вам. Вот, у тебя есть что-нибудь ценное, что ты даешь мне. Мы не договариваемся о плате. Теперь, я даю это еще кому-то, и много времени проходит, и тогда этот человек думает, что у него есть ценное и что он должен дать мне что-нибудь взамен, и он так и делает. Так вот, это ценное, что мне дали, это хау того ценного, что было мне дано раньше. Я должен отдать его тебе. Это было бы неправильно оставить его себе, все равно — хорошее это что-нибудь или плохое, это ценное должно быть отдано тебе мною. Потому что это ценное и есть *хау* другого ценного. Если я присвою это ценное, мне будет плохо (*мате*). Таков *хау* — *хау* ценностей, *хау* леса. И так много об этом.

Относительно текста, как его воспроизвел Бест, Мосс замечает, что — несмотря на признаки «*esprit theologique et juridique encore imprecis*»* — «он содержит только одну неясность: вмешательство третьей персоны». Но даже это затруднение Мосс впоследствии устраняет ясным толкованием:

> Но чтобы правильно понять этого маорийского юриста, достаточно сказать: «*Таонга* и любая сугубо личная собственность имеет *хау*, духовную силу. Вы даете мне *таонга*, я передаю ее третьему лицу, последний дает мне что-то взамен, потому что он вынужден это сделать в силу *хау* моего подарка; и я обязан отдать вам эту вещь, поскольку я должен вернуть вам то, что в действительности является продуктом *хау* вашей *таонга*» (Mauss, 1966, p. 159).

Воплощая личность дающего и *хау* леса, подарок, в прочтении Мосса, подлежит отдариванию. Получающий подарок замечен духом дарителя; *хау таонга* неизменно стремится вернуться восвояси даже после того, как его несколько раз передавали из рук в руки в ходе ряда трансакций. Когда сделан ответный дар, первый получатель в свою очередь обретает власть над первым дарителем; отсюда, «*la circulation obligatoire des richesses, tributs et dons*»** на Самоа и Новой Зеландии. Суммируя:

его мне не установив твердой цены. Мы не торгуемся на этот счет. Ибо я даю этот товар третьему лицу, которое, по прошествии некоторого времени, решает отдать мне что-нибудь как бы в оплату (*уту*), он мне что-нибудь дарит (*таонга*). Ибо эта *таонга*, которую он дает мне, является духом (*хау*) той *таонга*, которую я получил от вас и которую отдал ему. Те *таонга*, которые я получил за эти *таонга* (полученные от вас), нужно вернуть вам. Было бы несправедливо (*тика*) с моей стороны оставлять эти *таонга* у себя, какими бы желаемыми (*раве*) или неприятными (*кино*) они для меня ни были. Я должен их вам отдать, ибо они являются *хау* той *таонга*, которую вы дали мне. Если я сохраню эту вторую *таонга* для себя, она может причинить мне зло — серьезно, — даже смерть. Таково *хау*, *хау* личной собственности, *хау* любых *таонга*, *хау* леса. *Кати эна* (Довольно об этом).

[2] В дальнейшем я буду использовать версию Биггса, исключая те случаи, когда спор об интерпретации Мосса требует, чтобы цитировались только документы, которые были ему доступны. Я пользуюсь случаем поблагодарить профессора Биггса за его великодушную помощь.

* Еще неясный теологический и юридический дух (*фр.*).

** Необходимую циркуляцию богатства, налогов и даров (*фр.*).

> ... ясно, что, по обычаям маори, узы закона, взаимосвязь вещей — это связь душ, потому что сама вещь имеет душу, одухотворена. Отсюда следует, что подарить кому-нибудь что-либо означает подарить часть самого себя. Ясно, что при такой системе мышления необходимо вернуть другому то, что в действительности является частью его естества и сущности; что-либо принять в подарок от кого-то — значит получить часть его духовной сущности, его души; обладание таким предметом может быть опасно и смертельно не только потому, что незаконно, но и потому, что вещь, получаемая от человека, имеет не только моральную, но и физическую и духовную сущность. Эта сущность, эта еда, эти предметы, движимые или недвижимые, женщины или дети, обряд или общность — дают магическую и религиозную власть над вами. Наконец, подаренная вещь не инертна. Одушевленная, зачастую персонифицированная, она старается вернуться к тому, что Герц назвал *foyer d'origine**, или пытается произвести для клана или земли, из которой она вышла, некий эквивалент вместо себя (там же, p. 161).

Комментарии Леви-Строса, Ферса и Йохансена

Интерпретация *хау* Моссом подверглась критике со стороны трех авторитетных исследователей, двое из которых являются экспертами по маори, а один — экспертом по Моссу. Их критика характеризуется несомненной ученостью, но ни один из них, как мне кажется, не достиг истины в понимании текста Ранапири или в понимании *хау*.

Леви-Строс подвергает сомнению принципы интерпретации. Он не берет на себя смелость критиковать Мосса на основе этнографических данных по маори. Он ставит под вопрос, однако, надежность туземной рационализации: «Не встречаемся ли мы здесь с одним из тех (не столь уж редких) случаев, когда этнолог позволяет себе быть мистифицированным местными жителями?» (Lévi-Strauss, 1966, p. 38). *Хау* — это не основание для обмена, а только то, во что людям случилось поверить как в основание. Так они осмысляют для самих себя бессознательную необходимость, причина которой находится где-то еще. В том, что Мосс сосредоточился на *хау*, Леви-Строс усмотрел общую концептуальную ошибку, которая, к сожалению, сковала его знаменитого предшественника, не сумевшего прийти к полностью структуралистскому пониманию обмена, которое «Очерк о даре» так блестяще предвосхитил: «Подобно Моисею, ведущему свой народ в землю обетованную, великолепия которой он не мог созерцать» (там же, p. 37). Мосс был первым в истории этнологии, кто отошел от эмпиризма и обратился к изучению более глубокой реальности, отставив ощутимое и дискретное ради системы отношений; удивительным способом он постиг общий принцип действия реципрокности вопреки разнообразию и множественности ее форм. Но, увы, Мосс не смог окончательно расстаться с позитивизмом. Он по-прежнему понимал обмен так, как он представлен в опыте — иначе говоря, разделенным на отдельные акты давания, получения и возмещения. Рассматривая обмен по частям, а не как единый и интегрированный принцип, он не мог придумать ничего лучше, чем попытаться снова склеить его этим «мистическим цементом», *хау*.

* Исходный очаг (*фр.*).

У Ферса также были собственные взгляды на реципрокность, и, отстаивая их, он неоднократно задирает Мосса на почве этнографии маори (Firth, 1959a, p. 418–421). По Ферсу, Мосс просто неверно истолковал *хау*, представление о котором является сложным для понимания и аморфным, но в любом случае *хау* мыслится более пассивным, чем полагал Мосс. Текст Ранапири фактически не свидетельствует о том, что *хау* страстно стремится вернуться к своему источнику. И маори отнюдь не полагаются на *хау*, которое, действуя само по себе, якобы наказывает экономический проступок. В случае отказа от возмещения — как правило, а в случае кражи — неизменно, установленной процедурой возмездия и компенсации урона было колдовство (*макуту*): колдовство, производимое по инициативе человека, который был обманут, и обычно предполагающее услуги «жреца» (*тохунга*), использующего в своих магических действиях неправедно удержанные вещи.[3] Более того, добавляет Ферс, Мосс смешивает типы *хау*, совершенно разные с точки зрения маори — *хау* человека, *хау* земли и леса и *хау таонга* — и в силу этого смешения делает серьезную ошибку. У Мосса просто не было никаких оснований толковать *хау таонга* как *хау* человека, который дает *таонга*. В целом идея, что обмен подарками — это обмен личными сущностями, есть *sequitur** основной ошибки интерпретации. Ранапири просто сказал, что вещь, отданная третьим человеком — второму, была *хау* вещи, полученной вторым от первого.[4] О *хау* людей вообще не было речи. Предположив это, Мосс дополнил мистицизм маори собственными интеллектуальными усовершенствованиями.[5] Иными словами, вопреки Леви-Стросу, это рационализация не примитивного, а французского интеллекта. Но, как гласит пословица маори: «трудности других стран — это их трудности» (Best, 1922, p. 30).

Ферс, со своей стороны, предпочитает светские объяснения реципрокности спиритуальным. Он бы сделал упор на иные санкции невозмещения, санкции, упоминаемые и Моссом в контексте «Очерка»:

[3] Из описаний Ферса следует, что эта процедура использовалась как против воров, так и против должников. Я обращаюсь к авторитетным исследователям культуры маори, чтобы прояснить этот вопрос. Из моего весьма ограниченного и целиком литературного опыта я заключаю, что вещи пострадавшей стороны использовались именно при колдовстве против воров. В этом случае, если преступник неизвестен, часть вещей пострадавшего — или что-нибудь из того места, где хранилось украденное — служила средством магического опознания или наказания вора (напр., Best, 1924, vol. 1, p. 311). Но колдовство против известного человека осуществлялось с помощью чего-либо, связанного с *ним*; в случае отказа от возмещения, скорее вещи нарушителя использовались для магического наказания, нежели подарок обиженного. Далее, чтобы было еще интереснее и еще непонятнее, следует сказать, что такое средство возмездия, связанное с жертвой колдовства, известно у маори как хау. Одно из определений «хау» в словаре У. Уильямса: «нечто связанное с человеком, на которого собираются навести порчу; это может быть часть его волос, капля его слюны или что-то, к чему прикасался этот человек и т. д., — нечто такое, что в руках *тохунга* (знатока ритуала) может служить для установления связи между колдовством и объектом колдовства» (Williams,1892).

* Следствие (*фр.*).

[4] Вмешательство третьей стороны не кажется неясным для Ферса. Обмен между второй и третьей сторонами был необходим для того, чтобы ввести вторую вещь, которая могла бы быть заменой первой вещи или *хау* первой вещи (Firth, 1959a, p. 420).

[5] «Когда Мосс видит в обмене подарками взаимообмен личностями, „связь душ", он следует не за верованиями дикарей, а за собственными интеллектуальными интерпретациями этих верований» (Firth, 1959a, p. 420).

> Страх наказания, посылаемого через *хау* вещей, — это действительно сверхъестественная санкция, но это и эффективный стимул к отдариванию подарка. Но приписать щепетильность в соблюдении обязательств вере в активный, отделившийся фрагмент личности дарителя, подверженный ностальгии и мстительным выпадам — это совершенно другое дело. Это абстракция, не получающая подтверждения в этнографических свидетельствах. Основной импульс к выполнению обязательств, как об этом предположительно сказано и в работе самого Мосса, содержится в социальных мотивах — стремлении продолжать полезные экономические отношения, сохранять престиж и власть. Для их объяснения не требуется никаких гипотетических истолкований смутных верований (Firth, 1959a, p. 421).[6]

Последний ищущий доступа в «храм учености» маори, Дж. Приц Йохансен (Johansen, 1954), обнаруживает — по сравнению со своими предшественниками — явный прогресс в прочтении текста Ранапири. По крайней мере, он был первым, кто усомнился в том, что старый маори имел в виду что-то особенно духовное, когда говорил о *хау* подарка. К несчастью, объяснение Йохансена напоминает лабиринт даже в большей степени, чем рассказ Тамати Ранапири. Достигнув места, которое ему кажется выходом, Йохансен начинает искать скорее мифическое, нежели логическое толкование знаменитому обмену *a trois** и в результате кончает нотой ученого отчаяния.

Отдав должное ферсовской критике Мосса и высказавшись в ее поддержку, Йохансен отмечает, что слово *хау* имеет очень обширное семантическое поле. Вероятно, оно включает и некоторые омонимы. Ряду значений, обычно толкуемых как «жизненный принцип» или что-то вроде того, Йохансен предпочитает в качестве общего определения «часть жизни (например, предмет), которая ритуально используется в целях повлиять на жизнь в целом». Предметы, использующиеся как *хау*, могут быть разными в различных ритуальных контекстах. Затем он указывает на обстоятельство, которое до сих пор ускользало от внимания исследователей, не исключая, я думаю, и Беста. Дискурс Тамати Ранапири о подарках был своего рода вступлением к объяснению смысла некой церемонии жертвенного воздаяния лесу за птиц, добытых (взятых у леса) птицеловами маори.[7] Таким образом, целью информатора в этом показательном пассаже было просто установить принцип реципрокности, и «*хау*» просто означало «ответный подарок» — «этот маори, без сомнения, имел в виду, что *хау* означает просто ответный подарок, который иначе называется *утy*» (Johansen, 1954, p. 118).

[6] В позднейших размышлениях о предмете Ферс по-прежнему отказывает воззрениям Мосса на *хау* маори в этнографической валидности, добавляя также, что подобного верования в духовное начало не обнаруживается и при обмене подарками у тикопиа (Firth, 1967). Он также вносит некоторые критические замечания по поводу рассуждений об обязательствах давать, принимать и возмещать. Однако в одном определенном смысле он склонен согласиться с Моссом. Не в смысле действительной духовной субстанции, но в более общем социальном и психологическом смысле расширения «Я» подарок становится частью дарителя (там же, p. 10–11, 15–16).

* Втроем (*фр.*).

[7] В оригинале текста маори, опубликованном Бестом, пассаж о подарках был действительно приведен как объяснительное отступление, вставленное между двумя описаниями церемоний. Однако в следующем далее английском переводе большая часть первого описания опущена, та, которую Бест цитирует страницей раньше (Best, 1909, p. 438). Кроме того, как английский текст, так и текст маори, оба начинаются с рассказа о колдовских заклинаниях, непосредственно не имеющего отношения к церемониальному обмену или обмену подарками. Но о нем речь пойдет немного позже.

Мы скоро увидим, что понятие «эквивалентный возврат» (*utu*) неадекватно *хау*, о котором идет речь; более того, вопросы, затронутые Ранапири, выходят за рамки реципрокности как таковой. В любом случае, Йохансен, снова вернувшись к трехсторонней трансакции, сводит на нет достигнутый им прогресс.

Непостижимым образом он принял на веру готовое истолкование, что изначальный даритель совершает магические действия против второй стороны при посредстве вещей, полученных последним от третьей стороны, — вещей, которые в этом контексте становятся *хау*. Но поскольку это истолкование «не очевидно», Йохансен вынужден допустить еще и особый неизвестный обычай «состоящий в том, что когда три человека обмениваются подарками и промежуточный участник не отдаривает, ответный подарок, который остался за ним, мог бы быть *хау*, т. е. мог бы быть использован в колдовстве против него». Затем Йохансен уныло заканчивает: «Однако некоторая неопределенность содержится во всех этих рассуждениях, и кажется сомнительным, что мы когда-нибудь достигнем действительной определенности в том, что касается смысла *хау*» (там же, p. 118).

Истинное значение хау *ценностей*

Я не лингвист, не специалист по примитивным религиям, не эксперт по маори и даже не талмудист. «Определенность», которую я вижу в вызвавшем столько споров тексте Тамати Ранапири, следовательно, предлагается принимать с должными оговорками. Итак, используя популярную магическую формулу структуралистов, «все получается, как если бы» старый маори пытался объяснить религиозное представление с помощью экономического принципа, который Мосс точно постиг каким-то обходным путем, а потом стал объяснять с помощью религиозного представления. *Хау*, о котором идет речь, в действительности означает что-то вроде «возврат на» или «продукт чего-либо», а принцип, выраженный в тексте о *таонга*, состоит в том, что всякий такой «прирост» на подарке должен быть передан первоначальному дарителю.

Обсуждаемый текст абсолютно однозначно следует поместить в его первоначальный контекст, где он был пояснением к описанию жертвенного обряда.[8] Тамата Ранапири пытался объяснить Бесту с помощью примера обмена подарками — примера настолько обычного, что любой (или любой маори) должен был бы по аналогии сразу же уловить смысл обряда, — почему определенная часть добытых на охоте птиц ритуально возвращается *хау* леса, источнику, из которого они поступают. Другими словами, он привел в пример взаимодействие между людьми в качестве параллели ритуального взаимодей-

[8] Существуют очень любопытные различия между несколькими версиями Беста, Мосса и Тамати Ранапири. Мосс, кажется, преднамеренно опускает во вступительной фразе имеющееся у Беста упоминание церемонии. Бест цитирует: «Я буду говорить теперь о *хау* и о церемонии *ухангаи хау*», в то время как у Мосса просто: «Je vais vous [sic] parler du hau...» (эллипсис Мосса). Интересный вопрос поднят несомненно адекватным переводом Биггса, в этом отношении близким к цитате Мосса, поскольку здесь также не упоминается *ухангаи хау*: «Теперь, относительно *хау* леса». Однако, даже в такой форме первоначальный текст связывает передачу *таонга* с церемонией *ухангаи хау*, «лелеющей» или «кормящей *хау*», поскольку *хау* леса не был темой непосредственно следующего за этим рассказа о подарках, но был темой заключающего и окончательного описания церемонии.

ствия, о котором он хотел рассказать, чтобы первое служило парадигмой второго. Но для нас-то, на деле, светское взаимодействие не является без пояснений абсолютно понятным, как для маори. И для нас лучший способ понять его — пойти от обратного, от логики обмена, характерной для ритуала.

Эта логика, как она представлена Тамати Ранапири, совершенно прямолинейна. Необходимо лишь обратить внимание на то, что мудрец использует слово «*маури*» для обозначения физического вместилища лесного *хау*, вместилища силы размножения — это понимание *маури* отнюдь не является идиосинкратическим, как можно судить по другим работам Беста. *Маури*, дом *хау*, помещен жрецами (*тохунга*) в лесу, чтобы создать изобилие птиц для охотников. Я привожу здесь рассказ, который следует за рассказом об обмене подарками — по замыслу информатора, это так же естественно, как и то, что за днем следует ночь[9]:

> Я вам кое-что объясню о *хау* леса. *Маури* было помещено или посажено в лесу жрецами (*тохунга*). Это — *маури*, которое заставляет птиц быть в изобилии в лесу, чтобы они могли быть убиты и взяты человеком. Эти птицы — собственность или принадлежность *маури*, *тохунга* и леса: а значит, они равнозначны этой важной вещи, *маури*. Значит, должны быть сделаны приношения *хау* леса. *Тохунга* (жрецы, адепты) едят приношения, потому что *маури* — их: это они поместили его в лесу, вызвали его к существованию. Вот почему некоторые птицы, приготовленные на жертвенном огне, откладываются в сторону, чтобы их съели только жрецы, чтобы *хау* лесных продуктов и *маури* могли вернуться снова в лес — то есть, к *маури*. Довольно об этом (Best, 1909, p. 439).

Другими словами и по существу: *маури*, которое содержит в себе силу размножения (*хау*), помещено жрецами (*тохунга*) в лес; *маури* вызывает изобилие диких птиц; соответственно, некоторые из птиц, добытых в лесу, должны быть церемониально возвращены жрецам, которые нашли место для *маури*; потребление жрецами этих птиц восстанавливает плодородность (*хау*) леса (отсюда название этой церемонии, *ухангаи хау*, «кормление *хау*»[10]. Таким образом, церемониальная трансакция сразу же предстает в знакомом виде: трехсторонняя игра со жрецами в роли изначального дарителя, которому должно быть передано то, что «наросло» на первоначальном даре. Цикл обмена представлен на рис. 4.1.

[9] Я использую перевод Беста, единственно доступный Моссу. У меня также есть подстрочник Биггса; в нем нет значимых отличий от перевода Беста.

[10] Предшествующее описание этого ритуала, помещенное перед рассказом о *таонга* в полном тексте маори, фактически комментирует две взаимосвязанные церемонии: одна, как раз та, о которой идет речь, а другая — та, которую совершили еще раньше люди, которые были посланы в лес в начале сезона охоты на птиц, чтобы выяснить, как обстоит дело с дичью. Я цитирую основную часть этого более раннего описания по версии Биггса: «*Хау* леса имеет два „сходства": 1). Когда наблюдатели осматривают лес, видят там птиц и убивают в этот день нескольких, то первая убитая птица предлагается *маури*. Ее просто бросают далеко в кусты и говорят: „это для *маури*". Это разумно, иначе они ничего не получат в будущем. 2). Когда охота закончена, они выходят из леса и начинают жарить птиц, чтобы сохранить их в жире. Некоторых птиц откладывают, чтобы прежде всего покормить *хау* леса; это — лесное *хау*. Те птицы, которые были отложены, готовятся на другом костре. Только жрецы едят птиц, приготовленных на этом костре. Другая часть откладывается в сторону для *тапаиру*, это едят только женщины. Большая часть птиц готовится на костре *пуураакау*. Птиц, приготовленных на костре *пуураакау*, можно есть всем...» (ср. Best, 1909, p. 438, 440–41, 449 и след.; о других деталях церемонии см. Best, 1942, p. 13, 184 и след., 316–317).

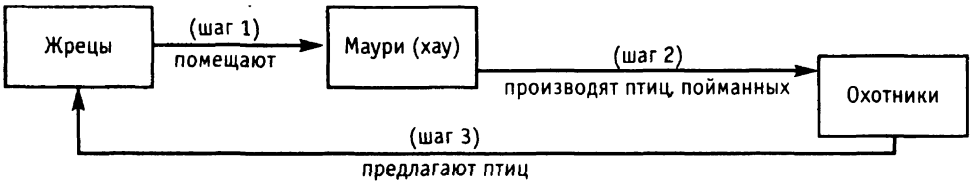


Рисунок 4.1.

Теперь, в свете этой трансакции, рассмотрим предшествующий текст о подарках между людьми. Все становится ясным. Светский обмен *таонга* лишь немногим отличается по форме от церемониального возвращения птиц; в принципе, он точно такой же — отсюда дидактическая ценность, которую он имеет в разъяснениях Ранапири. А делает подарок В, последний превращает его во что-то еще, поменявшись с С, но так как *таонга*, данный С — В, представляет собой продукт (*хау*) изначального подарка А, то прибыль должна быть отдана А. Цикл показан на рис. 4.2.

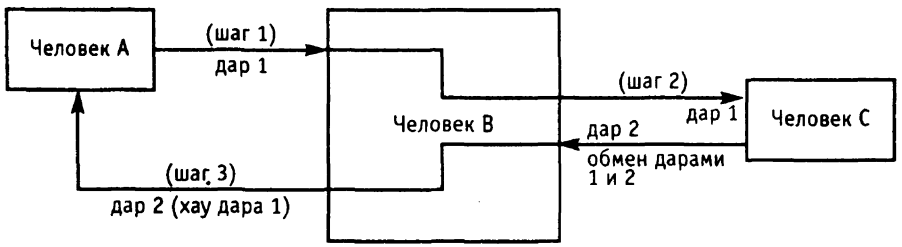


Рисунок 4.2.

Смысл *хау*, который проступает в обмене *таонга*, столь же светский, как обмен сам по себе. Если второй подарок — это *хау* первого, то *хау* вещи — это то, что благодаря ей получаешь, так же как *хау* леса — в его продуктивности. Действительно, предположить, что Тамати Ранапири имел в виду, что у подарка есть дух, который принуждает к отплате, значит умалить интеллект старого джентльмена. Чтобы проиллюстрировать наличие подобного духа, достаточно двух игроков: ты что-то даешь мне; твой дух (*хау*), содержащийся в этом предмете, обязывает меня к реципрокности. Это достаточно просто. Введение третьего лица может только без надобности усложнить рассказ и напустить туману. Но если дело заключается не в духе и не в реципрокности как таковой, если дело заключается в том, что подарок одного человека не должен быть капиталом другого и плоды подарка должны вернуться к первоначальному владельцу, то введение третьего лица становится необходимым. Оно необходимо как раз для того, чтобы продемонстрировать *оборот*: сделан подарок; получивший извлек из него выгоду. Заранее зная о возможности этого преимущества,

Ранапири позаботился, чтобы оно было оговорено[11], подчеркнув отсутствие эквивалентности в первом случае, как если бы А просто сделал безвозмездный подарок В. Более того, с той же целью он подчеркивает, что третье лицо не сразу возместило свой подарок, а лишь по прошествии времени: «много времени проходит, и он думает, что у него есть ценная вещь, и он должен дать мне что-то взамен». Как отмечает Ферс, отложенные отдарки у маори обычно превосходят первоначальные дары (Firth, 1959a, p. 422); в самом деле, это является общим правилом при обмене у маори, «отплачивая, если возможно, следует что-то дать в придачу к тому, чего требует принцип эквивалентности» (там же, p. 423). Наконец, обратим внимание, где именно термин *хау* вводится в рассказ — не при начальной трансакции от первой стороны ко второй, как вполне могло бы быть, если бы это был дух подарка, но после обмена между второй и третьей сторонами, как это было бы логично, если бы речь шла о прибыли на подарке.[12] Термин «прибыль» экономически и исторически неприменим к маори, но он мог бы быть в данном случае лучшим переводом для *хау*, чем «дух».

Бест приводит другой пример обмена, в котором фигурирует *хау*. Примечательно, что этот небольшой эпизод — опять же трансакция *a trois*:

> У меня была льняная накидка, изготовленная женщиной из Руа-Тахуна. Один из солдат захотел купить ее у ткачихи, но она твердо отказалась, чтобы ужасы *хау ухитиа* не обрушились на нее. Термин *хау ухитиа* означает «отведенный *хау*» (Best, 1900–01, p. 198).

Лишь немногим отличаясь от модели, созданной Тамати Ранапири, этот рассказ не представляет никакой специфической трудности. Получив в распоряжение накидку, Бест имел на нее преимущественное право. Если бы ткачиха приняла предложение солдата, она бы обратила эту вещь на собственное благо, оставив Беста ни с чем. Она присвоила бы продукт накидки Беста; она стала бы подверженной несчастьям, происходящим от прибыли, неправедно отправленной на сторону, «ужасам *хау ухитиа*».[13] Иначе говоря, она была бы виновата в поедании *хау* — *кай хау*. Предваряя описание этого инцидента, Бест пояснил:

> Если бы *я* располагал неким предметом, принадлежащим другому человеку, и не дал бы ему что-либо взамен или не отдал плату, которую я мог бы получить за этот предмет, что есть *хау ухитиа*, мое действие было бы *кай хау* и меня ждала бы смерть, потому что ужасы *макуту* (колдовства) обратились бы против меня (там же, pp. 197–98).[14]

[11] Так же и в переводе Беста, даже повторяется: «представьте, что вы обладаете некоторой вещью и вы отдаете ее мне, без оплаты. Мы не торгуемся из-за нее».

[12] Ферс цитирует следующее рассуждение по этому пункту из Гудеона: «Если человек получает подарок и передает его третьему лицу, в подобном действии нет ничего неприличного; но если третьей стороной был сделан ответный подарок, он должен быть передан первоначальному дарителю или он станет *хау нгаро* (истребленный *хау*)» (Firth, 1959a, p. 418). Отсутствие последствий в первом условии — это еще одно доказательство против ностальгирующего *хау* Мосса, постоянно старающегося вернуться к своему *foyer*.

[13] *Whitia* — это прошедшее время от whiti. Whiti, согласно словарю Г. Уильямса, означает: (1) переходить через, достигать противоположной стороны; (2) измениться, повернуться, перевернуться, быть противоположностью; (3) проходить сквозь; (4) поворачивать, нажимать на (как на рычаг); (5) изменение (Williams, 1921, p. 584).

[14] Дальнейшая интерпретация Беста льет воду на мельницу Мосса: «Кажется, что эта ваша вещь пропитана до известной степени вашим *хау*, которое, возможно, переходит в изделие, полученное при

Итак, по наблюдениям Ферса, *хау* (даже если это был дух) не причиняет вреда по собственной инициативе; в движение должна быть приведена четкая процедура колдовства (*макуту*). Нельзя даже предположить, что в данном случае такое колдовство могло действовать через пассивное посредничество *хау*, поскольку Бест, который потенциально был потерпевшей стороной, по всей видимости, не ввел никаких материальных ценностей в оборот. Взятые вместе, различные тексты о *хау* подарков предполагают еще нечто общее: не то, что удержанные (или невозмещенные) вещи опасны, но то, что удержание (невозмещение) вещей безнравственно — и, следовательно, опасно в том смысле, что обманщик уязвим для справедливого возмездия. «Было бы неправильно оставить эту вещь у себя, — сказал Ранапири, — я буду *мате* (болен или мертв)».

Мы имеем дело с обществом, где в контексте отношений и форм обмена не предполагается свободы получать выгоду за чужой счет. В этом заключается мораль экономической басни старого маори. Проблема, которую он поставил, выходит за пределы реципрокности: подарки не просто должны быть соответствующим образом возмещены, но и то, что есть «прирост на подарке», должно быть возвращено. Эту интерпретацию можно подкрепить и здравым выбором подходящих значений слова *хау*, которые содержатся в словаре языка маори, составленном Г. Уильямсом (Williams, 1921). *Хау* — это глагол, означающий 'превосходить, быть в избытке', как, например, во фразе *kei te hau te wharika nei* (*эта циновка длиннее, чем нужно*); аналогично, как существительное *хау* означает 'излишек, доля, часть сверх какой-либо полной меры'. Кроме того, *хау* — это 'собственность, добыча'. Затем, имеется *хауми*, значение которого восходит к 'объединять', 'удлинять посредством присоединения', 'принимать или откладывать в сторону'; в роли существительного это означает также 'кусок дерева, с помощью которого удлиняется каноэ'.

Теперь приводим истинное значение знаменитого и загадочного рассказа Тамати Ранапири о *хау таонга*:

> Я буду осторожно объяснять это вам. Вот, у тебя есть какая-нибудь ценность, которую ты даешь мне. Мы не договариваемся о плате. Вот, я даю ее еще кому-то, и, спустя долгое время, этот человек думает о том, что у него есть ценность, он должен дать мне что-то в отплату, и он так и делает. Так вот, эта ценность, которая была мне дана, это продукт [*хау*] той ценности, которая была мне дана [тобой] раньше. Я должен отдать ее тебе. Было бы неправильно оставить ее себе, все равно, хорошее это что-нибудь или плохое, эта ценность должна быть отдана тебе мною. Потому что эта ценность — это возврат на [*хау*] другой ценности. Если я присвою эту ценность, я заболею [или умру].

обмене, поскольку если я передам это второе изделие в другие руки, это будет *хау ухитиа*» (Best, 1900–01, p. 198). Стало быть, «так кажется». Такое чувство, что участвуешь в игре в этнографическую народную этимологию, которая, как мы теперь обнаруживаем из объяснений Беста, по всей вероятности, есть игра *a quatre* [вчетвером (*фр.*). — *Примеч. пер.*].

Рядом с учеником колдуна маори

Но наше понимание *хау* вещей уязвимо для критики с наших же собственных позиций — из-за того, что опущен или оставлен без рассмотрения остальной контекст. Оба отрывка — о подарке и о жертвоприношении — являются частями более крупного целого, которому предшествует еще один подробный дискурс на тему *маури*, записанный Бестом со слов Ранапири (Best, 1909, pp. 440–441). Правда, можно найти веские причины, чтобы оставить в стороне эту прелюдию. Она сугубо затемнена мистицизмом, эзотерикой, связана преимущественно с природой смертоносных заклинаний, а также обучением применять их и, по всей видимости, не имеет особого отношения к обмену:

> *Маури* — это заклинание, которое произносится над определенным предметом из дерева или камня или над чем-нибудь еще, что одобрено *тохунга* как «одежда», «футляр», «жилище» для *маури*. Такой предмет подвергается ритуалу, который называется «заставить расщепиться», и остается лежать в лесу, в укромном месте. *Маури* не лишен *тапу*. Однако это не значит, что все в лесу является *тапу*, как то место, где лежит *маури*. Что касается ритуала «заставить расщепиться», то это «раскалывание». Если жрец учил человека некоторым заклинаниям, как произносить эти заклинания, заклинания для помещения *маури* или другие заклинания маори, и человек выучил их, тогда жрец говорит этому человеку: «Вот теперь давай, произнеси твои заклинания „заставить расщепиться“». Тогда произносится заклинание, от которого раскалывается камень или умирает человек или происходит что-нибудь еще. Если камень разбивается или человек умирает, заклинания ученика становятся очень *мана*. Если же камень не взрывается или не умирает человек, на которого было направлено заклинание «заставить расщепиться», то заклинания ученика не *мана*. Они вернутся и убьют его, ученика. Если жрец очень стар и близок к смерти, такой жрец может сказать ученику, чтобы тот направил свои «расщепляющие» заклинания против него, жреца. Жрец умирает, и его заклинания «расщеплены», как он учил, и они *мана*. Тогда ученик живет и в должное время он захочет поместить *маури*. Теперь он может поместить его в лес, в воду или туда, где установлена запруда на угрей, которая называется *поу-реинга*. Было бы нехорошо для заклинаний этого ученика оставаться у него, не быть расщепленными, что значит не расколоться дальше, и они раскалываются дальше, как раскалывается камень. Если камень раскалывается полностью, это хорошо. Это значит «заставить расщепиться» (*перевод Бигга*).

Нет сомнений, что предшествующее изучение подарка и церемониального обмена оставляет нас неподготовленными к пониманию *profondeurs** этого отрывка. И все же этот текст снова рассказывает об обмене, который даже при поверхностном рассмотрении обнаруживает формальное подобие трансакций *таонга* и «кормления *хау*». Заклинание, переданное жрецом ученику, возвращается к жрецу, приобретшее дополнительную ценность, причем, при посредстве третьей стороны. Очень даже может быть, что три части текста Ранапири являются вариациями на одну и ту же тему, объединяемые не только содержанием, но и троекратным повторением одной и той же структуры трансакций.[15]

* Глубин (*фр.*).

[15] Конечно, здесь есть также повествовательный мост между частью о передаче навыков магии и частью о церемонии: первая часть кончается помещением *маури*, которое есть ключевой элемент для второй части.

Сказанное подтверждается драгоценным свидетельством, опять-таки предоставленным Ферсом (Firth, 1959a, pp. 272–273), по-видимому, по материалам, собранным Бестом (Best, 1925a, pp. 1101–1104). Сравнивая обычаи маори с общепринятой меланезийской практикой передачи магической силы, Ферс был поражен фактическим отсутствием у маори каких-либо обязательств платить «учителю». С точки зрения маори, такая компенсация должна была бы ухудшить заклинание, даже вывести его из «повиновения» или свести к нулю — за одним исключением. Учитель, передававший наиболее страшные формы черной магии (*many*), получал в виде платы *жертву*! Ученик должен был убить близкого родственника — акт жертвоприношения богам, который должен был придать силу заклинанию, так как он возмещал дар (Best, 1925a, p. 1063). Или, возможно, когда *тохунга* станет старым, смертоносное знание будет направлено против него — в доказательство тому, что, увы, культы ученых повсюду одинаковы. В данном Бестом описании этих обычаев звучит та же самая трансакционная каденция, что и в пассаже о подарке, и начинается все с той же ноты «невозвращения»:

> Старики Тухое и Ауа объясняют это следующим образом: за услуги жреца-учителя не положено платы. Если бы она была, то искусство магии и т. п., приобретенное учеником, не было бы эффективным. Он не был бы способен убить человека посредством магических заклинаний. Но если ты учишься у меня, тогда я скажу тебе, что нужно делать, чтобы обнаружить («выпустить») свою силу. Я скажу тебе цену, которую ты должен заплатить за инициацию — я скажу так: «Равноценным приобретению знания, раскрытию твоих способностей должен быть твой отец», или твоя мать, или другой близкий родственник. Тогда задействованные силы будут эффективны. Учитель называет цену, которую ученик должен заплатить. Он выбирает ближайшего родственника ученика как величайшую жертву, которую тот может заплатить за приобретенные знания. Близкий родственник, возможно мать, лежит перед учеником, чтобы он мог убить ее посредством своих магических чар. В некоторых случаях учитель может направить ученика убить его самого, учителя. Вскоре он должен быть мертв... «Плата, сделанная учеником, была потеря близкого родственника. Что до оплаты вещами, что толку в них. *Хаи аха*!» (Best, 1925a, p. 1103).

Располагая этими деталями, мы уже можем точно утверждать, что морфологическое сходство всех трех частей текста Ранапири несомненно. При передаче магии *тапу*, как и при обмене ценностями или при жертвоприношении птиц, непосредственное возмещение первоначального дара исключено. В каждом случае реципрокация происходит при посредничестве третьей стороны. Это посредничество в каждом случае дает прирост к первоначальному подарку: в результате передачи от второй стороны к третьей некая ценность или побочный эффект присоединяются к вещи, переданной первой стороной — второй. Так или иначе, первому получателю (среднее звено) угрожает опасность (смерть), если цикл не завершен. Конкретно в тексте о магии: *тохунга* дает заклинание ученику; ученик возвращает его посредством жертвы, усилив его, если магия удалась — «заклинания ученика становятся очень *мана*» — или же он гибнет, если ошибается. Жертва принадлежит *тохунга* как компенсация за обучение. В качестве альтернативы ученик возвращает свое теперь уже могущественное заклинание престарелому *тохунга*, иначе говоря, он убивает его.

Расширенное значение хау

Вернемся теперь к *хау*. Ясно, что мы не можем оставить этот термин лишь со светским значением. Если *хау* ценностей, находящихся в обороте, означает прирост, полученный в ходе этого процесса, конкретный продукт, получившийся от конкретной вещи, то, тем не менее, существуют еще и *хау* человека, и *хау* леса, они обладают духовным качеством. О каком духовном качестве идет речь? Многие замечания Беста об обсуждаемом предмете наводят на мысль, что «*хау* как дух» имеет какое-то отношение к «*хау* как материальному приросту». Объединив эти представления, мы сможем придти к более широкому пониманию этого таинственного *хау*.

Уже теперь нам понятно, что *хау* не является духом в общепринятом анимистическом значении этого слова. Бест однозначно говорит об этом. *Хау* человека — совершенно другая вещь, чем его *ваируа*, или чувствующий дух, — «душа» в обычном антропологическом употреблении. Я привожу цитату из одного из наиболее понятных толкований *ваируа*:

> В слове *ваируа* (душа) мы имеем термин маори для обозначения того, что антропологи называют душой, то есть дух, который в момент смерти покидает тело и направляется в духовный мир или бродит вокруг своего бывшего дома на земле. Слово *ваируа* означает тень, бестелесный образ; иногда оно применяется для обозначения отражения*, и в этом качестве оно было принято как название живого духа человека... *Ваируа* может оставлять тело в течение жизни; это происходит, когда человек спит и видит во сне далекие места или отсутствующих людей... *Ваируа* считается чувствующим духом, который покидает тело во время сна и предупреждает физическую субстанцию о приближающихся опасностях, о зловещих знаках, посредством видений, которые мы называем снами. Жрецы высокого ранга внушали мне, что все вещи имеют *ваируа*, даже те, которые мы считаем неодушевленными предметами, например деревья или камни (Best, 1924, vol. 1, pp. 229–301).[16]

Хау, с другой стороны, относится в большей степени к сфере анимативма, чем анимизма. В этом качестве оно тесно связано с *маури*, так что, фактически, в описаниях этнографов невозможно отграничить одно от другого. Ферс отчаялся найти определенные различия между ними на основе «перекрывающих» друг друга и аналогичных дефиниций Беста — «невразумительное проведение разграничения между *хау* и *маури*, сделанное нашим наиболее выдающимся этнографическим авторитетом, позволяет заключить, что эти термины в своем нематериальном значении являются почти синонимами» (Firth, 1959a, p. 281). Но, как замечает Ферс, некоторые отличия все же

* В воде, например.

[16] Таким образом, Мосс, переведя *хау* просто как *дух* и рассматривая как *lien d'ames* [*связь душ* (*фр.*). — *Примеч. пер.*], в конечном счете, был не вполне точен. Кроме того, Бест неоднократно говорит, что следует отличать *хау* (и *маури*) от *ваируа* на том основании, что *хау*, которое прекращает свое существование со смертью, не может покинуть человеческое тело под страхом смерти, в отличие от *ваируа*. Но здесь Бест оказывается в затруднительном положении, так как материальное проявление человеческого *хау* может использоваться при колдовстве. Поэтому ему пришлось самому себе противоречить, говоря о том, что некоторая часть хау может быть отделена от тела или что *хау*, используемое при колдовстве, не является «настоящим» *хау*.

временами проступают. Применительно к человеку, *маури* выступает как более активный принцип, «активность, которая „движется" внутри нас». Применительно к земле или лесу слово «*маури*» часто используется для обозначения материального вместилища, в которое внедряется *хау*. Вместе с тем, понятно, что «*маури*» также может относиться к чисто духовному качеству земли, а, с другой стороны, *хау* человека может иметь конкретную форму — например, волосы, ногти, плевки — и в таких формах использоваться при колдовстве. Не по мне расшифровывать эти лингвистические и религиозные тайны, столь характерные для маорийского «*esprit theologique et juridique encore imprecis*». Лучше я обозначу более очевидный и четкий контраст между *хау* и *маури*, с одной стороны, и *ваируа* — с другой, контраст, который, кажется, проясняет ученые слова Тамати Ранапири.

Хау и *маури* как духовные качества одинаково ассоциируются с плодородием. Бест часто говорит об обоих как о «витальных принципах». Из многих его наблюдений ясно, что плодородность и продуктивность были необходимыми атрибутами этой «витальности». Например (курсив в последующем тексте мой):

> *Хау* земли — это ее витальность, *плодородность* и так далее, а также качество, которое мы можем, я думаю, выразить только словом престиж (Best, 1900–01, p. 193).
>
> *Ахи таитаи* — это сакральный костер, у которого исполнялись обряды, он существует для защиты жизни и *плодовитости* человека, земли, лесов, птиц и т. д. Другими словами, он является *маури* или *хау* дома (p. 194).
>
> ...Когда Хапе отправился в свой поход на юг, он взял с собой *хау кумару* (сладкого картофеля), или, иначе говоря, он взял его *маури*. Видимой формой этого *маури* был стебель растения *кумару*, который представлял собой *хау* или, другими словами, витальность и *плодородность кумару* (p. 196; цит. по Best, 1925b, pp. 106–107).
>
> Лесное *маури* уже привлекало наше внимание. Мы показали, что его функцией была защита *продуктивности* леса (p. 6).
>
> Материальные *маури* использовались в сельском хозяйстве; их помещали на поля с посадками и твердо верили, что это возымеет благотворный эффект на рост урожая (Best, 1922, p. 38).
>
> Итак, *хау* и *маури* имеют отношение не только к человеку, но также и к животным, земле, лесам и даже к деревенскому дому. Таким образом, *хау*, или витальность, или *продуктивность*, были тщательно оберегаемы посредством определенных очень странных обрядов... *Плодородия* не может быть без этого сущностного *хау* (Best, 1909, p. 439).
>
> Все одушевленное и неодушевленное обладает этим жизненным началом (*маури*): без него ничто не будет *процветать* (Best, 1924, vol. 1, p. 306).

Итак, как мы и подозревали, *хау* леса — это его плодородность, подобно тому как *хау* подарка — это материальная прибавка на него. Так же как в мирском контексте обмена *хау* — это прирост на даримой вещи, так и в своем духовном качестве *хау* — это принцип плодородности. Как в одном, так и в другом случае блага, полученные челове-

ком, должны вернуться к своему источнику, чтобы поддержать его как источник благ. Именно в этом состоит вся мудрость Тамати Ранапири.

«Все получается, как если бы» маори имели глобальную идею, знали общий принцип продуктивности, *хау*. Это была категория, которая не делала различий и сама по себе не принадлежала ни к сфере того, что мы называем «духовным», ни к сфере того, что мы считаем «материальным», но была приложима и к тому и к другому. Говоря о ценностях, маори думали о *хау* как о конкретном результате обмена. Если речь шла о лесе, *хау* было тем, что обеспечивало изобилие промысловой птицы, силой невидимой, но высоко ценимой маори. А была ли у маори необходимость различения «духовного» и «материального»? Не объясняется ли «неопределенность» термина «*хау*» своей абсолютной согласованностью с обществом, в котором «экономическое», «социальное», «политическое» и «религиозное» организованы одними и теми же отношениями и тесно переплетаются в одних и тех же формах деятельности? И если так, то не должны ли мы еще раз вернуться к интерпретации Мосса? Относительно духовной специфики *хау* он скорее всего ошибался. В другом, более глубоком смысле, он был прав. «Все получается, как если бы» *хау* было всеобщим принципом. *Каати еенаа*.

Политическая философия «Очерка о даре»

Войне каждого с каждым Мосс противопоставляет обмен между всеми и всем. *Хау*, дух дарителя, не является окончательным объяснением реципрокности, а лишь частным предположением, помещенным в контекст исторической концепции. Он дал новую версию диалога между хаосом и согласием, перенеся его со становления общества политического на примирение общества сегментарного. *Essai sur le don* — это разновидность общественного договора для примитивных народов. Как и его знаменитые предшественники — философы, Мосс начинает обсуждение с изначального состояния беспорядка, в каком-то смысле исходно данного и априорно предполагаемого, но затем преодолеваемого диалектически. Но войне противостоит обмен. Перемещение вещей, до некоторой степени обладающих личностью, и людей, до некоторой степени воспринимающихся как вещи, — таково соглашение, положенное в основу организованного общества. Дар — это союз, солидарность, общность, — короче говоря, мир, величайшая добродетель, которую ранние философы, особенно Гоббс, обнаружили в Государстве. Но оригинальность и истинность Мосса состояла именно в том, что он отказался от обсуждения в контексте политики. Первоначальное соглашение не вело к становлению власти или даже к объединению. Искать подтверждений теории общественного договора в нарождающихся институтах вождеских систем значило бы слишком буквально ее интерпретировать. Примитивный аналог общественного договора — не государство, а дар.

Дар — это примитивный путь достижения мира, мира, который в цивилизованном обществе обеспечивается Государством. Там, где с традиционной точки зрения договор был формой политического обмена, Мосс видел обмен как форму политического дого-

вора. Знаменитое «*total prestation*»* — это и есть «всеобщий договор», именно так оно предстает в Manuel d'Ethnographie**:

> Мы будем различать договоры, в которых *prestation* всеобщее, и договоры, в которых *prestation* только частичное. Первый вид договоров появился уже в Австралии; их можно найти в большей части полинезийского мира... и в Северной Америке. Для двух кланов всеобщее *prestation* означает, что они находятся в состоянии вечного договора, каждый должен все всем остальным членам своего клана и всем из другого клана. Постоянный и коллективный характер такого договора делал его настоящим *traité*,*** с необходимостью предоставлять добро и добродетельность группе *vis-a-vis*. *Prestation* распространяется на все, на всех и на все времена (Mauss, 1967, p. 188).

Но, как и обмен дарами, договор может иметь совершенно новую политическую реализацию, непредвидимую и невообразимую для традиционной философии и не образующую ни общество, ни Государство. Для Руссо, Локка, Спинозы, Гоббса общественное согласие было прежде всего договором общества. Это было соглашение об объединении: для того, чтобы сформировать сообщество из доселе отдельных и враждующих частей, «надчеловека» из отдельных людей, необходимо проявление силы, изымающей у каждого на благо всех. Но тогда должна быть оформлена определенная политическая организация. Цель унификации — положить конец раздору, порождаемому личным правом. Следовательно, даже если согласие не было договором об управлении — договором между правителем и управляемыми, как в средневековой и более ранних версиях, — и каковы бы ни были различия во взглядах мудрецов касательно субъекта суверенитета, все эти авторы понимали общественный договор как установление Государства. Другими словами, все они настаивали на идее отчуждения — по соглашению — одного конкретного права — права личной силы. Это считалось необходимым условием: отказ от частной силы в пользу Общественной Власти, хотя философы и продолжали спорить о том, как все это понимать.

Дар, однако, организует общество не в корпоративном смысле, а только лишь в сегментарном. Реципрокность — это отношение «между». Она не растворяет отдельные

* В английском языке нет подходящего аналога этому французскому слову (*prestation*), во всяком случае М. Салинз не нашел его и предпочел вставлять в свой текст французский термин М. Мосса. В русском переводе «Очерка о даре» используется слово «поставка», которое, как нам кажется, не вполне соответствует смыслу, вкладывавшемуся М. Моссом в данный термин. *Поставка* подразумевает предоставление вещей, материальных ценностей, и ассоциируется с конкретными действиями, актами предоставления. Однако автор «Дара» имеет в виду нечто более широкое: право одной стороны в соответствии с установившейся нормой ожидать и получать от другой определенные услуги и определенные материальные ценности и, соответственно, обязанность другой стороны учитывать эти ожидания и предоставлять такие услуги и ценности. Подобное отношение может быть односторонним: например, зять имеет подобные обязанности по отношению к теще, а она по отношению к нему их не имеет. Оно может быть двух- или многосторонним. Оно может охватывать все виды вообразимых услуг и ценностей, может распространяться на определенную, нормативно обусловленную часть их (в последующем тексте все это рассматривается подробно). Слово «предоставление», очевидно, точнее передаст значение термина М. Мосса, хотя и оно не идеальный аналог, так что в некоторых случаях вслед за М. Салинзом мы будем пользоваться французским словом в латинской транскрипции.

** Учебник этнографии (*фр.*).

*** Договор, соглашение (*фр.*).

части внутри более широкого единства, а, напротив, коррелируя их противостояние, увековечивает их. Дар также не предполагает некой третьей стороны, стоящей вне и над самостоятельными интересами тех, кто договаривается. Что еще более важно, он не изымает у них их силу, ведь при дарении задействована только воля, а не право. Таким образом, условие мира в понимании Мосса — и так оно действительно и есть в примитивных обществах — должно отличаться от условия мира, предполагаемого классическим общественным договором, который всегда строится на подчинении, а иногда и на терроре. Кроме престижа, сопутствующего щедрости, дар ни в чем не ущемляет равенства. Свободе же он не угрожает никогда. Каждая из групп, объединяемых обменом, сохраняет свою силу, даже если она не намерена ее использовать.

Хотя я начал этот раздел с Гоббса (и, в первую очередь, именно в сопоставлении с «Левиафаном»[17] я буду обсуждать «Дар»), ясно, что по своему эмоциональному строю Мосс гораздо ближе к Руссо. Сегментарная морфология Мосса, его примитивное общество скорее напоминает третью стадию из «Дискурса о неравенстве», чем радикальное естественное состояние Гоббса (ср. Cazaneuve, 1968). И поскольку как Мосс, так и Руссо одинаково считали противоречия социальными, то для обоих одинаково разрешение их должно быть дружественным. Для Мосса это обмен, который «распространяется на все, на всех и на все времена». Более того, если в акте дарения человек дарит самого себя (*xay*), тогда каждый духовно становится причастен ко всем остальным. Другими словами, дар даже в своей мистической символике приближается к этому знаменитому договору, в котором «*Chacun de nous met en commun sa personne et toute sa puissance sous la supreme direction de la volontegenerale; et nous recevons en corps chaque membre comme partie indivisible du tout*».*

Но если в духовном плане Мосс является последователем Руссо, то как политический философ он родствен Гоббсу. Мы имеем в виду, конечно, не историческую родственную связь со знаменитым англичанином, но лишь сильную конвергенцию при анализе: согласие во взглядах на естественное политическое состояние как на общую дисперсию силы; одинаковая вера в возможность преодолеть это состояние с помощью разума и, таким образом, в преимущества, которые обеспечиваются культурным прогрессом. Сравнение с Гоббсом, как кажется, позволяет наилучшим образом выявить почти скрытую от глаза читателя внутреннюю схему «Дара». И все же этот экзерсис был бы малоинтересен, если бы *problematique* Мосса именно там, где она смыкается с идеями Гоббса, не приходила к фундаментальному открытию в сфере примитивной политики и если бы она — именно там, где расходится с идеями Гоббса, — не приводила к фундаментальному прогрессу в понимании социальной эволюции.

[17] Все цитаты из «Левиафана» приводятся по изданию Эвримана (New York: Dutton, 1950), где сохранено архаическое написание, а не по более часто цитируемому *English works*, изданному Молесвортом (1839).

* Все мы вкладываем на благо высшего устремления общей воли самих себя и всю свою силу; и мы в полном составе получаем каждого члена как неделимую часть целого (*фр.*).

Политические аспекты «Дара» и «Левиафана»

С точки зрения Мосса, как и по Гоббсу, подструктурой общества является война. В специфическом, социологическом смысле. «Война каждого с каждым». Эффектность этой фразы скрывает ее половинчатость. По крайней мере, упирая на природу человека, она оставляет без внимания социальную структуру общества, которая мыслится Гоббсом не менее впечатляюще. Ведь воображаемое им «естественное состояние» — это тоже своего рода политический порядок. Правда, конечно, что Гоббс был одержим идеей о жажде власти и предрасположенности к насилию, якобы присущим человеку, но он писал и о распределении силы между людьми, и о свободе применять ее. Таким образом, переход, совершаемый в «Левиафане» от психологии человека к первоначальному состоянию, кажется одновременно и плавным, и резким. Естественное состояние было *sequitur* для человеческой природы, но оно также ознаменовало новый уровень реальности, который, как уровень политический, уже не может быть описан средствами психологии. Эта война каждого против всех — не просто диспозиция для использования силы, но *право* на ее использование; не только определенные наклонности, но определенные *отношения* власти; не просто страсть к превосходству, но социология доминирования; не только инстинкт конкуренции, но легитимность конфронтации. Естественное состояние — это уже определенный вид общества.[18]

Что за вид? Согласно Гоббсу, это общество без монарха, без «общественной Власти, которая держала бы их всех в страхе». В позитивной формулировке — общество, в котором право давать сражение сохраняется за каждым по отдельности. Но это следует подчеркнуть: сохраняется, т. е. имеет продолжение, именно право, а не сражение. В следующем важном отрывке, где война природы выносится за пределы человеческого насилия на уровень структуры, где она проявляется не в виде сражения, а как *временной период*, когда отсутствует уверенность в обратном и когда воля к борьбе отчетливо проявляется, выделение принадлежит самому Гоббсу:

> Так как ВОЙНА* — это не просто Битва или акт сражения, но *временной промежуток*, в течение которого вполне отчетливо проявляется воля к сражению путем Битвы. И поэтому время должно быть включено в понятие Войны, как оно входит в понятие Погоды. Ведь суть Ненастья заключается не в одном или паре ливней, но в их высокой вероятности в течение череды дней. Подобно этому и природа Войны заключается не в конкретных сражениях, но в отчетливой воле к ним в течение всего того времени, когда нет уверенности в обратном. И все остальное время — МИР (часть 1, гл. 13).

[18] Почему это особенно прослеживается в «Левиафане», по сравнению с более ранними «Элементами права» и «De Cive» («О государстве»), становится понятным из недавнего анализа МакНейли, согласно которому в «Левиафане» завершается трансформация взглядов Гоббса и формируется идея о формальной рациональности межличностных отношений (при отсутствии суверенной власти), предполагающая, по логике рассуждений, отказ от первоначального упора на содержание человеческих страстей. Таким образом, в ранних работах «Гоббс пытается извлечь политические следствия из определенных (весьма сомнительных) предположений о специфике природы каждого отдельного индивида... выдвинутые же в „Левиафане" утверждения базируются на анализе *формальной* структуры *отношений* между индивидами» (McNeilly, 1968, p. 5).

* В оригинале — Warre.

По счастью, Гоббс нередко использует устаревшие формы написания слов, например «Warre»*, и это дает нам возможность понимать под этим словом нечто другое, определенную политическую форму. Напомним, что решающая характеристика Warre — свобода прибегать к силе: у каждого имеется в запасе возможность прибегнуть к силе в погоне за властью или выгодой либо для защиты себя и своей собственности. И Гоббс настаивает на том, что пока эта раздельная сила не будет отдана общественному авторитету, никакая гарантия мира невозможна. И хотя Мосс нашел эту гарантию в даре, оба соглашаются с тем, что примитивный строй — это отсутствие закона, иначе говоря, каждый может взять закон в свои руки, а это значит, что человек и общество находятся в постоянной опасности насильственной гибели.

Конечно, Гоббс не рассматривает всерьез естественное состояние как общий, когда-либо имевший место эмпирический факт, как подлинную стадию исторического развития, несмотря на то, что существуют люди, которые «по сей день живут такой дикой жизнью», подобно дикарям различных районов Америки, не знающим никакого управления за пределами эгоистического согласия в небольшом семействе. Но в каком смысле шла речь о естественном состоянии, если не в историческом?

С позиций галилеевской логики говорится: уходить в размышлениях от искажающих сложные явления факторов к идеальному движению тела, не испытывающего сопротивления. Данная аналогия близка, но поскольку она ослабляет напряжение и сглаживает многослойность сложного явления, постольку она, видимо, не совсем справедлива ни для Гоббса, ни для параллелей между ним и Моссом. Warre действительно существует, только когда люди «наглухо запирают двери», а князья «постоянно одержимы завистью». И все же, хотя она и существует, ее необходимо «придумывать», потому что вся видимая действительность *создана*, чтобы подавлять ее, скрывать и отрицать как смертельную угрозу. Поэтому она создана воображением, сконструирована при помощи метода, который ближе к психоанализу, нежели к физике: путем зондирования скрытой субструктуры, которая во внешних проявлениях предстает переодетой и преобразованной в свою противоположность. В таком случае, дедуктивный вывод о неком исходном состоянии не является прямым расширением экспериментальных приближений, но все же согласуется с опытом, даже если и проецируется за пределы наблюдаемого. Реальное противопоставляется здесь эмпирическому, и мы вынуждены видимость вещей принимать скорее за отрицание, нежели за выражение их подлинного характера.

Точно так же, как мне кажется, Мосс построил свою общую теорию подарка на некоей идее о природе общества, природе не всегда явной — не явной потому, что ей противостоит (и ее сглаживает) именно дар. Более того, речь идет о той же самой природе — Warre. Примитивный порядок — это сознательное соглашение отвергать собственную прирожденную раздробленность, заложенное в его основание разделение на группы с отдельными интересами и противостоящими силами — клановые группы «как у дикарей во многих областях Америки», которые способны соединиться только в конфликте или же должны расходиться в разные стороны, чтобы избежать его. Конечно, Мосс начинал не с психологических принципов Гоббса. Его видение человеческой

** War — война.

природы безусловно тоньше, чем «бесконечная и неустанная жажда Власти, власти и еще раз власти, — жажда, которая прекращается только с приходом Смерти»[19]. Но с его точки зрения природа общества состоит в анархии, при которой одна группа поднимается на другую группу и обладает известной волей к сражению путем битвы и предрасположенностью к ней в течение всего того времени, когда нет уверенности в обратном. В контексте этого утверждения *хау* — лишь подчиненное предположение. Эта предположительно принятая этнографом туземная рационализация сама по себе, по схеме «Дара», — рационализация более глубинной необходимости проявлять реципрокность, причины которой в другом: в угрозе войны. Эта вынужденная реципрокность, встроенная в *хау*, является реакцией на взаимную неприязнь между группами, встроенную в общество. Сила привлекательности, заложенной в вещах, доминирует, таким образом, над привлекательностью силы, царящей среди людей.

Хотя и менее эффектный и подкрепленный, чем довод, почерпнутый в *хау*, довод, исходящий из Warre, все же настойчиво вновь и вновь возникает в «Даре». Так как Warre содержится в посылках, заложенных Моссом в самом определении всеобщего «*prestation*»: все эти операции обмена, «предпринимаются, казалось бы, с виду добровольно... но в конечном счете строго вынужденно, *под угрозой тайной или открытой войны*» (Mauss, 1966, p. 151; курсив мой). Иными словами: «Отказаться дать или не пригласить, как и отказаться принять, равнозначно объявлению войны. Это означает отказ от альянса и союзничества» (там же, pp. 162–163).

Вероятно, это еще раз убеждает в правомерности моссовской оценки потлача как сублимации тяги к войне. Давайте обратимся к заключительным абзацам очерка, где по нарастающей развивается и обретает ясность противопоставление между Warre и обменом, начиная с метафоры Корробори Сосновой Горы и заканчивая общим утверждением, которое звучит так:

> Все описанные нами выше общества, за исключением нашего европейского, являются сегментарными. Даже индоевропейцы: римляне до издания законов *двенадцати таблиц*, германские общества до недавнего времени — вплоть до эпохи Эдды, ирландское общество до появления основной литературы были основаны на кланах, или, по крайней мере, на крупных семействах, более или менее неделимых внутри и изолированных друг от друга внешне. Все эти общества были далеки от нашего уровня унификации и от того единства, которым их наделяют неадекватные исторические исследования (Mauss, 1966, p. 277).

Из подобной организации — эпохи повышенного страха и враждебности — возникает настолько же повышенная щедрость.

> Когда, во время племенных пиров и церемоний соперничающих кланов и семей, поддерживающих взаимные брачные связи или вступающих в отношения реципрокности, группы наве-

[19] В определенном типе современных взаимодействий Мосс увидел некоторые «фундаментальные мотивы человеческой активности: соперничество между индивидами одного пола, „укореняющее мужской империализм", в основе своей социальный, но отчасти также животный и психологический...» (Mauss, 1966, pp. 258–259). Вместе с тем, если, как утверждает Макферсон (MacPherson, 1965), представление Гоббса о человеческой природе — это увековеченная натура буржуа, то у Мосса представлена прямая ее противоположность (Mauss, 1966, pp. 271–272).

щают друг друга; даже когда, в наиболее развитых обществах — с развитым законом «гостеприимства» закон дружбы и союзничества с богами дает гарантию «мира» на «рынке» и между городами; в течение очень долгого времени в значительном количестве обществ люди вступают в контакт друг с другом, находясь в своеобразном состоянии духа, характеризующемся повышенным страхом и враждебностью и настолько же повышенной щедростью, что, однако, не выглядит безумием ни для кого, кроме нас (там же, p. 277).

Итак, люди «договариваются» (*traiter*) — удачное слово, его двойной смысл (и «мир» и «обмен») точно и лаконично передает значение примитивного контракта (договора):

Во всех обществах, непосредственно предшествовавших нашему и окружающих нас по сей день, даже во многих установках распространенной у нас морали не существует третьего пути: либо глобальное доверие, либо глобальное недоверие. Человек складывает оружие, отменяет магию и предоставляет все от случайного гостеприимства вплоть до собственных дочерей и имущества. Именно при подобных обстоятельствах люди отбросили свой эгоизм и приобрели навык давать и возвращать. Но ведь у них не было выбора. Две встретившиеся группы людей могут лишь разойтись в разные стороны (а в случае недоверия или открытого неприятия сражаться) — либо прийти к согласию (там же).

К концу очерка Мосс оставляет далеко позади мистические леса Полинезии. Темные силы *хау* забыты ради иного объяснения реципрокности, подобающего более общей теории и противоположного всему таинственному и частному. Это *разум*. Дар — это Разум. Это триумфальная победа человеческого рассудка над безрассудством войны:

Именно благодаря противостоянию разума эмоциям, формированию воли к миру в противовес подобным опрометчивым безрассудствам людям удалось установить согласие, идеал дара и торговли взамен войны, изоляции и застоя (там же, p. 278).

Я подчеркиваю здесь не только «разум», но также и «изоляцию» и «застой». Формируя общество, дар явился и освобождением культуры. Иначе сегментарное общество, постоянно колеблясь между конфронтацией и дисперсией, обречено оставаться грубым и статичным. Но дар несет в себе прогресс. Это — его главное достоинство, и Мосс заканчивает патетически:

Показателем прогресса общества служит то, насколько оно само, подгруппы и индивиды, из которых оно состоит, сумели стабилизировать отношения, научились давать, получать и возмещать. В целях торговли необходимо было прежде всего сложить копья. Только тогда можно преуспеть в обмене товаром и людьми, как между кланами, так и между племенами, нациями и, в первую очередь, между индивидами. Только после этого становится возможным совместное созидание и удовлетворение своих интересов и, наконец, самозащита без обращения к оружию. Именно таким образом кланы, племена и народы научились — и именно так завтра в нашем обществе, которое называют цивилизованным, классы, нации и индивиды должны будут научиться — противостоять, не истребляя друг друга, и отдавать, не принося себя друг другу в жертву (там же, pp. 278–279).

«Неудобство» естественного состояния, о котором говорит Гоббс, заключалось, сходным образом, в недостатке прогресса. И общество так же оказывалось приговорено к застою. В этом Гоббс гениально предвосхитил будущие открытия этнологии. Без Государства (содружества), заявляет он. При недостатке специальных институтов интеграции и управления культура неизбежно остается примитивной и неразвитой, подобно тому, как (что известно из биологии) живой организм до появления центральной нервной системы остается сравнительно недифференцированным. В некоторой степени Гоббс даже опередил современную этнологию, которая до сих пор бессознательно, без серьезных попыток обосновать свою позицию довольствуется положением о великом эволюционном разрыве между «примитивным» и «цивилизованным», и постулируя его, мимоходом упоминает как грубую, грязную и неполную карикатуру знаменитый фрагмент из Гоббса, где обосновывается адекватность критерия. Гоббс по крайней мере дает функциональное обоснование эволюционным различиям и показывает, что качественные изменения сказываются на изменении количества:

> *Неудобства подобной warre.* Что бы, таким образом, ни последовало за периодом Warre, когда каждый является Врагом для каждого, те же последствия влекут за собой времена, когда люди обеспечивают себе безопасность только с помощью силы и своей изобретательности. В таких условиях не остается места трудолюбию, так как продукт его сомнителен. Следовательно, нет Земледелия, нет Навигации, не существует Морской торговли, нет Строительства удобных помещений, отсутствуют Средства передвижения и перемещения предметов, перемещение которых требует большой силы, нет Знаний о поверхности Земли, нет Летоисчисления, нет Искусства, нет Письменности, нет Общества. И, что хуже всего, перманентны страх и опасность насильственной гибели. И существование человека одиноко, бедно, беспросветно, грубо и кратко (часть 1, гл. 13).

Однако проследим сходство с Моссом: человек ищет путей избавления от нищеты и уязвимости по причинам, согласно Гоббсу, скорее эмоциональным, но целиком средствами *разума*. Находясь под угрозой материальной депривации, подгоняемые страхом насильственной смерти, люди обращаются к разуму, который «предлагает некий приемлемый Кодекс Мира, под действием которого люди могут прийти к согласию». Вот, таким образом, знаменитые Естественные Законы Гоббса, призывающие к благоразумию в интересах безопасности, первый и самый фундаментальный из которых состоит в «*поиске мира и его поддержании*».

> И так как ситуация Человека (как заявлялось в предыдущей главе) есть ситуация войны (Warre) каждого с каждым, и в этом случае каждым руководит его собственный Разум, и нет ничего, что бы он стал использовать, если это не принесет гарантированной пользы в защите его жизни от врагов; из этого следует, что в подобной ситуации каждый человек обладает Правом на все, даже на жизнь другого. И, таким образом, до тех пор, пока продолжает действовать это естественное Право каждого на все, ни для кого (насколько бы он ни был мудр и силен) не может быть речи о безопасности и о шансах прожить то время, которое Природа ему отводит. И отсюда следует правило, или основной закон Разума, гласящий, что *Каждый склонен стремиться к миру, покуда он надеется его обрести, но когда он не может его обрести, тогда он будет искать и использовать все выгоды и преимущества войны (warre).*

Первая часть данного Правила содержит первый и Фундаментальный закон Природы, состоящий в стремлении к Миру и его поддержании (часть 1, гл. 14).

Сказать, что Гоббс предугадал даже идею дара как миротворческой силы, было бы слишком смело. Но за первым законом природы следуют восемнадцать других. Все они в конечном счете сформулированы так, чтобы выявить высокое предназначение человека стремиться к миру; и, в частности, со второго по пятый они основаны на том же принципе примирения, который имеет дар просто в качестве наиболее яркой формы своего проявления. Можно также сказать, что они основаны на принципе реципрокности. Итак, по своей структуре ход его рассуждений тождествен ходу рассуждений Мосса. По крайней мере, до этого момента Гоббс видит путь преодоления Warre не в победе кого-то одного и не в подчинении всех, но *в совместном отказе от войны*. (Здесь очевидно значение, придаваемое этике — Мосс надлежащим образом подчеркнул бы это; на данном этапе идеи Гоббса и с теоретической точки зрения также противостоят культу власти и сильной организации, которым отмечен более поздний эволюционизм, и к которому Гоббс присовокупил свой вклад в последующих рассуждениях.

Можно углубить аналогию с реципрокностью, сопоставив обмен дарами со вторым законом природы Гоббса («Чтобы человек захотел, когда другие этого тоже хотят, ради мира, ради самозащиты, осознав необходимость этого, отказаться от права на все вокруг и довольствоваться той свободой в обращении с другим, какую он допускает в обращении с собой»), и с третьим («Людям следует выполнять принятые ими соглашения»), и, наконец, с пятым («Каждый должен прилагать все усилия, чтобы приспособиться к окружающим»). Но среди всех этих замечательных наставлений четвертый закон наиболее тесно связан с даром:

Четвертый закон природы, благодарность. Как Справедливость определяется Предшествующим Соглашением, так и *благодарность* определяется Предшествующей Милостью, иными словами, Предшествующим Добровольным даром — и это есть четвертый закон природы, который может быть сформулирован следующим образом: *Человек, получающий выгоду от милости, сделанной другим, стремится к тому, чтобы сделавший эту милость не имел обоснованных причин сожалеть о проявленном расположении*. Ведь никто не отдает без намерения получить с помощью этого определенное Благо для себя, потому что Подарок — дело Добровольное, а для всех Добровольных Актов Мотивом является собственное Благо; если же человек видит, что эти мотивы не реализуются, развития благожелательности и доверия не будет, а следовательно не будет взаимопомощи, не будет примирения между людьми, и, таким образом, они обречены оставаться в ситуации *войны*, что противоречит первому и Фундаментальному Закону Природы, предписывающему человеку *поиск мира* (часть 1, гл. 15).

Мы видим близкое соответствие между идеями двух философов, включая если не дар в строгом смысле слова, то по крайней мере сходную оценку реципрокности как примитивного способа сохранения мира, а также (что у Гоббса более явно прослеживается, чем у Мосса) общее уважение к рациональному предпринимательству. Более того, их взгляды сближает и негативный аспект: ни Гоббс, ни Мосс не могли поверить в достаточность одного разума. Оба мыслителя, Гоббс более эксплицитно, допускают,

что одного разума, противостоящего силе устоявшегося соперничества, недостаточно, чтобы гарантировать договоренность. Потому что, как говорит Гоббс, если даже естественные законы рациональны сами по себе, они противоречат нашим естественным страстям, и от людей нельзя с уверенностью ждать следования им, если только их не принудили к этому в общем порядке. Вместе с этим, чтить эти законы, не обладая уверенностью в том, что это будут делать остальные, неразумно; в этом случае хороший становится добычей, а сильный — высокомерным. Люди не пчелы, говорит далее Гоббс. Людей постоянно влечет к состязанию за честь и звание (достоинство), отсутствие которых порождает ненависть, зависть и, в конечном счете, войну. И «соглашения без меча — это лишь слова, и вовсе не имеют силы, чтобы обезопасить человека». Гоббс последовательно приходит к следующему парадоксу: естественные законы не могут успешно действовать без спланированной организации, без государства. Природный закон устанавливается только искусственной Властью, и право на Разум предоставляется только Авторитету.

Я еще раз подчеркиваю политический характер этого утверждения Гоббса. Государство кладет конец естественному состоянию, но не природе человека. Люди соглашаются отказаться от права на применение силы (исключая цели самозащиты) и отдают всю свою силу в распоряжение правителя, который представляет их личность и спасает их жизни. Данное воззрение Гоббса на государственную формацию опять же звучит очень современно. Какое более фундаментальное осмысление государства было с тех пор сделано, чем то, что это специализация генерализованного примитивного порядка: со структурной точки зрения — отделение от общества и выход на волю публичной власти; с функциональной — особая привилегия этой власти использовать принуждающую силу (монополия на распоряжение силой)?

> Единственный способ создать такую Общественную власть, способную защитить народ от вторжения Иноземцев и от причинения ущерба друг другу, тем самым обезопасив его и обусловив возможность прокормить себя, обеспечить нормальный уровень жизни с помощью собственного труда и использования Природных ресурсов, — передача всей его силы и власти в руки одному Человеку, или же Группе людей, которая могла бы большинством голосов свести их Воли к единой Воле, что означает поручение Человеку или Группе людей представлять их Личность; и каждый должен доверить этому человеку или группе людей, представляющих его личность, делать все нужное самому или заставлять других делать все нужное для сохранения мира и всеобщей безопасности и нести ответственность за это. И каждый должен подчинять свою собственную волю воле представителя его Личности и свои собственные суждения — его суждениям (часть 2, гл. 17).

Однако и у Мосса предполагаемый выход из состояния Warre имеет достоинство исторического построения: он корректирует упрощенный путь прогресса от хаоса к государству, от дикости к цивилизации, представленный в классической теории общественного договора.[20] Мосс показал наличие в примитивном мире целой совокупности

[20] В частности, неспособность Гоббса понять примитивное общество как таковое проявляется в том, что он отождествляет его, т. е. патриархальное вождество, с государством (содружеством наций). Это с достаточной ясностью прослеживается в отрывках из «Левиафана», посвященных государству и накоплению, но еще определеннее — в соответствующих разделах «Элементов права» и «De cive».

промежуточных форм, не только характеризующихся стабильностью, но и тех, которые не покупают порядок ценой принуждения. Все же Мосс тоже не был уверен, что движение определяется одним лишь разумом. Или, возможно, было даже наоборот: он уже в задний след — бросив последний взгляд на миротворческую роль дара — увидел в нем признаки изначальной мудрости. Ведь рациональность дара противоречит всему, сказанному им выше о сущности *хау*. Парадокс Гоббса заключался в обнаружении природного (разума) в искусственном; для Мосса же разум принял формы иррационального. Обмен являет собой триумф разума, но подарок, обнаруживающий недостаток воплощенного духа дающего (*хау*), — остается без возмещения.

Еще несколько слов о судьбе «Дара». Со времени Мосса, и отчасти в силу сближения с современной экономикой, антропология стала более последовательно придерживаться рационального подхода к изучению обмена. Реципрокность представляет собой договор в чистом виде и в основном светского характера, вызываемый к жизни, вероятно, комплексом мотивов, не последним из которых является тщательно просчитанная личная выгода. Мосс в этом отношении гораздо ближе к Марксу в первой главе его «Капитала»: можно сказать, не вкладывая в это никакого пренебрежения, — более анимистичен. Одна кварта зерна обменивается на X центнеров железа. Что делает их эквивалентными при такой очевидной разнице? Для Маркса вопрос заключается именно в том, *что в этих вещах* является уравнивающим, а не в том, что заставляет стороны совершать обмен. Сходным вопросом задается Мосс: «Какой силой, делающей выгодным реципрокный обмен, обладает данная вещь?» И получает тот же ответ, исходящий из «внутренней» сущности: если у него это *хау*, то у Маркса — общественно необходимое рабочее время. Пожалуй, «анимистичность» — явно неверная характеристика заключенной здесь мысли. Мосс, так же как и Маркс, концентрируется единственно на антропоморфных качествах обмениваемых вещей, а не на (вещеподобных?) качествах людей. Каждый из них видит у истоков рассматриваемых взаимодействий соответственно определенную форму и стадию отчуждения: магическое отчуждение дарящего в первобытной реципрокности и отчуждение общественного труда людей в товарном производстве (ср. Godelier, 1966, p. 143). Следовательно, они делят между собой фундаментальную заслугу, которой лишена собственно «Экономическая антропология»: они рассматривают обмен как таковой в качестве категории исторической, а не естественной, исходящей от некой вечной сущности человечества.

Мосс говорит: во взаимных предоставлениях (*prestations*) между кланами вещи в некотором смысле взаимодействуют как люди, а люди — как вещи. Звучит более чем иррационально, и незначительным преувеличением будет сказать, что это близко к клиническому определению невроза: личности воспринимаются как предметы, люди сме-

Так, в последнем мы читаем: «*отец* со своими *сыновьями* и *слугами*, превратившимися в гражданских лиц посредством его отцовской юрисдикции, называются *семьей*. И эта *семья*, если путем преумножения *детей* и адопции *слуг* она увеличивает число членов настолько, что, не снимая со счетов некоторое количество смертей вследствие войны, оно не может быть снижено, будет расцениваться как *наследственное королевство*. Оно, хотя и отличается по происхождению и способу создания от *институированной монархии*, которой добиваются силой, обладает теми же возможностями и аналогичными правами власти, и поэтому об этом нет необходимости говорить отдельно» («English works» [Molesworth, ed.], 1839, vol. 2, pp. 121–122).

шивают самих себя с внешним миром. Но даже помимо стремления утвердить принцип рациональности обмена, инстинктивную неприязнь, которую, похоже, испытывает большая часть представителей англо-американской антропологии, к этой моссовской формуле, можно связать с имплицитно, как кажется, в ней содержащейся коммерциализацией личности.

Ничего не может быть более далеким от истинного понимания этой общей идеи Мосса — идеи предоставления (*prestation*), — первоначальные англосаксонские и французские отзывы о ней. Именно Мосс открыто осуждал за *негуманность* современное абстрактное разделение на реальный и личный закон, призывая вернуться к древним отношениям между людьми и вещами, в то время как англосаксы могли лишь прославлять предков за то, что те окончательно освободили человека от унизительного смешения с материальными предметами. И, в первую очередь, освободили женщину. Ведь когда Леви-Строс перефразировал на своем французском языке «*total prestation*» в *grand system** брачного обмена, на удивление большое число британских и американских этнологов дружно отшатнулось от этой идеи, отказываясь, со своей стороны, «расценивать женщину как товар».

Не желая делать окончательных заключений, по крайней мере в данном контексте, я все же задаюсь вопросом, не имела ли эта англо-американская реакция недоверия этноцентрический характер. Видимо, она исходит из представления, что разграничение между сферой экономики, которая имеет дело с приобретениями и тратами, и при этом не вполне хорошего свойства, с одной стороны, и общественной сферой моральных отношений, с другой, существовало всегда. Ведь если заранее решить, что мир в целом дифференцирован так, как дифференцирован наш, в частности, — экономические отношения — это одно, а социальные (родственные) — другое, тогда, действительно, говорить об обмене женщинами между группами — значит безнравственно распространять сферу бизнеса на сферу брака и клеветать на всех, вовлеченных во взаимодействие. Итак, при подобном подходе забывают о великом уроке, который «*total prestation*» преподало и исследованиям по примитивной экономике, и исследованиям брачных отношений.

Примитивный строй генерализован. В нем не проявляется четкого разделения на социальное и экономическое. Что же касается брака, то дело не в том, что коммерческие операции применяются к общественным отношениям, а в том, что эти сферы не были первоначально совершенно отделены друг от друга. Здесь следует рассуждать так же, как мы это делаем применительно к классификационному родству: дело не в том, что термин «отец» «распространяется» на отцовского брата (формулировка, исподтишка протаскивающая идею приоритета нуклеарной семьи), а в том, что перед нами широкая категория родства, не знающая подобных генеалогических разграничений. И в экономике мы также имеем дело с генерализованной организацией, а допущение «экзогенности» родства лишает нас малейшей надежды на понимание этой организации.

Я упоминаю последнюю заслугу «Дара», имеющую отношение к этому вопросу, но более специфическую. В конце очерка Мосс в сущности обезглавил свой тезис, при-

* Большую систему (*фр.*).

ведя два меланезийских примера тонких взаимоотношений между деревнями и людьми: они показывают, как при постоянной угрозе войны празднества и обмен примиряют между собой примитивные группы. Эта тема впоследствии также расширяется Леви-Стросом, который пишет: «Существует связь, взаимопереход между враждебностью и обеспечением реципрокных *prestations*. Акты обмена — это мирные разрешения войн, а войны — результат неудачных трансакций» (Lévi-Strauss, 1969, p. 67; ср. 1943, p. 136). Однако данное, косвенно вытекающее из «Дара» положение, я полагаю, даже шире, чем внешние отношения и трансакции. Привлекая внимание к внутренней раздробленности сегментарных обществ, к их структурной расщепленности, «Дар» переносит классические альтернативы войны и торговли с периферии в самый центр общественной жизни и превращает их из эпизодических событий в постоянное явление. Это главное значение моссовского возврата к природе, из которого следует, что примитивное общество находится в состоянии войны с Warre, и все его сделки — договоры о мире. Иными словами, все обменные операции в своем материальном выражении должны нести политическую нагрузку примирения. Или, как сказал один бушмен, «самое худшее, что можно сделать, — не дарить подарков. Когда люди друг друга не любят, но один из них дарит подарок, а другой вынужден его принимать, это обеспечивает мир между ними. Мы отдаем то, что у нас есть. Это способ жить вместе» (Marshall, 1961, p. 245).

Отсюда, в свою очередь, вытекают все основные принципы экономики, подлинно антропологические, включая и тот, который находится в центре рассмотрения последующих глав: любой обмен, поскольку он воплощает некий коэффициент дружественности, не может быть понят лишь в материальном аспекте, отделенном от социального.

О СОЦИОЛОГИИ ПРИМИТИВНОГО ОБМЕНА

В изложении, претендующем на звание антропологического, фраза «предварительные замечания» несомненно является излишней в аналогичном тексте, претендующем на звание антропологического. И в то же время, настоящее предприятие требует вдвойне предостерегающего предисловия. Его обобщения родились в диалоге с этнографическими данными — некоторые из них дополнены «иллюстративным материалом» в духе Тайлора, — но не подвергнуты точной проверке. Вероятно, эти выводы могут быть предложены скорее как возражение этнографам, нежели как вклад в теорию, если, опять же, одно не исключает другое. В любом случае последуют некоторые предположения о характере взаимодействия между формами обмена, его материальными условиями и его социальными отношениями в примитивных обществах.

Движение материальных ценностей и социальные отношения

То, что расхожая мудрость преподносит как «внеэкономические» или «экзогенные» условия, в реальной жизни примитивных обществ составляет саму организацию экономики.[1] Материальная трансакция — это обычно кратковременный эпизод в непрерывном процессе общественных отношений. Общественные отношения осуществляют регуляцию: движение ценностей вызывается к жизни статусным этикетом, является частью его. «Нельзя изучать экономические отношения нуэр сами по се-

[1] В настоящем исследовании «экономика» рассматривается как процесс обеспечения общества (или «социокультурной системы»). Никакие общественные отношения, никакой институт или набор институтов сами по себе не являются «экономикой». Любой институт, скажем, семья или линиджная система, при условии, что его (ее) деятельность приводит к материальным результатам, позволяющим снабжать (кормить) общество, может быть помещен в экономический контекст и рассматриваться как часть экономического процесса. Тот же самый институт может быть в той же, или даже в большей степени включен в политический процесс, и тогда имеет смысл рассмотреть его также и в политическом контексте. Данный взгляд на экономику или политику (или, подобно этому, на религию, образование и другие многочисленные культурные процессы) диктуется качественными характеристиками примитивной культуры. Мы не встретим здесь социально разделенных «экономики» и «правительства», а взамен этого — всего лишь социальные группы и отношения, выполняющие многочисленные функции, среди которых мы можем выделить экономические, политические и т. д.

Вероятно, можно в целом принять положение о том, что экономика представляется здесь как определенный аспект явлений. Однако при этом нет оснований делать акцент на обеспечении пропитанием *общества*. Ведь вопрос заключается не в том, каким образом люди делают свое дело: «экономика» определяется не как применение скудных средств, доступных для удовлетворения соответствующих потребностей (материальных или каких бы то ни было еще). Начиная со средств и заканчивая целью,

бе, так как они всегда образуют в самом прямом смысле часть системы социальных отношений в целом, — пишет Эванс-Притчард, — ...в них всегда проявляются собственно социальные отношения того или иного типа, и экономические отношения, если можно их так назвать, должны соответствовать этой общей модели поведения» (Evans-Pritchard, 1940, pp. 242–245). Изречение, которое может иметь широкое приложение.

В то же время, связь между движением материальных ценностей и общественными отношениями реципрокна. Конкретные общественные отношения могут вызвать данное движение предметов, однако конкретная трансакция — «кроме того» — предполагает специфические общественные отношения. Если друзья делают подарки, то и подарки делают друзей. В огромной части всего примитивного обмена гораздо в большей степени, чем у нас, в качестве решающей функции выступает эта последняя, инструментальная функция: материальный поток гарантирует или инициирует общественные отношения. Именно таким образом люди в примитивных обществах преодолели гоббсовский хаос, ибо отличительным признаком примитивного общества является отсутствие публичной или суверенной власти: отдельные лица и (в особенности) группы вступают друг с другом в конфронтацию, демонстрируя не просто несходство интересов, но возможное стремление и определенное право реально претворить эти интересы в жизнь. Сила децентрализована, легитимно удерживается отдельными субъектами (лицами или группами), общественного согласия еще предстоит достичь, государства еще не существует. Поэтому миротворчество проявляется не в форме спорадических событий, затрагивающих разные общества, но как процесс, протекающий внутри самого общества. Группы должны «прийти к согласию» — данная фраза, очевидно, означает материальный обмен, удовлетворяющий обе стороны.[2]

экономика понимается скорее как *компонент культуры*, чем как *вид человеческой деятельности*, скорее как процесс материальной жизни общества, чем как процесс удовлетворения потребностей индивидом. В нашу задачу входит не анализ предпринимателей, а сравнение культур. Мы отрицаем исторически специфическое Мировоззрение предпринимательского Бизнеса. В рамках противоположного подхода, недавно выработанного и представленного в «*American antropologist*», наш подход скорее ближе к подходу Дэлтона (Dalton, 1961, ср. Sahlins, 1962a), чем к походам Берлинга (Burling, 1962) и Леклера (LeClair, 1962). Мы также здесь солидаризуемся с домохозяйками всего мира и с профессором Малиновским. Профессор Ферс упрекает Малиновского за нечеткость формулировок в вопросах экономической антропологии в таком комментарии: «Это не экономическая терминология, а почти что язык домохозяек» (Firth, 1957, p. 220). В настоящем опусе мы подобным же образом отходим от терминологии ортодоксальной экономики. Это могут счесть признаком невежества, но и подход домохозяйки не лишен смысла при исследовании экономики родства.

[2] Экономика была определена нами как процесс (материального) снабжения общества, и это определение противопоставляется ее определению как человеческих действий, направленных на удовлетворение потребностей. Обширная сфера инструментального обмена в примитивном обществе подчеркивает плодотворность этого первого определения. Иногда миротворческий аспект обмена является столь решающим, что буквально одни и те же вещи и в одинаковых количествах переходят из рук в руки: таким путем символизируется отказ от противостояния интересов. С жестко формальной точки зрения такая трансакция является пустой тратой времени и сил. Можно, конечно, сказать, что таким образом люди максимизируют стоимость, социальную стоимость, но это значило бы сместить детерминанту трансакции, отказаться от определения специфики обстоятельств, которые дают различные материальные результаты в различных исторических условиях, безосновательно допустить наличие экономических предпосылок рынка, ложно приписывая социальному качество коммерческого, и тем самым выйти на большую дорогу тавтологии. В первую очередь, подобные трансакции именно тем и интересны, что они не обеспечивают людей материально и не предусматривают

Даже эта, сугубо практическая сторона обмена в примитивном обществе играет не ту же самую роль, что экономическое движение товаров в современном индустриальном обществе. Трансакция занимает иное место в экономике в целом: в условиях примитивного общества она в большей степени оторвана от производства, зависимость ее от производства менее жестка, она менее органично с ним связана. Как правило, обмен в примитивном обществе слабее, чем современный обмен, задействован в сфере, оперирующей со средствами производства, и сильнее — в сфере перераспределения конечного продукта. Здесь базис такой экономики, в которой пища занимает ведущее место и в которой каждодневный результат производства не зависит ни от массивного технологического комплекса, ни от сложного разделения труда. Это также базис домашнего способа производства: домохозяйств в качестве производящих единиц, разделение труда по половому и возрастному признаку, производство, ориентированное на семейные нужды, и непосредственный доступ домашних групп к стратегическим ресурсам. Это базис такого социального строя, при котором права на контроль над продуктами производства соединены с правами на использование ресурсов производства и при котором существует лишь очень ограниченное движение привилегий в доступе к ресурсам, привилегий, обусловленных статусом или приобретенных. И, наконец, это базис обществ, в основном организованных по принципу родства. Эта характеристика примитивной экономики, весьма широко сформулированная, безусловно требует спецификации для конкретных случаев. Она предлагается только в качестве руководства (путеводителя) к последующему детальному анализу распределения. Не мешает также повторить, что термин «примитивные» следует относить к культурам, в которых отсутствует государство, и он применим лишь там, где экономика и общественные отношения еще не преобразованы историческим внедрением государства.

В очень широком смысле, вся масса экономических взаимодействий, зафиксированных в этнографических материалах, может быть сведена к двум основным типам.[3] Первый — это «движения *vice-versa*» между двумя сторонами, хорошо известные как «реципрокация» (A ⇄ B). Второй тип (централизованные движения) — сбор с членов группы, часто идущий в одни руки, с последующим перераспределением в пределах той же группы:



удовлетворения материальных нужд человека. Но они, однако, решающим образом обеспечивают общество: поддерживают общественные отношения, структуру общества, даже если и вообще ничего не привносят в общий объем потребительских стоимостей. Без каких бы то ни было дальнейших оговорок они «экономичны» в предложенном значении этого понятия (ср. Sahlins, 1969).

[3] Читатель, знакомый с недавней дискуссией о распределении в примитивном обществе, обнаружит, что я обязан этой классификацией Поланьи (Polanyi, 1944, 1957, 1959), и заметит также отступления от терминологии Поланьи и его трехзвенной (или трехчастной) схемы принципов интеграции. Кроме того, приятно согласиться с Ферсом, что «Каждый исследователь примитивной экономики, на самом деле, с благодарностью строит свое здание на фундаменте, который возвел Малиновский» (Firth, 1959a, p. 174).

Это «соединение» или «перераспределение» (редистрибуция). Еще в более широком смысле эти два типа пересекаются. *Ибо соединение есть организация реципрокаций, система реципрокностей* — факт централизации в ходе генезиса крупномасштабных редистрибуций под эгидой вождей. Однако это самое широкое понимание всего лишь предлагает сосредоточиться в первую очередь на реципрокности и оставляет на долю более изощренной аналитической мудрости разграничивать эти два типа.

По своей социальной организации они сильно различаются. Действительно, соединение и реципрокность могут встретиться в одном (общем) социальном контексте — те же близкие родственники могут объединить свои ресурсы в общем домохозяйстве и, например, в качестве индивидов делиться друг с другом вещами, однако в строгом смысле слова общественные отношения соединения и реципрокности — это не одно и то же. Соединение — это, с социальной точки зрения, отношения *внутри*, коллективные действия группы. Реципрокность — отношения *между*, действие одной стороны и ответ на действия другой. Итак, соединение — это выражение общественного единства, в терминах Поланьи, «центричность». В то время как реципрокность — общественная двойственность, или «симметрия». Соединение обусловливает наличие общественного центра, куда попадают все товары и откуда их поток следует обратно, а также наличие социальных границ, в пределах которых отдельные лица или подгруппы вступают в отношения кооперации. Реципрокность же предполагает две стороны, два далеких друг от друга социально-экономических интереса. Она может способствовать установлению отношений солидарности, так как движение материальных ценностей предполагает помощь, или же взаимную выгоду, — в любом случае социальный факт наличия сторон является неизбежным.

Учитывая несомненный вклад Малиновского и Ферса, Глакмана, Ричардса и Поланьи, не кажется слишком большой самонадеянностью сказать, что нам хорошо известны материальные и социальные обстоятельства, сопутствующие соединению. То, что нам известно, соответствует также утверждению, что «соединение» — материальная сторона «коллективности» и «центричности». Кооперативное производство пищи, ранг и вождество, коллективные политические и церемониальные действия — лишь некоторые примеры обычного для примитивного сообщества контекста соединения. Обобщим еще раз очень кратко:

Повседневная, обыденная разновидность редистрибуции — семейное соединение пищи. Принцип, действующий здесь, заключается в том, что продукты коллективных усилий по добыче пропитания соединяются, особенно при разделении труда, обусловленном кооперацией. Таким образом сформулированное, это правило применимо не только к домохозяйствам, но и к объединениям более высокого уровня, к группам, более крупным, чем домохозяйства, которые формируются для выполнения общей задачи, связанной с добыванием продовольствия — скажем, загон бизонов на севере Великих равнин* или лов рыбы сетями в полинезийской лагуне. С отдельными модификациями, — например, существующая в некоторых местах традиция выделять особую долю за особый вклад в общее предприятие, — принцип остается одним и тем же, как на высшем уровне, так и на низшем, таком как домохозяйство: «коллективно добытые продукты распределяются между членами коллектива».

* Северная Америка.

Право привлекать к тем или иным работам подвластное население, так же как долг щедрости, повсюду ассоциируются с системой вождей. Организованное функционирование этих прав и обязанностей есть редистрибуции:

> Я полагаю, мы обнаружим, что в любой точке земного шара отношения между экономикой и политикой однотипны. Вождь везде действует как племенной банкир, накапливающий пищу, хранящий ее, оберегающий и затем использующий на благо всего сообщества. Его функции являются прототипом общественной финансовой системы и способа организации государственного достояния наших дней. Если лишить вождя его привилегий и финансовых преимуществ, кто пострадает более всего, как не племя целиком? (Malinowski, 1937, pp. 232–233).

Эти действия «на благо всего сообщества» принимают различные формы: субсидирование религиозных церемоний, общественных зрелищ и войны, создание условий для ремесленного производства, торговли; сооружение сложных технических конструкций, возведение светских и религиозных построек, перераспределение различных местных продуктов, гостеприимство и взаимная поддержка между членами сообщества (по отдельности или объединенно) в периоды лишений... Более широко, редистрибуция, осуществляемая власть имущими, служит двум целям, каждая из которых в конкретном случае может оказаться ведущей. Практическая функция, функция обеспечения: редистрибуция поддерживает сообщество или его деятельность в материальном отношении. В то же время, помимо этого, она обладает инструментальной функцией: как ритуал или символ общности и подчинения централизованной власти редистрибуция поддерживает саму корпоративную структуру, т. е. в социальном отношении. Практическая выгода может быть чрезвычайно значительной, однако какой бы она ни была, соединение, осуществляемое вождем, создает дух единства и центричности, систематизирует структуру, формирует централизованную организацию общественного порядка и общественной деятельности:

> ...Каждый, кто принимает участие в *aha* (пир, организованный тикопийским вождем), вынужден участвовать и в кооперации определенных видов, которая на данный момент выходит далеко за пределы его личных интересов и охватывает общество в целом. Такой пир собирает вместе вождей и людей из их кланов, в другое время соперничающих и готовых критиковать друг друга и злословить, но соединившихся здесь, чтобы проявить внешнее дружелюбие... Вдобавок к этому, подобная целенаправленная деятельность преследует определенные, социально более широкие цели, которые являются общими в том смысле, что каждый, или почти каждый, сознательно или бессознательно, стремится к их достижению. Например, посещение *aha* и внесение материальных вкладов на деле оказывает поддержку тикопийской системе власти (Firth, 1950, pp. 230-231).

Итак, мы имеем по крайней мере общую схему функциональной теории редистрибуции. Вероятно, теперь на очереди стоит изучение путей ее развития, задачи спецификации путем сравнительного анализа, филогенетическое изучение стимулирующих ее условий. Экономическая антропология реципрокности находится, однако, на другой стадии разработки. Одна из причин тому — это, по-видимому, модная тенденция рассматривать реципрокность как сбалансированный, безусловный обмен «ты мне — я тебе». Понимаемая как перемещение материальных ценностей, реципрокность на деле часто представ-

ляет собой нечто совершенно иное. В действительности именно путем тщательного анализа отклонений от сбалансированного обмена можно постичь взаимодействие между реципрокностью, общественными отношениями и материальными условиями.

Реципрокность — это целый класс обменных процедур, целый континуум различных форм. И это особенно справедливо в узком контексте материальных трансакций, — если его противопоставить широко трактуемому общественному принципу моральных норм, действующих в контексте «давать-брать». На одном полюсе располагается добровольно оказываемая помощь, незначительный материальный оборот в повседневных родственных, дружеских и соседских отношениях, «чистый дар», как назвал его Малиновский, в отношении которого открытое ожидание ответного дара немыслимо и антисоциально. На другом полюсе — эгоистическое стяжательство, присвоение с помощью сутяжничества или силы, ответом на которое может быть только равное и противодействующее усилие по принципу *lex talionis**, «негативная реципрокность», по выражению Гоулднера. В моральном отношении это явно позитивная и негативная крайности. Промежуточные формы — это не просто многочисленные градации степени материального баланса при обмене, это промежуточные формы социабельности (дружественности). Дистанция между полюсами — это, помимо всего прочего, еще и социальная дистанция:

> Unto a stranger thou mayest lend upon usury; but unto thy brother thou shalt not lend usury (Deuteronomy xxiii, 21).**
>
> Туземные [сиуаи] моралисты утверждают, что соседи должны быть дружны и проявлять взаимное доверие, тогда как люди издалека опасны и ненадежны с моральной точки зрения. Например, туземцы подчеркнуто честны при взаимодействии с соседями, тогда как при торговле с чужаками часто руководствуются принципом *caveat emptor**** (Oliver, 1955, p. 82).
>
> Выгода за счет других сообществ, в основном отдаленных территориально, и в особенности тех, которые воспринимаются как чуждые, не выглядит неприличной по нормам доморощенных обыкновений и привычек (Veblen, 1915, p. 46).
>
> Торговец всегда надувает людей. По этой причине внутренняя торговля в достаточной мере осуждаема, тогда как внешняя, межплеменная торговля приносит бизнесмену (капауку) одновременно и выгоду, и престиж (Pospisil, 1958, p. 127).

Схема реципрокаций

Можно выработать сугубо формальную типологию видов реципрокности; типологию, основанную исключительно на таких критериях, как скорость возврата, его эквивалентность, и других подобных материальных и механических измерениях обмена. Имея под рукой такую классификацию, можно приступить к поиску корреляций между подтипами реципрокности и различными «переменными», такими, как степень

* «Закон равного возмездия» (*лат.*).

** Чужаку можно давать под проценты, но брату не следует давать под проценты.

*** Покупатель должен опасаться (*лат.*), могут подсунуть «кота в мешке».

близости родства между взаимодействующими сторонами. Преимущество такого способа представления материала состоит в том, что он «научен» или может показаться таковым. Среди недостатков — то, что это общепринятый прием подачи материала, не раскрывающий подлинную творческую «лабораторию». Таким образом, с самого начала необходимо иметь в виду, что выделение различных типов реципрокности более чем формально. Такой аспект, как ожидания, связываемые с отдачей, кое-что говорит о духе обмена, о корыстности или бескорыстии, его обезличенности или наличии эмоционального участия. Любая кажущаяся формальной классификация содержит в себе все эти значимые вещи, является схемой в той же степени моральной, в какой и механической. (То, что признание морального качества относит отношения обмена к числу социальных «переменных», в том смысле, что эти переменные логически связаны, таким образом, с разновидностями обмена, неоспоримо. Это признак того, что классификация хороша.)

Реальные виды реципрокности очень многочисленны в любом конкретном примитивном обществе, не говоря уж о примитивном мире в целом. «Движения *vice-versa*» могут включать взаимный процесс дележа необработанной пищей, неформальное гостеприимство, церемониальный обмен между свойственниками, заимствование и возмещение, компенсацию специальных и церемониальных услуг, передачу материальных ценностей, скрепляющую мирное соглашение, обезличенный торг и т. д. и т. п. Имеется несколько этнографических попыток уложить в типологию все это эмпирическое разнообразие, например известная схема трансакций сиуаи, принадлежащая Дугласу Оливеру (Oliver, 1955, pp. 229–231; ср. Price, 1962, p. 37 и след.; Spenser, 1959, p. 194 и след.; Marshall, 1961, и др.). В «Преступлении и обычае» Малиновский достаточно широко и неопределенно писал о реципрокности; в «Аргонавтах», однако, он развил классификацию тробрианских видов обмена, базирующуюся на различиях в балансе и эквивалентности (Malinowski, 1922, pp. 176–194). Именно с этой выгодной позиции, ориентированной на непосредственность возврата, был показан весь *континуум* явлений, названных реципрокностью:

> Я имею целью рассмотреть формы обмена, дара и ответного дара, а не бартера или торговли, так как, хотя существуют простые и чистые формы бартера, между ними и чистым даром существует так много градаций и переходных форм, что невозможно прочертить четкой границы, жестко разделяющей торговлю и обмен дарами... Чтобы не допустить ошибок в разборе этих фактов, необходимо дать полный обзор всех форм оплаты и подарка. В этом обзоре на одном полюсе должны быть представлены случаи чистого дара, который дают, ничего не ожидая взамен [см. однако Firth, 1957, pp. 221, 222]. Далее, через множество традиционных форм дара или платы, возвращаемой частично или условно, что накладывается одно на другое, мы подходим к формам обмена, в которых наблюдается более или менее жесткая эквивалентность, и, наконец, к реальному бартеру (Malinowski, 1922, p. 176).

Схему Малиновского можно отделить от тробрианцев и широко применять к реципрокному обмену в примитивных обществах. Кажется возможным представить весь континуум видов реципрокности, основанных на принципе взаимности обмена («*vice-versa*»), в виде некоего абстрактного пространства, в котором можно в виде многочисленных точек рассеять эмпирические случаи, содержащиеся в конкретных этнографиче-

ских описаниях. Правила, обуславливающие материальный возврат, говоря менее элегантно, «сторонность» обмена, будет иметь решающее значение. Для этого существуют очевидные объективные критерии, такие как терпимость к материальному дисбалансу и длительности отсрочки: начальное перемещение ценностей из одних рук в другие возмещается в большей или меньшей мере, существуют также различия в отводимом для реципрокации (ответного дарения) времени (см. снова Firth, 1957, pp. 220–221). Говоря другими словами, дух обмена кружит между бескорыстной заботой о другой стороне, взаимностью и эгоистическим интересом. Выраженный таким образом принцип «сторонности» может быть дополнен, помимо критериев временной отсроченности и материальной эквивалентности, другими, эмпирическими критериями: первоначальная передача может быть добровольной, не добровольной, предписываемой, договорной; возврат может быть свободно предоставляемым, вытребованным или отвоеванным; обмен может сопровождаться или не сопровождаться торгом, а обмениваемые предметы пересчитываться или нет. И так далее.

Классификация видов реципрокности, предложенная в целях ее дальнейшего широкого использования, включает крайние формы и усредненный вариант:

Генерализованная реципрокность, крайняя форма солидарности (A ⇄ B)[*]

Термин «генерализованная реципрокность» относится к таким трансакциям, которые предполагают альтруистичность, к трансакциям, при которых оказывается помощь и, если есть возможность и есть в этом необходимость, следует ответная помощь. Идеальный вариант — это «чистый дар» Малиновского. Другие, используемые этнографами формулировки, указывающие на этот вид реципрокности — «дележ», «гостеприимство», «свободный дар», «помощь» и «щедрость». Менее социабельные (дружественные), однако тяготеющие к этому полюсу проявления — «родственный долг», «причитающееся вождю» и «*noblesse oblige**». Прайс (Price, 1962) говорит о жанре «ослабленной реципрокности», имея в виду нечетко определенную обязанность реципроцировать (возмещать).

При крайней форме, иначе говоря, добровольном дележе пищей среди близких родственников — логически его значение можно в этом контексте сравнить с сосанием груди младенцем — ожидание непосредственной материальной отдачи не должно проявляться. Оно может быть лишь имплицитным. Материальная сторона взаимодействия подавляется социальной: строгий учет неуплаченных долгов не может вестись открыто и, как правило, они сбрасываются со счетов. Это не означает, что передача вещей в такой форме, даже «любимым», совсем не создает обратных обязательств. Просто эти обязательства не оговариваются ни во временном, ни в количественном, ни в качественном отношениях; ожидания реципрокации неопределенны. Обычно получается так, что время и качество реципро-

[*] Со времени первоначальной публикации этого очерка «échange généralisé [генерализованный обмен (*фр.*). — *Примеч. пер.*]» Леви-Строса получил гораздо большую популярность, чем моя «генерализованная реципрокность». Мне жаль, что это так только по одной причине — эти два понятия не относятся к одному и тому же типу реципрокностей (не говоря уж о сфере действия самих явлений). Кроме того, мои друзья и критики предлагали различные альтернативные формулировки «генерализованной реципрокности», такие как «неопределенная реципрокность» и проч. Быть может, час терминологической капитуляции скоро пробьет, но пока я еще держусь.

* Положение обязывает (*фр.*).

кации определяются не только тем, что было предоставлено дававшим, но также и тем, что́ и когда ему понадобится, так же как и тем, что́ и когда сможет дать ему получивший. Получение предмета накладывает нечеткие обязательства проявить реципрокность, когда это будет нужно дававшему и/или когда появится такая возможность у получавшего. Таким образом, возмещение может последовать очень скоро, но может не последовать никогда. Существуют люди, которые даже в надлежащее время неспособны обеспечить чем-либо ни себя, ни других. Хорошим практическим показателем генерализованной реципрокности является наличие одностороннего потока. Неспособность проявить реципрокность не заставляет дающего прекратить давать: предметы перемещаются в одностороннем порядке, в пользу неимущего, в течение довольно длительного периода.

Сбалансированная реципрокность, промежуточная форма (A ⇄ B)

«Сбалансированная реципрокность» означает непосредственный обмен. При строгом балансе реципрокация традиционно эквивалентна полученной вещи и не допускает отсрочки. Строго сбалансированная реципрокация, одновременный обмен однотипными предметами в равном количестве, не просто смоделированная, но этнографически зафиксированная при некоторых матримониальных взаимодействиях (напр., Reay, 1959, pp. 95 и след.), дружеских договорах (Seligman, 1910, p. 70) и мирных соглашениях (Hogbin, 1939, p. 79; Loeb, 1926, p. 204; Williamson, 1912, p. 183). Термин «сбалансированная реципрокность» можно трактовать и более свободно, применяя его к тем взаимодействиям, которые допускают возврат соответствующей ценности или услуги в пределах ограниченного и довольно короткого временного периода. Большое число «обменов подарками», многие взаимные «платежи», многое из того, что в этнографической литературе фигурирует как «торговля», многочисленные сделки, называемые «куплей-продажей» и осуществляемые при посредстве «примитивных денег»*, принадлежит к жанру «сбалансированной реципрокности».

Сбалансированная реципрокность менее «личностна», чем генерализованная. Для нас важно, что она «более экономична». Стороны вступают во взаимодействие как носители далеких друг от друга экономических и социальных интересов. Материальная сторона трансакций по меньшей мере настолько же важна, насколько социальная: ведется более или менее строгий учет даваемых вещей, которые должны быть возмещены в течение довольно короткого периода. Так, практическим критерием сбалансированной реципрокности может служить неприемлемость одностороннего движения материальных ценностей: отношения обмена прерываются при отсутствии реципрокации в соответствующих временных рамках и с соответствующей нормой эквивалентности. Примечательно, что при генерализованной реципрокности, в ее основных проявлениях, движение материальных ценностей поддерживается доминирующими общественными отношениями, в то время как при основных проявлениях сбалансированной реципрокности общественные отношения зависят от движения материальных ценностей.

* *Примитивные деньги, примитивные «валюты»* — это могут быть раковины или снизки раковин, горшки, циновки, пучки перьев, клыки свиней или собак и т. п., используемые в качестве универсального эквивалента в определенном регионе.

Негативная реципрокность, полюс антисоциабельности (недружественности) (A ≋ B)

«Негативная реципрокность» — это попытка безнаказанно получить что-либо, ничего не отдавая взамен, определенные формы присвоения и трансакций, затеваемых и осуществляемых ради чисто утилитарных выгод. Среди этнографических понятий, указывающих на этот тип реципрокности — «торг», «бартер», «спекуляция», «сутяжничество», «воровство» и прочие формы стяжательства.

Негативная реципрокность — наиболее обезличенная форма обмена. «Экономическая» ее сущность, с нашей точки зрения, ярче всего выражена в бартере. Участники обмена вступают во взаимодействие как носители противоположных интересов, и каждый из них стремится достичь максимальной выгоды за счет другого. Подходя к взаимодействию с единственной установкой сорвать куш, начинающая сторона или обе стороны имеют своей целью получение незаслуженной прибыли. Одна из наиболее социабельных форм, тяготеющая к балансу, — это торг, проходящий в духе «что удастся словить». Начиная с этого, негативная реципрокность охватывает различные формы мошенничества, обмана, краж, насилия и, наконец, хорошо организованных кавалерийских налетов. «Реципрокность» в последних случаях, конечно, условна, это вопрос защиты личных интересов. Поэтому движение ценностей снова может быть односторонним, реципрокация оказывается вынужденной: ее осуществляют, чтобы снять давление (натиск) или же — оказавшись жертвой обмана.

Какой, однако, длинный путь от сосущего материнскую грудь младенца до конных набегов индейцев Великих равнин! Слишком длинный, чтобы можно было не согласиться с тем, что наша классификация стремится охватить чересчур широкий спектр явлений. Но ведь разные виды «движений *vice-versa*», представленные в этнографических сообщениях, незаметно перетекают одно в другое на всем пространстве континуума реципрокности. Все же не вредно повторить, что эмпирические процедуры обмена чаще всего приходятся на какие-то промежуточные области в этом пространстве, а не на крайние и не на центральные области. Однако вопрос заключается в том, можно ли определить социальные и экономические условия, которые склоняют реципрокность к той или иной из названных областей: к генерализованной, сбалансированной или негативной формам? Я думаю, что да.

Реципрокность и степени родства

Длина социальной дистанции между теми, кто обменивается, обусловливает способ обмена. Степень близости родства, как это уже было показано, особенно релевантна форме реципрокности. Реципрокность стремится к полюсу генерализованной по мере нарастания близости родства и к полюсу негативной по мере ослабления родственных связей.

Обоснование почти силлогично. Некоторые формы реципрокности — от добровольного подарка до сутяжничества — соответствуют диапазону дружественности — от жерт-

вы в пользу другого — до эгоистической наживы в ущерб другим. Возьмем как минимальную посылку высказывание Тайлора, что родство идет рука об руку с добротой, «два слова, общий корень* которых удачнейшим образом выражает один из основных принципов общественной жизни». Отсюда следует, что близкая родня имеет склонность делиться, вступать в генерализованный обмен, а дальние родственники и неродственники — склонны иметь дело с эквивалентным обменом или мошенничать. Эквивалентность становится все более обязательной соразмерно с увеличением родственной дистанции, залогом того, что отношения не прервутся окончательно, поскольку с увеличением дистанции наблюдается все меньше терпимости к потерям, хотя и проступает некоторая склонность давать бóльшую меру**. Неродственникам же — «чужим людям», может быть, вообще не «людям» — не должно быть пощады: хорош будет девиз «дьявол берет последнее».

Все это кажется применимым и к нашему обществу, но в примитивном обществе все это куда более значимо. Потому что родство гораздо важнее в примитивном обществе. Прежде всего, это — организационный принцип или идеологическая парадигма для большинства социальных групп и большинства социальных отношений. Даже категория «неродственник» обычно определяется в этой парадигме, то есть, в негативном проявлении, в логическом экстремуме класса — несуществование как состояние существования. И здесь не просто логическая софистика, этоотражает некоторую реальность. Для нас «неродственник» обозначает специализированные статусные отношения позитивного качества: доктор — пациент, полисмен — гражданин, работодатель — служащий; одноклассники, соседи, коллеги по работе. А для них «неродственник» имеет значение отрицания общности (или трайбализма); часто это синоним слов «враг» или «чужак». Подобным образом экономический аспект оказывается просто отрицанием родственной реципрокности: иные институциированные нормы могут вообще отсутствовать.

Однако, у степеней близости родства имеются различные преломления. Родство может быть организовано несколькими путями и то, что является близким родством с одной точки зрения, может не быть таковым — с другой. Условия обмена могут зависеть от степени генеалогической близости (понимаемой в соответствии с местными представлениями), то есть от межличностных родственных статусов. Или же они могут зависеть от степени близости сегментов, от статуса десцентной группы. (Есть подозрение, что там, где эти два аспекта не соответствуют друг другу, более близкие отношения характеризуют реципрокность, присущую индивидуальным взаимодействиям, но это предположение должно быть подтверждено эмпирически.) В целях создания обобщенной модели необходимо обратить внимание также на роль общины в деле определения степеней близости родства. Не только родство организует общину, но и община — родство, так что формы пространственного размещения, или принцип совместного проживания, влияют на измерения дистанций родства и, таким образом, на способы обмена.

> Братья, живущие вместе, или дядя со стороны отца и его племянники, живущие в том же доме, насколько позволяют судить мои наблюдения, были на более короткой ноге друг с другом, чем родственники тех же степеней родства, живущие раздельно. Это было очевидно всегда, когда вставали вопросы об одалживании вещей, об оказании помощи, о принятии

* Англ. *kinship* и *kindness*, соответственно.

** Несколько переплачивать при возмещениях, подробнее см. главу 6.

обязательств или ответственности друг за друга (Malinowski, 1915, p. 532; наблюдение относится к маилу).

Человечество [для сиуаи] состоит из родственников и чужаков. Родственники обычно связаны как кровными, так и брачными узами. Большинство из них живут поблизости, и все люди, живущие поблизости — это родственники... Взаимодействие между ними должно осуществляться в духе свободы от коммерциализации — предпочтительно сводиться к соблюдению предписания всем делиться с ближними (то есть к «соединению», по терминологии нашего изложения). Это — отдавание, при котором не ждут возмещения (между самыми близкими родственниками), и одалживание (между менее близкими)... Кроме немногих очень отдаленно родственных членов одного сиба*, люди, живущие далеко друг от друга, — не родственники и могут быть только врагами. Большинство их обычаев кажутся сиуаи неприемлемыми, но некоторые их вещи и технические средства — очень желанными. С ними взаимодействуют только затем, чтобы купить или продать — прибегая к бесстыдному торгу и хитростям, чтобы извлечь столько выгод из этих отношений, сколько удастся (Oliver, 1955 pp. 454–455).

Вот одна из возможных моделей для анализа реципрокности: структура племени может быть представлена как набор секторов, принадлежность к которым определяется принципом близости родства и принципом близости проживания. Характер реципрокности тогда может быть соотнесен с позицией каждого сектора в общеплеменной структуре. Ближайшие родственники, которые предлагают друг другу помощь, являются также и ближайшими родственниками в пространственном смысле: это значит — живут в одном доме, на одной стоянке, в одной деревне, в одном поселке. Взаимное эмоциональное участие (сопереживание) в их взаимоотношениях столь же необходимо, сколь интенсивно их взаимодействие и сколь насущна для них миролюбивая солидарность. Но сострадание и участие становятся все более натянутыми в периферийных секторах, где они «растягиваются» растущей дистанцией родства, так что их проявления куда менее вероятны при обмене с соплеменниками из других деревень и еще менее вероятны в межплеменных взаимодействиях.

Родственно-резидентные группирования образуют расширяющиеся круги совместного членства: домохозяйство, локальный линидж, возможно, деревня, подплемя, племя, другие племена — в конкретных случаях схемы, конечно, варьируют. Структура являет собой иерархию уровней интеграции, но при этом, «глядя изнутри» (в перспективе эго), и «стоя на земле», ее можно представить в виде серии концентрических кругов. У социальных отношений каждого круга есть специфическое качество — отношения домохозяйства, отношения линиджа и так далее — и если это деление на круги не пересекается другими организациями родственной солидарности — ну, скажем, нелокализованными кланами или личными киндредами** — то отношения внутри каждого круга являются более солидарными, чем отношения с соседним кругом. Соответственно,

* *Сиб* — здесь: крупное родственное объединение (десцентная группа), внутри которого в силу его размеров не могут быть прослежены все генеалогические связи.

** *Киндред* (англ. *kindred*) — букв. «родня», особая форма родственной организации, при которой точкой отсчета является эго, а потому конкретный состав и конфигурации группы оказываются разными для разных индивидов.

реципрокность склоняется к равновесию или стяжательству в соответствии с удаленностью круга. Для каждого сектора определенные способы реципрокности являются характерными или доминантными: генерализованные способы являются доминантными в наиболее узком кругу, утрачивая доминантность в более широких кругах, сбалансированная реципрокность является характеристикой промежуточных секторов, стяжательство — наиболее отдаленных областей. Короче говоря, обобщенную модель функционирования различных форм реципрокности можно получить наложением схемы социума, представленной в виде концентрических кругов, на континуум реципрокности. Такая модель показана на рис. 5.1.

Модель опирается не только на эти два представления: о секторальном делении и вариациях реципрокности. Следует сказать и о наличии здесь третьей составляющей, морали. «Экономические отношения, — писал Ферс, — в гораздо большей степени, чем мы думаем, покоятся на моральных основаниях» (Firth, 1951, p. 144). Естественно, люди должны воспринимать это следующим образом: «Хотя у сиуаи есть отдельные слова, означающие „великодушие", „взаимовыручка", „мораль" (то есть прочные правила) и „доброта", я уверен, что они считают все это близкими, взаимосвязанными аспектами одного и того же свойства „хорошести"» (Oliver, 1955, p. 78). Другой контраст примитивного общества с нашим представляет та же схема организации морали по секторам, что и при организации реципрокности. Нормы скорее характеризуются относительностью и ситуативностью, чем абсолютностью и универсальностью. Иначе говоря, поступок не может быть хорошим или плохим сам по себе, это зависит от того, кто является

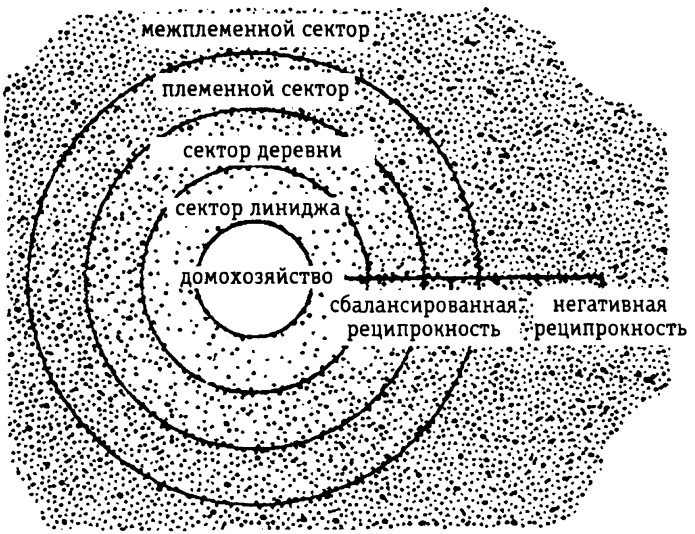


Рисунок 5.1. Реципрокность и родственно-резидентные группирования

тем «другим», по отношению к которому он совершен. Присвоение вещей другого мужчины или присвоение его женщины является грехом («кражей», «адюльтером») в лоне своего сообщества, но может быть не только прощено, а и вознаграждено восхищением собратьев, если это случилось вне сообщества. Хотя контраст с абсолютными стандартами иудейско-христианской традиции, возможно, преувеличен: нет моральной системы, *которая была бы абсолютной во всех отношениях (особенно в военное время)*, как невероятно и то, что существует полностью относительная, зависящая только от контекста система моральных норм. Однако ситуативные стандарты, зачастую определяемые с позиций своего сектора, кажутся господствующими в примитивных обществах, и это достаточно контрастирует с нашими собственными стандартами, чтобы повторно потребовать разъяснений у этнологов. Например:

> Мораль навахо* скорее контекстуальна, чем абсолютна. Вранье не является всегда и везде неправильным. Правила изменяются в зависимости от ситуации. Обмануть во время торговли с другим племенем — это принятая в моральном плане практика. Инцест (по природе своей контекстуальный грех) — это, возможно, единственное, что осуждается безоговорочно. Использование колдовских техник при торговле с представителями других племен вполне приемлемо... Здесь налицо почти полное отсутствие абстрактных идеалов. В обстоятельствах традиционной жизни у навахо нет необходимости ориентироваться в понятиях абстрактной морали... В широком, сложном обществе, таком, как современная Америка, где люди приходят и уходят, а бизнес и другие дела должны осуществляться людьми, которые никогда не видели друг друга, — в таком обществе функционально необходимо иметь абстрактные стандарты, преодолевающие конкретную обусловленность ситуации, в которой двое и более взаимодействуют друг с другом (Kluckhohn, 1959, p. 434).

Схема, с которой мы имеем дело, характеризуется по крайней мере трехчастной (звенной) структурой: социум, мораль и экономика. Реципрокность, моральность и деление на сектора — такова структура родственно-племенного группирования.

Но построение схемы — это однозначно гипотетическая стадия исследования. Можно задуматься об обстоятельствах, которые способны изменить социально-морально-реципрокные отношения, заданные этой схемой. В частности, уязвимы предположения о внешних секторах. (Под «внешним сектором» в общем-то можно понимать «межплеменной сектор», этническую периферию примитивного сообщества; на практике реально установить, где позитивная мораль увядает или где межгрупповая враждебность соответствует обычным внутригрупповым ожиданиям.) Взаимодействие в этой сфере построено на силе и обмане — на *уабууабу*, если использовать звукоподражательное слово, которым добуан обозначают «крутые» дела. Кажется также, что насильственное присвоение является спасительным средством, отвечающим настоятельной необходимости, реализовать которую можно только (или проще всего) военным путем. Мирный симбиоз является лишь совместно найденной альтернативой.

В этих ненасильственных взаимодействиях склонность к *уабууабу*, безусловно, сохраняется; это заложено в секторальную схему. Так что, если сглаживающие враждебность и побуждающие к миру условия достаточно сильны, то отчаянный торг становится инсти-

* *Навахо* — индейский народ группы атапасков, населявший юго-западные районы современных США.

тутом внешних отношений. Мы обнаруживаем тогда *гимуали*, ментальность базарной площади, обезличенного (непартнерского) обмена между жителями Тробрианских островов, принадлежащими к разным деревням или тробрианцами и другими народами. Но все же *гимуали* предполагает особые условия, некоторый вид социальной изоляции, которая смягчает экономические трения, не позволяя им разжечь огонь войны. В обычных же условиях торг активно отвергается, в особенности ярко это проявляется, если пограничный обмен имеет жизненно важное значение для обеих сторон, как это бывает там, где различные стратегически значимые предметы специализированного местного производства идут один за другой (обмениваются друг на друга). В этом случае, несмотря на социальную дистанцию, обмен происходит на справедливых условиях — он *уту*, сбалансирован: свободная игра *уабууабу* и *гимуали* корректируется в интересах симбиоза.

Корректирование осуществляется особыми и тонкими нормативно обусловленными средствами пограничного обмена. Эти средства временами выглядят столь нелепыми, что воспринимаются как некий вид «игры», в которую играют дикари, но на самом деле очевидно их предназначение: снабдить жизненно важную экономическую взаимозависимость иммунитетом против фундаментальной социальной раздробленности. (Ср. с анализом *кула**: White, 1959 и Fortune, 1932.) Безмолвная торговля — как раз такой случай: хорошие отношения обеспечиваются путем предотвращения всяких отношений. Но более распространены «торговое партнерство» и «торговая дружба». Во всех случаях, однако, важным является социальное подавление негативной реципрокности. Тогда обмен, в который мир (мирное взаимодействие) уже как бы заранее встроен и при котором торг оказывается как бы вне закона, происходит в форме перемещения равноценных благ, что, в свою очередь, еще более этот мир укрепляет. (Торговое партнерство, часто развивающееся по линиям классификационного родства** и свойства, заключает конкретные трансакции внешних экономических сношений в отдельные капсулы социальной солидарности. Статусные отношения, внутренние по своей сути, проецируются за пределы общины и племени. Реципрокность тогда может «отклониться назад» — в сторону, противоположную *уабууабу*, к некоему генерализованному типу. Здесь снова подношение, сделанное в форме дара, допускает задержку возврата: непосредственное возмещение может быть даже воспринято как непристойность. Гостеприимство, за которое в следующий раз отплачивают тем же, сопровождает формальный обмен предметами торговли. Для хозяина не будет необычным дать что-нибудь сверх стоимости того, что принес его партнер: это и соответствует приличиям, поскольку как

* *Кула* — знаменитый церемониальный обмен между жителями Тробрианских островов, впервые описанный Б. Малиновским.

* «*Классификационное родство*» — термин, относящийся к терминологиям родства и нормативным установкам многих догосударственных обществ. Важнейшей (хотя и не единственной) отличительной чертой так именуемых систем считается применение одних и тех же родственных обозначений (условно скажем «мать», «отец», «сестра», «брат») и соответствующих поведенческих моделей как к действительным родителям и сиблингам эго, так и к тем, кто таковыми не являются. Например, в турано-ганованских, или ирокезских, а также гавайских, или генерационных, терминологиях одно и то же слово употребляется как для обозначения женщины, породившей эго (говорящее лицо), так и для обозначения целого ряда других женщин, состоящих в родстве иных степеней с эго или даже вовсе не являющихся ему родственницами, то же — и с терминами для породителя, сиблингов и др. категорий родственников. См. также примеч. к с. 119.

бы компенсирует партнеру время, затраченное на путешествие, и открывает кредит. С более широкой точки зрения эта несколько превышенная мера возврата поддерживает торговое партнерство, делая необходимой новую встречу.)

Короче говоря, межплеменной симбиоз видоизменяет условия построения гипотетической модели. Более дружественные отношения, чем это типично для данной зоны, пробивают брешь в периферийном секторе. Контекст обмена ограничен теперь узкой сферой партнерства, обмен — мирный и справедливый. Реципрокность приближается к точке равновесия.

Как я уже говорил, утверждения, которые я высказываю в этом очерке, появились в диалоге с этнографическими материалами. Кажется, стоит приложить некоторые из этих данных к соответствующим разделам. Согласно этому, Приложение А предлагает материал к настоящему разделу, «Реципрокность и степени родства». Это, конечно, не в порядке доказательств — в материалах на деле есть определенные исключения или кажущиеся исключения, — но в порядке демонстрации или иллюстрации. Более того, поскольку идеи складывались у меня постепенно и я обращался за консультациями к статьям и монографиям и в других целях, то нет ничего удивительного, что какие-то данные, содержащиеся в цитируемых книгах и относящиеся к реципрокности, прошли мимо моего внимания. (Я думаю, что это в какой-то мере простительно и что этнографические заметки, содержащиеся в Приложении А, будут интересны еще кому-нибудь кроме меня.)

Какова бы ни была их ценность для демонстрации тех соотношений, которые я нахожу между реципрокностью и степенями родства, эти выдержки должны навести читателя также и на мысль об определенной ограниченности предлагаемой мной перспективы. Показать, что характер реципрокности зависит от социальной дистанции, — даже если это может быть продемонстрировано неоспоримо, — отнюдь не означает претендовать на истину в последней инстанции и не значит предсказать, когда фактически будет иметь место обмен. Систематическая связь между реципрокностью и дружественностью сама по себе ничего не говорит о том, когда эта связь начнет действовать, и тем более — до какой степени она будет действенна. Предположение состоит в том, что сдерживающие силы находятся вне отношений как таковых. Объектом заключительного анализа должна быть более широкая культурная структура и ее адаптивная реакция на окружающую среду. С этой более широкой точки зрения становится возможным выделить в каждом конкретном случае значимые секторальные линии и категории родства, а также конкретизировать формы реципрокности, специфичные для различных секторов. Даже если знать, что близкие родственники должны и могут делиться между собой, к примеру, едой, то отсюда не следует с необходимостью, что так в действительности и случится. Общий культурно-адаптивный контекст может сделать интенсивный дележ дисфункциональным и неуловимым образом предопределить кончину общества, позволяющего себе излишества. Позвольте мне процитировать *in extenso** пассаж Фредерика Барта из блестящего экологического исследования о южноперсидских кочевниках. Он замечательно демонстрирует необходимость более широкого подхода, который должен быть положен в основу объяснения; здесь детально описана ситуация, которая лишает смысла интенсивный дележ:

* Полностью, без сокращений (*лат.*).

Стабильность пастушеского населения зависит от поддержания равновесия между плодородием пастбищ, численностью популяции животных и народонаселением. Наличные пастбища, с учетом техник выпаса, задают максимальный лимит общей популяции животных, которую способна поддержать данная территория; в то же время соотношение кочевнического производства и потребления определяет минимальный размер стада, нужный для поддержания человеческой хозяйственной группы (домохозяйства). Совокупная необходимость обеспечивать эти два вида равновесия создает большие трудности для сохранения популяционного баланса в пастушеской экономике: человеческая популяция должна быть чувствительной к нарушениям равновесия между стадом и пастбищем. Для земледельческих народов или охотников и собирателей достаточен грубый, типа описанного Мальтусом, популяционный контроль. С ростом населения голод и уровень смертности увеличиваются до тех пор, пока не достигается баланс, при котором народонаселение стабилизируется. Там, где пастушеский номадизм доминирует или носит исключительный характер, население кочевников, если оно подлежит такой форме популяционного контроля, не сможет установить популяционного баланса, и тогда окажется, что полностью нарушены основы его жизнеобеспечения. Это довольно просто, поскольку производственный капитал, на котором зиждется их существование, — это не только земля, это и животные, другими словами, еда. Пастушеская экономика может поддерживаться до тех пор, пока не возникает угрозы этому обширному запасу пищи (стаду). Пастушеское население может поэтому достичь стабильного уровня, только если другие способы эффективного контроля численности населения вводятся раньше голода и повышения уровня смертности. Первое условие для такой адаптации — это наличие модели частного владения скотом и индивидуальной экономической ответственности каждого домохозяйства. При таких моделях популяция фрагментируется в процессе своей экономической деятельности, и негативные экономические факторы наносят свои удары избирательно, устраняя некоторых представителей популяции (они, к примеру, оказываются вынужденными перейти к оседлости) и не затрагивая других представителей той же популяции. Это было бы невозможно, если бы корпоративная организация с ее уважением к политической жизни и правам на пастбища была бы также релевантна условиям экономической ответственности и выживаемости (Barth, 1961, p. 124).

Теперь, еще есть нечто, что следует учитывать в особых случаях, когда реципрокность дает сбой: люди могут быть скаредными. Ничего не было сказано ни о силах, поддерживающих отношения обмена, ни, что более важно, о силах, противостоящих обмену. Вот противоречия примитивного общества: склонность к удовлетворению собственных интересов, которые несовместимы с традиционно требуемым высоким уровнем дружественности. Малиновский заметил это уже давно, а Ферс в ранних записках о пословицах маори умело вносит ясность в это противоречие: неуловимое взаимодействие между моральным диктатом, утверждающим необходимость делиться, и узкими экономическими интересами. Широко распространенный семейный способ производства для собственного потребления, как можно заметить, опускает продуктивность до сравнительно низкого уровня, даже при том, что он ориентирует экономические интересы внутрь домохозяйства. Способ производства, таким образом, не предоставляет себя с готовностью в распоряжение общей экономической солидарности. Предположим, что дележ требуется по моральным соображениям, например ввиду затруднительного положения близкого родственника. Однако все те обстоятельства, которые делают дележ целесообразным и нужным, могут

все же не пробудить в обеспеченном человеке желания следовать данной норме. Ведь помимо того, что, помогая другим, мало что можно приобрести, у такого фактора социальной солидарности, как родство, нет железных гарантий прочности. Принятые в обществе моральные установки предписывают определенный экономический курс, а публичность примитивной жизни, увеличивая риск возбудить зависть, развить жадность, породить враждебность и повести впоследствии к экономическому наказанию, склоняет людей придерживаться этого курса. Но, как это хорошо известно, из того факта, что в обществе есть система морали и запретов, не очевидно, что каждый безоговорочно им следует. Могут наступить и времена *биза-база*, «особенно поздней зимой, когда домохозяйство прячет запасы пищи даже от родственников» (Price, 1962, p. 47).

То, что *биза-база* — ситуация, время от времени возникающая у многих народов, не должно сбивать нас с толку. Как известно, сирионо* сделали враждебность и скаредность нормой повседневной жизни. Довольно интересно, что сирионо при этом проповедуют обычные нормы примитивных экономических взаимоотношений. Например, согласно этим нормам, охотник не должен есть мясо животного, которое он убил. Но фактически, сектор дележа не просто очень узок, «дележ редко обходится без проявлений недоверия и определенных недоразумений; человек всегда чувствует, что он — именно тот, кого обошли», так что «чем больше добыча, тем угрюмей охотник» (Holmberg, 1950, pp. 60, 62; ср. pp. 36, 38–39). Сирионо, таким образом, принципиально не отличаются от других примитивных обществ. Они просто реализовали в крайних формах возможность, остающуюся чаще нереализованной — возможность, обусловленную тем, что структурные стимулы к щедрости оказываются неадекватными в периоды тяжелых испытаний. Но в таком случае сирионо предстают локальной группой перемещенных и культурно деградировавших лиц. Вся эта культурная шелуха, начиная с правил дележа и кончая институтами вождества и терминологией родства типа кроу** — лишь издевательство над их несчастным положением.

Реципрокность и ранг родства

В настоящий момент очевидно (это наглядно иллюстрируют материалы Приложения А), что в любом реальном обмене несколько обстоятельств могут одновременно влиять на движение материальных ценностей. Степень близости родства, хотя, возможно, и очень значимая, не обязательно играет решающую роль. Могут сказываться и ранги родства, богатство или бедность родственников, вид обмениваемых ценностей (еда это или предметы длительного пользования), а также другие факторы. Для удобства изложения и интерпретации эти факторы полезно дифференцировать и рассмотреть по отдельности. В соответствии с этим, мы теперь обратимся к рассмотрению соотношения между реципрокностью и рангом родства. Но с одной оговоркой: предположения о корреляции вариаций степеней родства и форм реципрокности или рангов

* *Сирионо, сириано* — этническая группа индейцев в пограничных районах Колумбии и Бразилии.

** Терминология родства типа *кроу* — вид классификационной терминологии (назван по имени одной из этнических групп индейцев Северной Америки), характеризующийся так называемым генерационным скосом: в одну родственную категорию с единым наименованием включаются родственники эго, принадлежащие к разным поколениям.

родства и форм реципрокности могут обосновываться, или даже иллюстрироваться по отдельности лишь в той мере, в какой можно подобрать примеры, в которых действует лишь один из рассматриваемых факторов (считая, что «остальные вещи сохраняются без изменений»). Но в действительности же стоящие за этими рассуждениями реальные явления не существуют сами по себе. Очевидно, что задачей дальнейшего анализа должно быть постижение принципа совместного и одновременного действия нескольких «переменных». Здесь, в лучшем случае, сделаны лишь первые шаги на этом пути.

Ранговая дифференциация в той же мере, в какой и родство, предполагает экономические коннотации. Вертикальная ось обмена между людьми различных рангов — преломление ранговых отношений в обмене — может влиять на формы трансакций точно так же, как влияет на них горизонтальная ось дистанции родства. Ранг до некоторой степени и предполагает привилегии, *droit du seigneur**, и налагает обязанности, *noblesse oblige*. Права и обязанности выпадают на долю обеих сторон, как на долю старших родственников, так и на долю младших, и те и другие выполняют определенные требования и имеют определенные преимущества, причем понятия, почерпнутые из эпохи феодализма, не соответствуют экономической справедливости, обычно характерной для примитивного родственного ранжирования. В историческом контексте *noblesse oblige* вряд ли уравновешивает *droits du seigneur*. В примитивном же обществе неравенство социальных статусов во многих случаях сосуществует с экономическим равенством. Часто высокий ранг фактически обеспечивается и поддерживается только всепобеждающей щедростью; порой материальное преимущество бывает на стороне подчиненного. Возможно, слишком смело видеть в отношениях ребенка и родителя элементарную форму родственного ранжирования и его экономической этики. Тем не менее, отеческое попечение действительно является распространенной метафорой примитивной системы вождей. Вождеский ранг — это обычно следствие более высокого происхождения, а оно определяется генеалогическим «старшинством». Так что это совершенно естественно, что вождь — «отец», подданные — его «дети», и это не может не влиять на экономические отношения.

Экономические требования ранга и субординации взаимозависимы. Проявление требований вождя открывает путь для запросов, снизу и наоборот — нередко умеренная демонстрация щедрости оказывается достаточной для того, чтобы вызвать к жизни в «широком мире» традиционные представления о долге по отношению к вождю, исполняемом в форме «местной банковской процедуры» (ср. Ivens, 1927, p. 32). И тогда правильное название экономическим отношениям между родственными рангами — «реципрокность». Более того, реципрокность, по справедливости классифицируемая как генерализованная. Хотя она не настолько социабельна (дружественна), как взаимопомощь ближайших родственников, она, тем не менее, приближается именно к этим точкам континуума реципрокности. Правда, люди сами *приносят* ценности власть имущим (возможно, по призыву или по требованию), в то время как у них — у власть имущих — люди *смиренно просят* требующиеся им вещи. И все же рационализацией как первого, так и второго часто выступают помощь и нужда, а виды на возмещение, соответственно, и в том и в другом случаях, бывают неопределенны. Реципрокация может быть отложена до тех пор, пока нужда не ускорит ее, она не обязательно предполагает

* Право господина (*фр.*).

эквивалентность изначальному дару, и движение материальных ценностей может быть несбалансированным, благоприятствующим лишь одной из сторон в течение длительного времени.

Реципрокность сплетена с различными принципами родственного ранжирования. Ранжирование по поколениям, при котором старшие являются привилегированной стороной, может быть весьма значимым среди охотников и собирателей не только в семейной жизни, но и в жизни стоянки в целом, и, соответственно, широко распространенная реципрокация между младшими и старшими — это характерное правило общественного обмена (ср. Radcliffe-Brown,1948, pp. 42–43). У тробрианцев есть слово для обозначения экономической этики, подобающей в отношениях между людьми разного ранга внутри одних и тех же десцентных групп — *покала*. Эта этика состоит в том, что «От младших членов субклана ожидаются подарки и услуги по отношению к старшим, от последних же взамен ожидается оказание младшим помощи и предоставление им материальных благ» (Powell, 1960, p. 126). Даже там, где ранг привязан к генеалогическому старшинству и где высшей ступенью ранговой иерархии является «должность и власть» — власть и положение вождя в полном смысле этого термина — этика остается той же. Возьмем полинезийских вождей, «держателей должностей» в крупных, сегментированных политических образованиях: поддерживаемые, с одной стороны, множеством различных податей в пользу вождя, они порой отягощены, как многие это наблюдали, еще большим количеством обязательств по отношению к подвластному населению. По-видимому, всегда «экономическим базисом» примитивной политики является щедрость вождя; ее проявления — это действия одновременно и положительные с моральной точки зрения, и возлагающие на общинников определенные обязательства. Или, если посмотреть более широко, весь политический порядок поддерживается осевыми потоками материальных ценностей вверх и вниз вдоль оси социальной иерархии, где каждый подарок не просто отмечает статусное соотношение, но, как элемент генерализованной реципрокности, не возмещается непосредственно и побуждает к лояльности.

В общинах с установленной ранговой иерархией сложившаяся структура принуждает к генерализованной реципрокности, и, оперируя, эта система обмена имеет огромное влияние на систему ранжирования. Однако существует целый ряд обществ, в которых ранжирование и лидерство в основном достигаются личными усилиями; здесь реципрокность более или менее связана с *формированием* самих рангов, как с «пусковым механизмом». Связь между реципрокностью и рангом основывается в первом случае на формуле «быть знатным — значит быть щедрым», во втором случае — «быть щедрым — значит быть знатным». В первом случае преобладающая ранговая структура влияет на экономические отношения; во втором — реципрокность влияет на иерархические отношения. (Приходит на ум аналогичная обратная связь в контексте дистанции родства. Гостеприимство, в частности, используется, чтобы предложить дружественные отношения — это обсуждается ниже. Джон Таннер, один из тех «диких белых», которые внедрились в мужское население индейцев, рассказал историю, более чем подходящую в данном случае: вспоминая, как его семья оджибве была спасена от голода семьей мускогов, он заметил, что если кто-нибудь из его семьи когда-либо впоследствии встретит

кого-нибудь из той семьи, «он должен будет называть его братом» и обращаться с ним соответственно (Tanner, 1956, p. 24).)

Термин «пусковой механизм» принадлежит Гоулднеру. Он следующим образом объясняет, почему реципрокность можно рассматривать как пусковой механизм:

> ...она помогает инициировать социальное взаимодействие и является функциональной на ранних стадиях развития определенных групп до того, как они развили и дифференцировали традиционную систему статусных обязанностей... Хотя не вызывает сомнений, что вопрос о происхождении может легко затянуть в метафизическую трясину, на деле многие социальные системы (возможно, больше подойдет «отношения и группы») имеют вполне определенные источники. Браки совершаются не на небесах... Сходным образом корпорации, политические партии и другие виды групп имеют свои источники... В течение продолжительного времени люди собирались вместе в разных сочетаниях и комбинациях, предопределяя возможности создания новых социальных систем. Все ли эти возможности реализованы в настоящее время?.. Хотя эта перспектива на первый взгляд может показаться функционалисту чем-то чуждым, но раз она ему представлена, он может предположить, что определенный механизм, благоприятный для кристаллизации социальной системы из эфемерных контактов, будет в какой-то мере институциализирован или устоится иным образом в каком-то обществе. Мне кажется, в этом случае норма реципрокности станет одним из многих пусковых механизмов (Gouldner, 1960, pp. 176–177).

Экономическая неуравновешенность — это ключ к развертыванию щедрости, генерализованной реципрокности, так же как и пусковой механизм ранжирования и лидерства. Подарок, который еще не возмещен, во-первых, «создает что-то между людьми»: это порождает непрерывность в отношениях, солидарность — по крайней мере до тех пор, пока обязанность обмениваться не будет отменена. Во-вторых, оказавшись в «тени задолженности», получатель стеснен в своих отношениях с дарителем. Тот, кто облагодетельствован, находится в позиции дружелюбия, внимательности и отзывчивости по отношению к своему благодетелю. «Норма реципрокности», как замечает Гоулднер, «выдвигает два взаимосвязанных минимальных требования: (1) люди должны помогать тем, кто помог им и (2) люди не должны вредить тем, кто им помог» (там же, p. 171). Эти требования так же действенны в горах Новой Гвинеи, как и в прериях Пеории — «Подарки (у *гаука-гама**) возмещаются. Они образуют долг и вплоть до его погашения отношения между людьми остаются в состоянии неравновесия. Должник должен быть предупредителен в отношении тех, кто имеет преимущество перед ним, в противном случае он рискует быть посмешищем» (Read, 1959, p. 429). При том уважении, которое выпадает щедрому человеку со всех сторон, щедрость используется в роли пускового механизма лидерства, *потому что она создает сторонников*. «Богатство находит друзей, — пишет Дениг о честолюбивых устремлениях ассинибоин**, — так же, как это бывает везде» (Denig, 1928–29, p. 525).

Помимо высокоорганизованных вождеств и простых охотников и собирателей, существует множество промежуточных племенных обществ, в которых основные местные лидеры достигают выдающегося положения, не получая при этом ни «должности», ни

* *Гаука-гама* — этническая группа папуасов Новой Гвинеи.

** *Ассинибоин, ассинибойны* — индейский народ группы сиу в США.

титула, с соответствующими изначально предписанными привилегиями и влиянием на корпоративные политические группы. Этих людей, которые, как говорится, «сделали имя», можно считать «бигменами», «важными людьми», «быками», которые возвышаются над общим уровнем стада, собирают последователей и таким образом достигают авторитета. Меланезийский «бигмен» — это как раз такой случай. То же самое «вождь» индейцев прерий. Процесс привлечения личных приверженцев и восхождения к вершинам славы отмечен рассчитанной щедростью — если не действительным участием по отношению к ближним. Генерализованная реципрокность в большей или меньшей степени включается в пусковой механизм.

Генерализованная реципрокность связана с ранговой системой общества разными способами. Мы уже охарактеризовали экономику вождества с точки зрения иных форм трансакций как редистрибуцию (или крупномасштабное соединение). В этом пункте возникает вопрос, типичный для эволюциониста: «Когда одно уступает дорогу другому: реципрокность — редистрибуции?» Этот вопрос, однако, может ввести в заблуждение. В принципе, редистрибуция, осуществляемая вождем, не отличается от родственно-ранговой реципрокности. Скорее, она основана на принципе реципрокности, высокоорганизованной форме этого принципа. Редистрибуция, осуществляемая вождем, — это централизированная, формальная организация родственно-ранговой реципрокности, обширная общественная интеграция прав и обязанностей руководителя. Этнографический мир не преподносит нам внезапного появления редистрибуции. Он говорит о постепенном и мягком становлении централизации. Будет правильным связать наши характеристики — ранговая реципрокность против системы редистрибуции — с формальными различиями в процессе централизации и таким путем решить проблему эволюции.

Система реципрокности бигменов должна быть достаточно централизованной, а система вождей — достаточно децентрализованной. Их разделяет лишь тонкая линия, но это может быть важным. Между централизацией в меланезийской экономике бигменов, как у сиуаи (Oliver, 1955), и централизацией власти вождя на северо-западном побережье Северной Америки, как у нутка (Drucker, 1951), трудно провести грань. В каждом случае лидер интегрирует экономическую активность своих приверженцев, рассеянных на более или менее обширной площади: он действует как сортировочная станция для товаров, реципрокно циркулирующих между его собственной и другими группами общества. Экономическое взаимодействие со сторонниками то же самое: лидер является основным получателем и дарителем благ. Тонкая линия различий такова: лидер нутка является держателем «должности» в линидже (домашней группе), его сторонники составляют эту корпоративную группу, а его центральное экономическое положение определяется традиционно предписанным долгом по отношению к вождю и обязанностями вождя. Так централизация встроена в структуру. У сиуаи же — это персональное достижение. Наличие последователей — это результат проявленной щедрости, положение лидера — плод личных усилий, и вся структура как таковая развалится с падением главного бигмена. Я полагаю, что большинство из нас, исследующих «экономику редистрибуции», причисляют сюда индейцев Северо-Западного побережья; попытка же приписать этот уровень экономической интеграции сиуаи может в конечном счете вызвать несогласие. Это наво-

дит на мысль, что политическая организация реципрокности имплицитно признается решающим фактором. Там, где ранжированная по родству реципрокность задается «должностью» и политическим группированием, где она является *sui generis* в силу традиционных обязанностей, — там она приобретает отличительные черты. Подходящее название для этих отличительных черт — «вождеская редистрибуция».

Другие отличительные свойства вождеской редистрибуции также заслуживают того, чтобы быть отмеченными. Это другие отличительные признаки централизации. Поток товаров как в руки, так и из рук власть имущих в большинстве этнографических примеров по преимуществу не интегрирован. Подчиненные платят вождю в определенных случаях дань и по отдельности, и часто по отдельности получают от него блага. Хотя всегда имеют место значительные поступления и широкомасштабные подаяния — скажем, во время церемоний инаугурации вождей, — основные движения материальных ценностей, циркулирующих между вождем и народом, состоят из фрагментарных и независимых друг от друга трансакций: подарок вождю — с одной стороны, оказание вождем помощи — с другой. Так что, если исключить особые случаи, вождь имеет лишь незначительный постоянный оборот. Это — обычная ситуация для небольших вождеств островов Тихого океана. Примером могут быть Моала (Sahlins, 1962b) и, по-видимому, Тикопиа. Возможно, это окажется верным и для пастушеских вождеств. Вместе с тем, бывают случаи, что вождь может гордиться значительными поступлениями и более или менее значительными актами раздачи, а временами и большими запасами, осевшими у него благодаря давлению на общество. Здесь независимые акты почитания или действий по принципу *nobless oblige* менее значимы. И если к тому же социальные масштабы вождеской редистрибуции имеют экстенсивный характер — широкое, дисперсное, сегментированное политическое образование, — то она приближается к той степени центричности, которая была характерна для классической *magazine* экономики античной древности.

В Приложении В представлены иллюстративные этнографические материалы о соотношениях между рангом родства и реципрокностью. (См. выдержку из Malo в В.4.2 и из Bartram в В.5.2 о *magazine* экономике различной степени выраженности.)

Реципрокность и богатство

В соответствии с менталитетом юкагиров*, «человек, у которого есть запасы, должен делиться ими с теми, у кого их нет» (Jochelson, 1926, p. 43).

> Обычай делиться снова и снова понятен в общине, где каждый время от времени рискует оказаться в затруднительном положении, так что именно голод и нужда делают людей щедрыми, поскольку каждый таким путем страхует себя от голода. Тот, кто нуждается сегодня, получает помощь от того, кто может оказаться в нужде завтра (Evans-Pritchard, 1940, p. 85).

Одна из целей предыдущего раздела о ранге и реципрокности состояла в том, чтобы показать, что ранговые различия или попытки их установить имеют тенденцию распространять генерализованную реципрокность за пределы традиционной сферы дележа.

* *Юкагиры* — пешие охотники на северо-востоке Сибири.

Такой же вывод можно сделать о различиях в степени материальной обеспеченности, зачастую так или иначе связанных с ранговыми различиями.

Если я беден, а мой товарищ богат, что ж, это несколько осложняет наши отношения потенциальной материальной заинтересованностью — конечно, если мы остаемся товарищами или по крайней мере поддерживаем знакомство в течение длительного времени. Здесь есть, в частности, сложности, если не определенное *richesse oblige**, и для богатого.

Другими словами, при наличии некоторой общественной связи между теми, кто обменивается, различия в степени состоятельности делают взаимодействия между ними более альтруистическими (генерализованными), чем они были бы в противном случае. Различие в достатке — или в способности восполнять богатство — может уменьшить дружественность в сбалансированных взаимоотношениях. Как скоро обмен сбалансирован, сторона, которая не может себе позволить продолжать его, приносится в жертву стороне, которая в нем не нуждается. Чем больше разница в богатстве, тем, следовательно, больше должна быть демонстративная помощь богатого бедному — чтобы поддерживать необходимый уровень дружественности. Следуя дальше этой линии рассуждений, уклон в сторону генерализованного обмена усиливается там, где разрыв в экономическом положении (с точки зрения традиционных потребностей, особенно самых насущных) простирается от избытка, с одной стороны, до нехватки, с другой. Искать проявлений генерализованной реципрокности следует прежде всего в дележе пищей между имущими и неимущими. Одно дело требовать возмещения за некогда подаренные скальпы дятлов, другое — подать грошик брату! Пусть даже это будет голодный чужеземец.

Слово «брат» здесь важно. То, что нужда и бедность делают людей щедрыми — понятно. Это функционально там, «где каждый время от времени рискует оказаться в затруднительном положении». Это, однако, еще более понятно и еще более вероятно там, где превалирует родственное сообщество и родственная мораль. То, что экономики в целом построены на основе комбинированного действия нужды и различий в накоплениях, не является секретом для Экономической Науки. Но, в таком случае, это экономики не обществ, которые, как нузры, вынуждены урывать себе пропитание, ограниченное и ненадежное, и также не тех обществ, которые переживают лишения сплоченными родственными общинами. Здесь перед нами именно такие обстоятельства, в которых индивидуальное накопление богатства становится неустойчивым и дисфункциональным. И если обеспеченный человек не соблюдает правила игры, его освободят от нажитого тем или иным способом:

> Бушмен может далеко зайти в стремлении избежать зависти других бушменов, и поэтому то немногое имущество, что есть у бушменов, постоянно циркулирует среди членов группы. Никто не стремится подолгу держать у себя, скажем, хороший нож, если даже ему этого очень хочется, иначе он станет объектом зависти. Когда он будет сидеть, оттачивая острие лезвия, то услышит вкрадчивые голоса других людей, которые говорят: «Посмотрите на него, он восхищается своим ножом в то время, как у нас ничего нет». Вскоре кто-нибудь попросит у него этот нож, ведь каждый хочет иметь такой нож, и придется отдать его. Культура бушменов требует, чтобы они

* Богатство обязывает (*фр.*).

делились друг с другом, и не было случая, чтобы бушмен отказался поделиться вещами, едой или водой с другими членами его группы. Без жесткой взаимопомощи бушмены не смогут пережить голод и засуху, которые Калахари посылает им (Thomas, 1959, p. 22).

Если потенциал бедности достигает крайней степени, как у большинства собирателей пищи, какими являются и бушмены, самое лучшее — узаконить склонность делиться тем, что у кого-то оказалось в избытке. Исходным условием является то, что некоторые домохозяйства изо дня в день не справляются с удовлетворением собственных нужд. Подверженность периодическим нехваткам пищи могла вызвать к жизни устойчивую традицию дележа внутри локальной группы. Я думаю, это лучше всего объясняет табу, которое запрещает охотникам есть мясо дичи, добытой ими, или менее действенное, но более распространенное предписание распределять мясо некоторых крупных животных между всеми, кто живет на стоянке — «охотник убивает, другие люди едят, говорят юкагиры» (Jochelson, 1926, p. 124). Другой способ сделать дележ пищей правилом, если не законом — это накрепко связать его с моральными ценностями. Если это так, дележ проявляется не только в тяжелые времена, но особенно в хорошие. Уровень генерализованной реципрокности поднимается в случае неожиданной удачи: теперь каждый может преуспеть в благодетельной щедрости:

Они собрали почти триста фунтов (орехов тси)... Когда люди собрали все, что смогли найти, когда каждая пригодная емкость была наполнена, они сказали, что готовы отправиться вместе с нами навестить нама*, но когда мы подогнали джип и позвали их, они были уже заняты своим бесконечным делом — даванием и получением — уже дарили друг другу тси. Бушмены чувствуют острую необходимость давать и получать еду, может быть, чтобы укрепить взаимоотношения друг с другом, может быть, чтобы поддержать и усилить взаимную зависимость друг от друга. Но это возможно, только если они располагают внушительным количеством еды. Они всегда обмениваются подарками в виде еды, которая поступает в больших количествах, как-то: мясо убитых антилоп, орехи тси и орехи мангетти, изобилующие в определенные сезоны в лесах мангетти. Пока мы ждали в джипе, Дикаи дала большой мешок тси своей матери. Ее мать дала другой мешок первой жене Гао Фит, а Гао Фит дал мешок Дикаи. На следующий день тси снова перераспределялись, на этот раз в меньших количествах, небольшими кучками и маленькими заплечными сумками, потом — ручными сумками и, наконец, совсем маленькими порциями приготовленных тси, которыми люди делились во время еды... (Thomas, 1959, pp. 214–215).

Соотношение между различиями в обеспеченности и реципрокностью, конечно, не остается независимым от влияния ранга и степени близости родства. Реальные ситуации запутаны. К примеру, различия в обеспеченности, возможно, принуждают к помощи в обратной пропорции с близостью родства сторон, участвующих в обмене. Сочувствие в группе вызывает, в частности, бедность. (И, наоборот, люди, помогающие друг другу в несчастье, сильно солидаризируются — по принципу «друг в беде...»). Вместе с тем, материальные различия между дальними родственниками или чужаками не могут склонить богатую сторону к благотворительности. Если интересы изначально противоположны, то отчаянное положение одной из сторон может лишь усилить противостояние.

* *Нама* — подгруппа готтентотов, скотоводов Южной Африки. По языку и антропологическому типу они родственны бушменам.

Часто наблюдается, что за накоплением богатства — у таких-то и таких-то народов — следует его расточительная растрата. Однако конечная *цель* приобретения богатства часто как раз и состоит в том, чтобы отдать его впоследствии. Так, например, Барнетт пишет об индейцах Северо-Западного побережья, что «накопление чего-либо путем заимствования или другим способом фактически немыслимо с иной целью, кроме как с целью немедленного перераспределения» (Barnett, 1938, p. 353). Можно высказать общее предположение о том, что материальные средства в примитивном обществе имеют в целом тенденцию двигаться от накопления к недостаточности. Таким образом: «В общем, можно сказать, что никто в деревне нуэров не голодает, если не голодают все» (Evans-Pritchard, 1951, p.132). Но, с точки зрения предыдущих замечаний, необходимо сделать оговорку. Если изобразить это графически, то наклонная благотворительности по отношению к неимущим будет подниматься круче, когда дело касается жизненно необходимых вещей, нежели тех, необходимость в которых не так настоятельна, и она будет круче во взаимодействиях внутри общин, нежели между ними.

Предполагая некую тенденцию делиться с нуждающимися, даже если она санкционирована обществом, можно высказать следующие гипотетические соображения об экономическом поведении в ситуации тотального дефицита. В периоды нехватки пищи генерализованный обмен должен применяться шире обычного, особенно в пределах наиболее узких социальных секторов. Выживание зависит в эти периоды от удвоившейся общественной солидарности и экономической взаимопомощи (см. Приложение С, в том числе С.1.3). Эта общественная и экономическая консолидация предположительно должна прогрессировать до максимума: обычные реципрокные отношения между домохозяйствами приостанавливаются для объединения ресурсов на время опасности. Ранговая структура, возможно, мобилизуется или для управления объединенными запасами, или для введения в оборот резервов пищи, имевшихся у вождя.

В то же время реакция на депрессию может быть различной, «в зависимости»: она зависит от выносливости социальной структуры и продолжительности и интенсивности бедствий. Ведь силы, которые противодействуют взаимопомощи, в эти времена *биза-база* крепнут. Усиливается и тенденция заботиться преимущественно об интересах своего домохозяйства, а также тенденция более чем непропорционально распределять помощь между близкими родственниками, находящимися в нужде, и дальними родственниками, находящимися в тех же условиях. Возможно, у каждой примитивной организации имеются свои пределы прочности, за которыми она начинает разрушаться, или, по крайней мере, пределы, за которыми она начинает модифицироваться. Каждая из них может узнать времена, когда взаимопомощь будет раздавлена под тяжестью огромного бедствия и скаредность станет нормой жизни. Объем помощи прогрессивно сокращается до внутрисемейного уровня; возможно, даже эти связи размываются и обнажают негуманные, хотя и наиболее естественные для человека* в такой ситуации эгоистические интересы. Более того, щедрость сокращается в той же мере, в какой «негативная реципрокность» потенциально расширяется. Люди, которые помогают друг другу в обычные времена и на ранних стадиях бедствия, теперь, когда наступила катастрофа, в лучшем случае проявляют безразличие к взаимным обязательствам, а то и углубляют общий

* В оригинале игра слов: *inhuman, yet most human*.

упадок обманом, препирательствами, ссорами и воровством. Иначе говоря, в целом секторальная схема реципрокности меняется, сжимается: дележ ограничивается самыми узкими сферами солидарности, а что касается остальных — «дьявол берет последнее!».

В этих соображениях имплицитно содержится план анализа нормальной секторальной системы реципрокностей в каждом конкретном случае. Господствующая схема реципрокности — это некий вектор качественных аспектов родственно-общинных отношений и обычных напряжений, происходящих из-за дисбалансов в производстве. Но нас сейчас интересуют крайние ситуации. В иллюстративных материалах к этому разделу мы обнаруживаем обе предсказанных реакции на нехватку продовольствия, как увеличение, так и снижение уровня дележа.

Определяющими условиями, по-видимому, являются структура сообщества, с одной стороны, и серьезность лишений — с другой.

Последнее замечание настоящего раздела о реципрокности и богатстве. Общество, если оно соответствующим образом организовано, будет потуже затягивать пояс не только под экономическим давлением, но и перед лицом другой существующей опасности, например, опасности внешнего военно-политического давления. В этой связи в иллюстративный материал, прилагаемый к этому разделу, включены два сообщения об экономическом поведении сторон, участвующих в примитивной войне (Приложение С: С.1.10 и С.2.5.). Они иллюстрируют экстраординарную интенсивность дележа (генерализованной реципрокности) между имущими и неимущими во время подготовки к нападению. (Подобным образом опыт недавних войн показывает, что взаимоотношения проходили длинный путь от вчерашней игры в кости в бараках до сегодняшнего дележа рациона или сигарет на передовой). Внезапная вспышка сочувствия согласуется с тем, что было сказано о дружественности, дележе и различиях в обеспеченности. Генерализованная реципрокность — это не просто единственный вид обмена, который связан со ставшей теперь насущной взаимозависимостью, но она сама усиливает взаимозависимость и, таким образом, повышает шанс для всех и каждого преодолеть внеэкономическую опасность.

Этнографические данные, иллюстрирующие положения, изложенные в этом разделе, можно найти в Приложении С.

Реципрокность и пища

Характер обмениваемых вещей, как кажется, имеет самостоятельное влияние на характер обмена. Потребляемая день изо дня пища не может передаваться так же, как другие вещи. В социальном аспекте она не похожа ни на что другое. Пища — источник жизни, обычно — символ домашнего очага и дома, если не символ матери. По сравнению с другими вещами пищей делятся с большей готовностью или по большей необходимости; материя из коры или бусы скорее подходят для сбалансированного обмена подарками. Прямой и эквивалентный возврат еды кажется не подобающим в боль-

шинстве ситуаций социальной жизни: он вызывает сомнения в мотивах как дающего, так и получающего. Из этих характеристик передачи пищи явствует следующее.

Распределение пищи — это точный барометр, как бы ритуальное выражение состояния социальных отношений; пища, таким образом, инструментально используется как стартер, катализатор или разрушитель дружественности:

> Пища человека — это то, на что имеют право его родственники, и наоборот, родственники — это люди, которые снабжают его определенной частью потребляемой им пищи или берут у него часть пищи, которой он располагает (Richards, 1961, p. 200).

> Дележ пищей (среди кума) символизирует идентичность интересов... Пищей никогда не делятся с врагом... Едой не делятся с чужеземцами, потому что они — потенциальные враги. Человек может есть вместе с родственниками, имеющими общее с ним происхождение, а также со свойственниками, и еще, как говорят люди, с членами одного с ним клана. В норме, однако, только члены одного и того же субклана имеют непререкаемое право на долю пищи друг друга... Если у двух человек или членов двух субсубкланов серьезная и продолжительная ссора, ни они, ни их дети не могут разделить трапезу у одного очага... Когда люди двух групп соединяются узами свойства, формальное представление невесты во время свадебного пира, свинина, выставляемая в качестве угощения обеими сторонами, и демонстрируемые ими ценные подарки призваны обозначать самостоятельность двух кланов. Но одновременно люди, пришедшие на праздник, как бы неформально делятся овощами, делая это столь же естественно и ненавязчиво, как если бы они находились в интимном кругу своего субклана. Таким способом выражается их обоюдная заинтересованность в объединении двух групп. Символически они образуют теперь единую группу и поэтому они — «братья», как и полагается свойственникам (Ray, 1959, pp. 90–92).

Еда, предлагаемая в порядке генерализованной реципрокности, скажем, как проявление гостеприимства, символизирует хорошее отношение. Как говорит Йохельсон, выражая это с почти конфуцианской проникновенностью, «гостеприимство всегда превращает врагов в друзей и усиливает дружественные отношения между группами, чужими друг другу» (Jochelson, 1926, p. 125). Но в таком случае подразумевается, что действует и дополнительный негативный принцип: если еда не предлагается или не принимается, значит отношения плохие. Так, синдром добуан* — склонность подозрительно относиться ко всем, кроме самых близких родственников, — ярче всего отражается в представлениях о том, как и с кем следует делиться пищей и разделять трапезы: «Еду и табак потребляют только в самом узком кругу» (Fortune, 1932, p. 170; о правилах, запрещающих совместные трапезы, см. там же, pp. 74–75; Malinowski, 1915, p. 545). Наконец, имеется принцип не обменивать пищу на вещи, по крайней мере, непосредственно и между близкими родственниками и друзьями. Торговля пищей — это торговля между теми, у кого различные интересы. (Посмотрите, как просто новеллист внушает, что один из его персонажей — настоящий бастард: «Он принес свои одеяла в пустой дом, тихо поужинал с семьей Босса, настаивая на том, чтобы заплатить им — он не понимал, почему они были недовольны, когда он предлагал заплатить им; еда стоит денег; они не занимались ресторанным бизнесом, но еда стоит денег, вы не можете отрицать этого» — МакКинли Кантор).

* *Добуан, добоан* — так называемый торговый этнос в юго-восточной Индонезии (острова Вамар, Уджир, Вокам).

В этих принципах инструментального обмена едой различия между народами невелики. Конечно, то, в какой степени они применимы и какие из них применимы, варьирует в зависимости от ситуации. Добуан запрещают обмен визитами и гостеприимство между деревнями, не сомневаясь в основательности и достаточности причин. В других местах обстоятельства, от экономической взаимозависимости до политической стратегии, благоприятствуют и хождениям в гости и приемам гостей. Более детальное рассмотрение этих обстоятельств вне нашей компетенции: дело в том, что там, где желательно установление дружеских отношений с людьми, самое лучшее — оказать им гостеприимство. И добуанский синдром поэтому не является типичным. Обычно «дикари гордятся собой, будучи гостеприимными по отношению к чужакам» (Harmon, 1957, p. 43).

Следовательно, сфера генерализованного обмена едой порой бывает шире, чем сфера генерализованного обмена другими вещами. Это особенно драматично проявляется у торговых партнеров, позволяющих себе взаимное гостеприимство, или у живущих далеко друг от друга родственников, которые делают взаимные посещения поводом обменяться подарками (см. примеры в Приложении А). Здесь мы имеем дело с людьми, чьи продолжительные обменные взаимоотношения в течение длительного времени не сбалансированы — или даже потенциально склоняются к *caveat emptor* — из-за удивительно щедрого обеспечения друг друга едой и приютом. Но при этом гостеприимство противодействует мелькающему на заднем плане *уабууабу* и устанавливается атмосфера, в которой прямой обмен подарками и торговля вещами могут осуществляться на началах справедливости.

В постоянной тенденции осуществлять обмен пищей в форме генерализованной реципрокности есть своя логика. Так же, как и при обмене между богатыми и бедными или вышестоящими и нижестоящими, когда дело касается пищи, склонность жертвовать безвозмездно призвана поддерживать определенный уровень дружественности. Дележ должен быть распространен на более отдаленных родственников, генерализованная реципрокность выходит за пределы обычных секторальных ограничений. (Из приложения к предыдущему разделу может быть выведено, что щедрость прямо ассоциируется с щедростью в отношении пищи.)

Есть лишь одно дружественное действие, которое можно проделать с пищей — это отдать ее, и соразмерный социальный возврат после подобающего приличию периода времени — это возврат помощи и гостеприимства. Преломлением генерализации реципрокности является не только неполный и неопределенный баланс в трансакциях с едой, но и ограничения или запреты на обмен еды на другие вещи. Были отмечены любопытные запреты на продажу еды у народов, обладающих примитивными «валютами», например, у меланезийцев и калифорнийских племен. Здесь сбалансированный обмен — это общая норма. Деньги-вещи («жетоны») служат более или менее общим эквивалентом и обмениваются на все многообразие предметов. Но не на ЕДУ. Внутри широкого социального сектора, где деньги равнозначны вещам, жизненно необходимые предметы изолированы от денежных взаимоотношений, и едой делятся, но ее редко продают. Еда имеет слишком большую социальную ценность — хотя бы потому, что это слишком часто используемая ценность — чтобы иметь меновую стоимость.

Еда не продавалась. Она могла быть отдана, но, будучи «диким веществом», в соответствии с этикетом помо*, не продавалась. Лишь изделия ручного ремесла, такие, как корзины, луки и стрелы, могли быть куплены и проданы (Gifford, 1926, p. 329; Kroeber, 1925, p. 40 — у юрок* то же самое).

Для толова-тутутни* «пища была только съедобной, не продаваемой» (Drucker, 1937, p. 241; ср. DuBois, 1936, pp. 50–51).

То, что употребляется в пищу — таро, бананы, кокосовые орехи — никогда не продается (у лезу), но отдается родственникам, друзьям и чужакам, проходящим через деревню, как жест любезности (Powdermaker, 1933, p. 195).

Точно так же еда исключалась из сбалансированной торговли у эскимосов Аляски:

Было чувство, что торговать едой предосудительно, — и даже пищей, которая расценивалась как роскошь и которой обменивались торговые партнеры, они обменивались как подарками, помимо основной торговли (Spencer, 1959, pp. 204–205).

Представляется, что обычная пища, по всей вероятности, имеет изолированный «круг обмена», «отделена от прочего, в особенности, от добра (богатства)» (см. Firth, 1950; Bohannan and Dalton, 1962, о «сферах обмена»). С моральной и общественной точек зрения это должно быть так. Для широкого круга общественных отношений сбалансированные и прямые трансакции, в которых еда идет за вещи (превращается в вещи), были бы равнозначны разрыву уз солидарности. Отчетливая категоризация: еда одно, а вещи («добро», «богатство») — совсем другое, выражает социологическую несоразмерность и защищает пищу от дисфункциональных сравнений ее стоимости, как у салиш**:

Еда не классифицировалась как «добро» (то есть одеяла, украшения из раковин, каноэ и т. д.). И обращались с ней не как с добром... «благословенная пища», как ее называл наш информатор Семиахму. Он чувствовал, что она должна была отдаваться свободно и не могла быть отвергнута. Еду, по всей видимости, нельзя было свободно обменивать на добро. Нуждающийся в еде человек мог попросить в другом домохозяйстве его общины продать ему немного еды, предлагая за нее вещи, но в целом еда не предназначалась на продажу (Suttles, 1960, p. 301; Vayda, 1961).

Однако сразу же необходимо ввести важное уточнение. Эти пищевые и непищевые сферы социологически разграничены и имеют социологическую основу. Аморальность превращения пищи в вещи имеет секторальное измерение: в определенных точках социальной периферии эти социологические границы размываются. (В таких точках обмен еды на товары является «передачей» в том значении слова, как его употребляют Боханнан и Дальтон.) Еда не продается за деньги или другие предметы внутри общины или племени, хотя она обменивается на вещи и продается вне этих социальных кругов, и не только по принуждению, но и согласно обычаям и привычкам. Салиш традиционно брали с собой еду, «святую еду», идя в гости к свойственникам в другую салишскую дерев-

* *Помо, юрок, толова-тутутни* — этнические группы собирателей и охотников, известных под общим названием калифорнийских индейцев.

** *Салиш* — этническая группа индейцев Северо-Западного побережья Северной Америки.

ню, и получали какие-то вещи взамен (Suttles, 1960, p. 260). Так же и помо *временами* покупали — платя при любых условиях бисером — желуди, рыбу и иную необходимую пищу у других общин (Kroeber, 1925, p. 260; Loeb, 1926, pp. 192–193). Разделение сфер циркуляции пищи и добра контекстуально. Внутри общины — это изолированные сферы, они изолированы общественными отношениями; они разведены там, где требование возмещения насущного может противоречить господствующим отношениям родства. Вне общины, в межобщинном и межплеменном секторах, границы, изолирующие пищу, могут стираться социальной дистанцией.

(Между прочим, обмен пищей обычно не отделен от обмена услугами, помощи в труде. Напротив, приглашение к трапезе, угощение — это традиционный способ, которым хозяин расплачивается за помощь на огороде, при строительстве дома и в других домашних делах. Это не «заработок» в обычном смысле. В домашней экономике кормление родственников и друзей достигает экстраординарных размеров. Чем принимать это за предварительное движение в сторону капитализма, лучше прибегнуть к принципу от противного: те, кто принимает участие в усилиях по производству, могут претендовать на получаемый продукт.)

О сбалансированной реципрокности

Мы рассмотрели генерализованную реципрокность в действии, ее инструментальные аспекты. Ясно, что это пусковой механизм ранговых различий, а также форма гостеприимства как медиатора отношений между представителями разных общин. Сбалансированная реципрокность также обладает инструментальными функциями, но, в первую очередь, в качестве формального общественного договора. Сбалансированная реципрокность — классический проводник договоров о мире и союзничестве, символическая основа перехода от разделенности интересов к их гармонии. Групповые *prestations* — драматическая и, вероятно, типичная форма, однако имеются также примеры межличностных договоров, скрепленных обменом.

Здесь уместно вспомнить тезис Мосса: «В этих примитивных и архаичных обществах нет третьего пути... Две встречающиеся группы людей могут либо разойтись в разные стороны (а в случае недоверия или открытого неприятия сражаться), либо прийти к согласию» (Mauss, 1966, p. 277). И при таком согласии должен достигаться баланс, даже если группы представлены «разными народами». Отношения слишком хрупки, чтобы долго выдерживать несостоявшуюся реципрокность. «Индейцы внимательно относятся к подобным вещам» (Goldschmidt, 1951, p. 338). Они внимательно относятся ко множеству вещей. Индейцы номлаки, о которых говорит Голдсмидт, на самом деле отчетливо выражают многие толкования и парафразы моссовского принципа. Вот одно из них:

> Когда встречаются враги, они бросают друг другу вызов. Если же поселок дружественно настроен, они подходят ближе друг к другу и предлагают друг другу свои товары. Человек бросает какой-нибудь товар на середину лужайки. Представитель другой стороны кидает туда что-то

взамен и забирает «продающуюся» вещь. Торговля продолжается до тех пор, пока одна из сторон не продаст все, что у нее имеется. Те, у кого что-то еще осталось, хвастаются, насмехаясь над теми, кто убежал... Эта торговля происходит в пограничной зоне (там же, p. 338).

Сбалансированная реципрокность подразумевает желание отдать что-нибудь взамен за полученную вещь. В этом, как кажется, и заключается обеспечиваемая ею действенность общественного договора. Упор на равноценность обмена, или хотя бы стремление к балансу — это демонстрируемая первоочередность личных интересов каждой стороны и некоторый отказ от враждебных намерений или безразличия по отношению к другой стороне в пользу обоюдной расположенности. В противовес изначальным условиям разделенности, материальный баланс отмечает новое положение дел. Это не отрицает целесообразность трансакции в утилитарном смысле, она вполне может быть таковой, и социальный эффект, вероятно, достигается именно благодаря равноценному обмену различными нужными вещами. Но какова бы ни была утилитарная ценность обмениваемых предметов, пусть даже они вообще не нужны, всегда присутствуют «моральные» цели. Как заметил Рэдклифф-Браун об определенных трансакциях андаманцев, они должны «обеспечить дружеские чувства... и если это не получилось, они не достигли своей цели».

Среди множества различных видов соглашений, старт которым дается сбалансированным обменом, наиболее типичными представляются следующие.

Формальная дружба или родство

Это межличностные договоры о солидарности, в одних случаях обеты братства, в других — дружбы. Союз может быть закреплен обменом равноценными товарами, материальными символами некого обмена человеческими «идентичностями», но в любом случае трансакция вероятнее всего будет сбалансированной, а обмен — направленным на то, чтобы дальние отношения сменились близкими (напр., Pospisil, 1958, pp. 86–87; Seligman, 1910, pp. 69–70). Альянс, таким образом оформленный, со временем легко может стать более дружественным, и будущие трансакции в параллель или в дополнение к этой тенденции сделаются более генерализованными.

Утверждение корпоративных союзов

В эту категорию можно поместить различные совместные пиры и другие развлекательные мероприятия, поочередно организуемые дружественными локальными группами и общинами, такие, как межклановые празднества в горных районах Новой Гвинеи, на которых выставляются груды овощей, или же такие, как общественные пиры, которые устраивают друг для друга деревни на Самоа или в Новой Зеландии.

Миротворчество

Это обмены в целях урегулирования конфликтов, прекращения (остановки) споров, междоусобиц и войн; способ снять путем обмена как межличностную, так и межгрупповую вражду. У абелам*, «„когда достигается эквивалентность обмена", враждующие стороны удовлетворены: „разговоры отброшены"» (Kaberry, 1941–42, p. 341). Таков общий принцип.

Возможно, кто-то захочет включить в эту категорию композиции** (вергельд), компенсации за адюльтер и другие формы возмещения оскорблений, наравне с обменами, прерывающими войну. Все они работают на один и тот же общий принцип благородной торговли. (Спенсер приводит интересный пример, относящийся к эскимосам: когда мужчина получал компенсацию от соблазнителя своей жены, эти двое «неизбежно» становились друзьями, так как, пишет Спенсер, «воспринимали это как обмен» [Spencer, 1959, p. 81]. См. также Denig, 1928–29, p. 404; Powdermaker, 1933, p. 197; Williamson, 1912, p. 183; Deacon, 1934, p. 226; Kroeber, 1925, p. 252; Loeb, 1926, pp. 204–205; Hogbin, 1939, pp. 79, 91–92, и т. д.)

*Брачные союзы****

Брачные *prestations* — это, конечно, классическая форма обмена как общественного договора. Я мало что могу добавить к уже сделанным в антропологии наблюдениям и обобщениям, за исключением разве что небольшого уточнения относительно характера реципрокности в этой категории трансакций, да и оно, возможно, будет излишним.

Представляется, однако, что иногда рассмотрение брачного обмена как строго сбалансированного *prestation* вводит в заблуждение. Трансакции, совершаемые при заключении брачных союзов, и также, вероятно, последующие акты обмена между свойственниками часто бывают не вполне уравновешенными. В одном аспекте качественная асимметрия является общим местом: женщина обменивается на мотыги или скот, *тога* на *олоа*, рыба на свиней. При отсутствии какого бы то ни было эталона конвертируемости или всеобщего мерила стоимости передается несопоставимое; не будучи ни эквивалентной, ни уравновешенной, трансакция не может быть оценена как равноценная. В любом случае, даже когда обмену подлежат односортные товары, могут посчитать, что та или дру-

* *Абелам* — этническая группа папуасов Новой Гвинеи.

** Материальное возмещение, заменяющее кровную месть. *Вергельд* — вид композиций у древних германцев.

*** Имеются в виду более или менее длительные союзы между социальными объединениями (семьями, кланами, общинами, линиджами и др.), регулярно обменивающимися брачными партнерами, чаще всего женщинами (одна группа отдает женщину замуж в другую группу в расчете со временем получить жену для одного из своих членов, что не исключает уплату выкупа за невесту, дачу приданого за ней и обмена подарками между родственниками сторон при заключении брака и в последующие годы).

гая сторона незаслуженно оказалась в прибыли, по крайней мере на момент обмена. Эта недостаточная строгость баланса весьма существенна в социальном плане.

Ведь неравная прибыль поддерживает союз так, как не может поддерживать строгое равновесие. Правда, люди, задействованные в обмене — и/или исследователь — могут предположить, что по прошествии долгого времени счеты между свойственниками сравняются либо что потери и приобретения могут быть взаимно погашены циклическими или статистическими моделями союзов. Либо же, что некоторый материальный баланс может быть достигнут хотя бы на уровне всей политической экономии, в которой восходящий поток платежей (навстречу нисходящему потоку женщин) через серию иерархических линиджей возвращается путем перераспределения, осуществляемого верхушкой (ср. Leach, 1951). И все же с точки зрения успешности и непрерывности социального взаимодействия условием решающей важности является именно несбалансированность обмена между двумя группами, объединенными брачными отношениями, — несбалансированность, существующая в течение определенного периода, а может быть и постоянно. Поскольку передаваемые предметы разнородны, постольку бывает трудно даже вычислить, «квиты» ли стороны. И это есть благо для общества. Обмен, который симметричен или однозначно равноценен, в некотором смысле невыгоден, с точки зрения поддержания союза: он сравнивает счеты и тем самым открывает путь к расторжению отношений. Если ни одна из сторон не «обязана», связь между ними относительно неустойчива. Но если баланс не подводится, отношения поддерживаются «тенью задолженности», и это означает возможность будущего контакта, вероятно, — как возможность будущей расплаты.

Более того, и это вполне очевидно, асимметричный обмен несоотносимыми ценностями присущ союзам, которые являются неравноправными и компенсаторными*. Брачные связи между группами не всегда и даже, вероятно, не часто представляют собой своего рода уравновешенное партнерство — «пятьдесят на пятьдесят» — между одинаковыми объединениями. Одна группа отдает женщину, другая ее получает; при патрилинейной системе получающая сторона сохраняет свою целостность в каком-то смысле за счет дающей стороны, по крайней мере на данный момент. Такая передача обозначает неравенство отношений: группы находятся в асимметричных и компенсаторных отношениях. Подобно этому, в системах ранжированных линиджей односторонняя передача женщин может быть конкретным проявлением отношений субординации — формой выполнения долга по отношению к представителям высшего ранга. И тогда в этих случаях некоторые права и обязанности, диктуемые союзом, символизируются дифференцирующим (выражающим неравенство) характером передачи, связываются с символами компенсаторности. Асимметричные *prestations* придают неравноправному компенсаторному союзу такое прочное равновесие, какое не может быть достигнуто с помощью сугубо сбалансированных или полностью уравновешенных *prestations*.

Обычный расхожий взгляд на реципрокность четко подразумевает прямой обмен «так-на-так»: сбалансированную реципрокность, или же максимальную приближенность к равновесию. Поэтому будет, возможно, и не вредно присовокупить к данному обсуждению соответствующее возражение: в повседневной жизни примитивных обществ, в ос-

* Одна группа как бы компенсирует свой меньший статус большими затратами и тем самым достигает баланса взаимодействия.

новной ее части, как при чисто утилитарных, так и при инструментальных трансакциях, сбалансированная реципрокность не является преобладающей формой обмена. Правомерно даже поднять вопрос о стабильности сбалансированной реципрокности. Сбалансированный обмен может проявлять тенденцию к самоуничтожению. С одной стороны, последовательные сбалансированные сделки между сравнительно далекими друг от друга сторонами создают доверие и уверенность, в результате чего сокращается социальная дистанция и, следовательно, повышается вероятность более генерализованных трансакций в будущем — как первоначальная трансакция побратимства создает что-то вроде «рейтинга доверия». С другой стороны, нарушение «правил игры» ведет к расторжению отношений — как отсутствие возмещения разрушает торговое партнерство, — если не пробуждает дух сутяжничества и мошенничества у обманутой стороны. Можем ли мы сделать заключение, что сбалансированной реципрокности изначально присуща нестабильность? Или что, может быть, для обеспечения ее устойчивости требуются особые условия?

Соотношение разных видов реципрокности в примитивных обществах всегда демонстрирует преобладание генерализованных моделей. В простейших охотничьих группах генерализованная взаимопомощь внутри тесного круга родства, похоже, как правило, доминирует. В неолитических вождествах она дополняется обязательствами, налагаемыми иерархией родственных рангов. Имеются, тем не менее, общества определенного типа, в которых сбалансированный обмен если и не явно доминирует, то необычно сильно выражен. Интересом, возбуждаемым у исследователей, эти общества обязаны не только подчеркнутой сбалансированности реципрокности, но и тому, что ей сопутствует.

На память сразу же приходит получивший широкую известность «трудообмен» в общинах хинтерланда* Юго-Восточной Азии. Здесь имеется целый ряд народов, которые демонстрируют — как в экономике, так и в общественной организации — явные отклонения от обычного стиля жизни примитивных обществ. Эти отклонения нельзя не привлечь к рассмотрению в целях сравнительного анализа. Подробно описанные ибан** (Freeman, 1955, 1960), лэнд даяк*** (Geddes, 1954, 1957; ср. Province, 1937) и ламет (Izikowitz, 1951) принадлежат к этой категории (некоторые народы Филиппин, возможно, тоже, но я не уверен, что предлагаемый здесь анализ будет «работать» и на филиппинцев).

Далее, эти общества отличаются не только нетипичностью внутренних характеристик экономики, но и нетипичными внешними отношениями — нетипичными для обществ примитивной *milieu***** в строгом смысле. Это внутренние территории, связанные благодаря мелкой рыночной торговле — а возможно и политическому давлению (например, ламет) — с более сложно организованными культурными центрами. С точки зрения таких более развитых центров, районы обитания рассматриваемых народов — это глушь, служащая второстепенным источником риса и другого товара (ср. Vanleur, 1955, особенно pp. 101 и след., где содержатся некоторые сведения об экономическом значении этих внутренних территорий для обеспечении пропитания в Юго-Восточной Азии). С точки

* Районы, удаленные от побережья океана.

** *Ибан, ибаны* — один из так называемых даякских народов о-ва Калимантан.

*** *Лэнд даяк* — этническая группа во внутренних районах Малайзии (шт. Саравак).

**** Среда, окружение (*фр.*).

зрения хинтерланда, обстоятельством решающего значения является то, что продукт, составляющий основу питания людей, рис, вывозится в обмен на деньги, железные инструменты и престижные товары; последние весьма дорогостоящи. Предположу со всей осторожностью, которая должна быть проявлена человеком, не имеющим собственного опыта исследовательской работы в этих районах, что особый характер социально-экономической организации населения хинтерланда Юго-Восточной Азии отвечает необычному использованию избытка производимой домохозяйствами первоочередной для выживания продукции. Следствием внешней торговли рисом являются не только запрет делиться им внутри общины или коррелирующее с этим строгое соблюдение принципа «услуга за услугу» во внутриобщинном взаимодействии, но и отклонения от обычных характеристик примитивного распределения фактически во всех его сферах.

Вовлеченность в рынок делает ключевым минимальное требование: чтобы отношения внутри общины позволяли домохозяйствам накапливать рис, ведь иначе количество, необходимое для внешнего обмена, никогда не будет обеспечено. Это требование должно обязательно соблюдаться в условиях несовершенных и ненадежных методов производства риса. Успешные домохозяйства не могут нести ответственность за неуспешные. Если будет поощряться внутреннее выравнивание, отношения внешней торговли просто не смогут поддерживаться.

Комплекс последствий для политики и экономики племенных обществ внутренних территорий должен, как представляется, быть таковым: 1) разные домохозяйства, в силу различий в числе эффективных производителей и их соотношении с иждивенцами, накапливают различное количество продуктов, используемых как для жизнеобеспечения, так и для продажи. Различия в продуктивности простираются от избытка до дефицита продукции относительно потребительских нужд семьи. Однако эти различия не ликвидируются путем дележа, даже несмотря на нужду. Напротив, 2) интенсивность дележа в пределах деревни или племени невысока, и 3) основные реципрокные взаимоотношения между домохозяйствами выражаются в строго учитываемом сбалансированном обмене трудовыми услугами. Как заметил Джеддес о лэнд даяк, «...кооперация за пределами домохозяйства, исключая сферы бизнеса, где каждая услуга должна быть возмещена равноценной, находится на очень низком уровне» (Geddes, 1954, p. 34). Сбалансированный трудообмен, разумеется, усугубляет производственные преимущества (аккумулирующую способность) семей с большим количеством взрослых работников. Единственным объектом, подлежащим традиционному дележу в порядке генерализованной реципрокности, является мясо дичи и, возможно, крупных домашних животных, приносимых в жертву на семейных церемониях. Оно широко распределяется в общине (ср. Izikowitz, 1951), в значительной степени потому, что им делятся охотники, но этот дележ мясом не имеет столь решающего значения для структурирования межсемейных отношений, как обусловленный экспортом недостаток дележа основным средством жизнеобеспечения. 4) Даже совместная трапеза в домохозяйствах может довольно жестко контролироваться, каждая порция риса, достающаяся каждому из сотрапезников, подлежит учету, что делается в интересах увеличения запасов для продажи — менее дружественный вариант, чем обычная примитивная совместная трапеза (ср., например, Izikowitz, 1951, pp. 301–302 и Firth, 1936, pp. 112–116). 5) Ограничен-

ность дележа средствами жизнеобеспечения, обусловленная их оттоком на рынок, имеет социальное дополнение в виде атомизации и фрагментации общинной структуры. Линиджи, или сходные с ними системы с широкими корпоративными отношениями солидарности, несовместимы с оттоком запасов домохозяйств вовне и соответствующей позицией безусловного предпочтения собственных интересов vis-a-vis интересам других домохозяйств. Крупные локальные десцентные группы отсутствуют или же не играют существенной роли. Вместо этого, отношения солидарности замыкаются в узком семейном кругу, и лишь изменчивые и неустойчивые межличностные связи родства служат каналами общения между домохозяйствами. С экономической точки зрения эти расширенные родственные связи являются слабыми:

> Домохозяйство — не просто самостоятельное объединение. Это объединение, которое поглощено своими собственными делами. Ему ничего иного не остается, потому что с другими домохозяйствами у него нет таких формальных, санкционированных традицией, отношений, на которые оно могло бы рассчитывать при потребности в поддержке. На самом деле, отсутствие подобных структурированных взаимоотношений — условие организации общества в нашем современном мире. В наиболее важных экономических акциях кооперация с другими основана на договоре, а не задана изначально родством... В результате, связи между членами сообщества получают тенденцию к расширению, но при этом — к ограничению в том, что касается чувств и дружелюбия; как ни печально, но часто это так (Geddes, 1954, p. 42).

6) Престиж, очевидно, зависит от обладания экзотическими изделиями — китайской керамикой, медными гонгами и т. п., — приобретенными в процессе внешней торговли в обмен на рис или трудовые услуги. Престиж не базируется и, очевидно, не может базироваться на щедром оказании помощи товарищам (в отличие от модели племенных бигменов). Экзотические предметы фигурируют во внутренней жизни общин как объекты демонстрации на церемониях и в брачных *prestations*. Таким образом, поскольку статус связан с ними, постольку решающее значение имеет обладание ими и способность платить за них, а не отдавание их. («Поэтому богатство не помогает стать вождем имеющему возможность раздавать щедрые дары. Обладание „сокровищами" редко склоняет даяков к благотворительности, хотя может склонять их к ростовщичеству» [Geddes, 1954, p. 50]. Никто, таким образом, других сильно не обязывает. Никто не создает приверженцев. В результате — отсутствие сильных лидеров, обстоятельство, возможно играющее свою роль в атомизации сообщества и отражающееся на интенсивности возделывания земли [ср. Izikowitz, 1951]).

В этих общинах Юго-Восточной Азии преобладание сбалансированной реципрокности кажется все же связанным с особыми условиями. Но тогда эти условия говорят о неправомерности включения этих народов в категорию носителей племенной экономики, являющейся предметом настоящего анализа. Говоря иначе, использование данных по этим народам в полемических работах по примитивной экономике — как, например, Джеддес использует данные по лэнд даяк, оспаривая идею «примитивного коммунизма», — не представляется вполне корректным. Возможно, лучше всего их отнести к одной категории с крестьянами, но так, чтобы нельзя было на этом основании считать, как это часто, к сожалению, делают рассуждающие под вывеской «Экономическая антропо-

логия», что «крестьяне» и «примитивные» вместе представляют некий недифференцированный тип экономики, определяемый негативно как нечто — что бы оно ни было — выходящее за пределы сферы ортодоксального экономического анализа.

Существуют, однако, бесспорные примеры общественного предпочтения, отдаваемого сбалансированной реципрокности в контексте примитивной экономики. Подтверждение этому — «примитивные деньги», служащие эквивалентом обмена и обладающие более или менее фиксированным курсом. Эти «деньги» свидетельствуют в пользу предполагаемого нами особого механизма поддержания баланса. Стоит обратиться к анализу примеров их функционирования, а также вытекающих из этого экономических и социальных последствий.

Однако к этому нельзя приступить, не имея некоторого формального определения «примитивных денег». Тогда перед нами проблема, приобретающая статус классической дилеммы сравнительной экономики. С одной стороны, любые предметы, пригодные для использования в качестве денег — а деньги, как мы знаем, используются при оплате, при обмене, при оценке и т. д., — могут рассматриваться как «деньги». В таком случае, вероятно, каждое общество извлекает из таких предметов двоякую пользу, поскольку они служат и товаром, и средством платы за другие товары. С другой стороны, имеется менее релятивистская и потому более подходящая для сравнительных обобщений альтернатива: условиться о минимальном использовании и минимальном качестве соответствующих предметов. Следует, как предлагает Ферс, задаваться не вопросом: «Что есть примитивные деньги?», а вопросом: «Что имеет смысл включать в категорию примитивных денег?» (Firth, 1959a, p. 39). Это своеобразное предложение, которое в основе своей, как я понимаю, подразумевает функцию денег как посредников при обмене, действительно, по-видимому, имеет смысл. («С моей точки зрения, чтобы мы могли с полным правом расценивать некий предмет как деньги, он должен быть всесторонне приемлемым, способным служить для упрощения задачи выражения стоимости одного рода товара или услуг в другом (других) и таким образом использоваться как стандарт стоимости» [там же, pp. 38–39]).

Давайте называть «деньгами» те предметы в примитивном обществе, которые имеют скорее условную, чем утилитарную ценность, и используются как средства-посредники при обмене. Набор предметов, пригодных для этой цели, ограничен (земля и труд вообще обычно исключаются) и имеет хождение только между сторонами, состоящими в определенных социальных отношениях. В основном такие предметы служат как бы мостиками между товарами (Т-Д-Т′), а не реализаторами коммерческих целей (Д-Т-Д′). Именно таким ограниченным определением их функции можно оправдать термин «примитивные деньги». Если принять все сказанное, то станет очевидно, что самостоятельное «изобретение» и развитие примитивных денег — явление не часто возникающее на этнографической сцене, оно встречается в ограниченных географических ареалах, а именно: в западной и центральной Меланезии, индейской Калифорнии и некоторых областях южноамериканских тропических лесов. (Возможно, «деньги» конвергентно возникли также в примитивных культурах Африки, но я не являюсь здесь экспертом в той мере, которая нужна, чтобы разобраться, так ли это было или они «пришли» из архаичных цивилизаций, распространились вследствие античной «международной» торговли.)

Можно также сказать, что примитивные деньги тесно связаны с особым историческим типом примитивной экономики, экономики с отчетливо выраженной сбалансированной реципрокностью в периферийных секторах социальной жизни. Это явление не характерно для примитивных охотничьих культур — культур локально-группового уровня*, если мне будет позволено так выразиться. Не типично оно и для более продвинутых вождеств, где предметы, символизирующие богатство (ценности условного свойства), конечно, встречаются, но не несут сколько-нибудь значительной нагрузки при обмене. Упомянутые регионы — Меланезия, Калифорния, южноамериканские тропические леса — заняты (или были заняты) обществами промежуточного типа, такими, которые получили название «племенных» (Sahlins, 1961; Service, 1962), или «гомогенных» или «сегментированных племен» (Oberg, 1955)**. Они отличаются от локально-групповых систем не только оседлым образом жизни (что часто связывается с отличием неолитического производства от палеолитического), но в первую очередь более широкой и сложной организацией составляющих общество локальных объединений — племенной организацией. Отдельные локальные поселения племенных обществ связаны воедино как узами родственных отношений, так и пересекающими их социальными институтами, такими как система кланов. В то же время в относительно небольших поселениях налицо автономия и самоуправление — черта, в свою очередь отличающая организацию племени от организации вождества. В последнем местные сегменты интегрируются в крупные полисы (политии), как деления и подразделения структур, ранжированных в соответствии с иерархией стоящих во главе их вождей на основании принципа ранга и структуры систем или подсистем вождества. Племенная структура только сегментарна, а структура вождества — еще и пирамидальна.

Приведенная эволюционная классификация социокультурных типов является настолько нестрогой, насколько можно допустить. Я бы не хотел начинать сейчас дискуссию на эту тему, так как данная классификация была предложена лишь для того, чтобы привлечь внимание непосредственно к особым структурным чертам, отличающим территории, обладающие примитивными деньгами. Это в точности тот самый набор черт, которые, с привлечением сделанных раньше обоснований, предполагают необычно выраженную сбалансированную реципрокность. Более видная роль сбалансированной реципрокности в племенных обществах по сравнению с локально-групповыми отчасти обуславливается большим процентом ремесленных изделий и услуг в конечном продукте общественной экономики. Доля пищи хотя все еще составляет значительную часть конечного продукта общественного производства, относительно снижается. Трансакции с предметами длительного пользования, которые с большей вероятностью, чем трансакции, связанные с пищей, будут сбалансированными, возрастают в числе. Но что еще более важно, пропорция периферийных секторов, случаев обмена между людьми с менее тесными связями, в племенных обществах скорее всего будет значительно большей, чем в локально-групповых. Это становится понятным, если принять во внимание более определенную сегментарную структуру в племенах, т. е. более четкую разграниченность секторов в социальной организации племен.

* В оригинале «*band level*», см. также прим. к с. 244.

** Общая схема стадий исторического развития, предлагавшаяся М. Салинзом и другими американскими неоэволюционистами в 60-е – 70-е гг. (в настоящее время они от нее в основном отошли), если пренебречь терминологическими вариациями, такова: локально-групповое общество (*band society*), племенное общество (*tribal society*), вождество (*chiefdom*) и государство (*state*).

Отдельные резидентные сегменты в племенах сравнительно устойчивы и имеют формализованную структуру. И корпоративная политическая солидарность столь характерна для племенных сегментов, сколь ее недостает в локально-групповых образованиях охотников. Племенная сегментарная структура также более сложна и многопланова, она может включать и внутренние группировки (линиджи) в рамках политических сегментов, и сеть политических сегментов (иногда организованных как сеть подсегментов), и организационные разграничения между племенами. Разрастание структуры, ее выход за пределы локально-групповой организации, происходит в первую очередь в периферийных отделах, оно связано с развитием внутриплеменных и межплеменных секторов. Именно здесь обмен обнаруживает рост, будь это инструментальные, миротворческие формы обмена или же откровенно материальные сделки. И это разрастание обмена осуществляется в социальной форме сбалансированной реципрокности.

Если продолжить сравнение, то вождество, включая соседствующие локальные объединения в состав крупных политических союзов, ликвидирует и устраняет периферийные сектора путем трансформации внешних отношений во внутренние. Одновременно подавляется сбалансированная реципрокность, как в пользу «интернализации» отношений обмена, так и в пользу их централизации. Сбалансированный обмен, таким образом, должен угасать по мере приближения общества к уровню вождества, уступая место более генерализованному. Применительно к примитивным деньгам как к атрибуту сбалансированного обмена справедливость сказанного иллюстрируется их отсутствием на Тробрианах, несмотря на то, что эти острова вождеств окружены «морем» использующих деньги племен, или же прогрессирующим уменьшением употребления раковинных бус при обмене, если двигаться от племенной Калифорнии на север к протовождеской Британской Колумбии.

Гипотеза о примитивных деньгах — предлагаемая с должными осторожностью и деликатностью — состоит в следующем: они появляются в сочетании с необычным преобладанием сбалансированной реципрокности в периферийных секторах общественной жизни. Преимущественно они предназначены для упрощения интенсивной сбалансированной торговли. Условия, благоприятные для внедрения примитивных денег, с наибольшей вероятностью создаются в той разновидности примитивных обществ, которые называют «племенными», и маловероятно, что такие условия могут быть обеспечены локально-групповыми обществами или вождествами. Однако здесь сразу требуется одна оговорка. Не во всех племенах складываются ситуации, благоприятные для развития «денежного» обмена, и не все племена пользуются примитивными деньгами в нашем толковании этого термина. Возможности периферийного обмена максимально реализуются только в некоторых племенах. В других преобладающей остается внутренняя ориентация.

Во-первых, периферийный сектор становится сценой действия интенсивного обмена, если этому сопутствуют региональные и межплеменные симбиозы. Особый экологический режим, способствующий производственной специализации племен, соответствующие семьи и общины которых находятся в торговых отношениях, возможно, является необходимым условием функционирования примитивных денег. Такой режим

характерен для Калифорнии и Меланезии (о Южной Америке я не готов судить), а для других областей распространения племенных культур симбиозы не характерны и межплеменной (или межрегиональный) обменный сектор там сравнительно неразвит. Видимо, столь же важны обстоятельства, поощряющие отсроченный возврат при обмене и соответственно внедрение своего рода «жетонов», на время как бы консервирующих стоимость внутри себя. Производство предметов, подлежащих обмену во взаимозависимых общинах, неизбежно бывает не скоординировано по времени (напр., у жителей побережья хороший улов рыбы не всегда может быть сразу же возмещен эквивалентным количеством продуктов, традиционно поставляемых из внутренних районов). Здесь приемлемая для всех партнеров валюта во многом способствует взаимной зависимости — так, бусы из ракушек, скажем, полученные один раз в обмен на рыбу, могут быть в другой раз обращены в желуди (ср. Vayda, 1954; Loeb, 1926). Системы лидерства, организованные по модели бигменов, о чем как будто свидетельствуют материалы Меланезии, также могут делать отсроченный сбалансированный обмен функциональным. Племенной бигмен оперирует фондом власти, состоящим из пищи, свиней и тому подобного «добра», которое не может храниться в большом количестве в течение длительного периода. А в то же время, средства извлечения у производителей материальных ценностей, необходимых для обеспечения этих политических фондов, недостаточно развиты: этого нельзя сделать быстро. Копить же постепенно при «предательских» климатических условиях технически затруднительно. Дилемма может быть разрешена путем «денежных» манипуляций: добро обращается в «жетоны», и подлежащие учету «деньги» вкладываются в ссуды и внедряются в обменные процедуры с тем, чтобы, когда настанет время, востребовать массовых поставок продуктов, потом раздать их и обратить все это богатство в статус.

Запоздалая мысль

Трудно сделать заключение с драматическим размахом. Развертывание очерка не драматично — это плавный путь к закату. И резюме было бы ненужным повторением.

Но есть любопытный момент, заслуживающий того, чтобы быть отмеченным. Здесь была представлена концепция, в которой «экономика» выступает главным образом как совокупность экзогенных факторов! Организующие принципы экономики искались где-то вовне. В той мере, в какой нам удалось найти их за пределами воображаемой гедонистической предприимчивости человека, удалось нам и выработать стратегию изучения примитивной экономики, представляющую собой нечто противоположное ортодоксальной экономической теории. Возможно, стоит посмотреть, как далеко заведет нас эта ересь.

Приложение А

Заметки о реципрокности и степени родственной близости

А.1.0 *Охотники и собиратели* — В большинстве случаев у них границы между сферами реципрокности не так отчетливы, как у неолитических народов, однако вариации реципрокности, связанные с межличностными различиями в близости родства, очевидны. Генерализованная реципрокность чаще проявляется в конкретных обязанностях давать определенные вещи определенным родственникам (родственные обязательства), нежели просто в альтруистических установках. Значительны различия и в зависимости от того, что предоставляется в качестве помощи: пища или предметы длительного пользования.

А.1.1 *Бушмены* — !Кунг называют недостаток щедрости или отказ дать что-то взамен подаренного «бессердечностью» — удачный выбор слова в контексте нашего исследования.

Три социально-материальных разграничения форм реципрокности обозначены в статье Лорны Маршалл (Marshall, 1961) об обмене у !кунг: 1) ряд близких родственников на стоянке, с которыми делятся мясом, часто в порядке традиционной обязанности; 2) более дальние родственники на стоянке и другие бушмены, экономические отношения с которыми характеризуются «дарообменом» предметами длительного пользования в более сбалансированных формах и взаимообменом мясом, близким к «дарообмену»; 3) «торговля» с банту.* Материалы Маршалл очень содержательны и раскрывают взаимодействие различных социальных факторов и санкций, определяющих специфические трансакции. Крупная добыча распределялась между членами стоянки «несколькими волнами». Первоначально тот, кто добыл дичь, распределял мясо среди участников охотничьей экспедиции, выделяя часть на стрелу** . «На втором этапе распределения [здесь мы вторгаемся собственно в область реципрокности] фактором, определяющим характер дележа, является близкое родство. Некоторые обязательства должны соблюдаться наиболее строго. Первейшая обязанность мужчины, как мы говорили, — выделить долю родителям жены. Он должен дать им лучшее, что у него есть, и с такой щедростью, какую только можно проявить, выполняя при этом и другие первостепенные обязательства — обязательства по отношению к своим собственным родителям, к своей жене и детям (заметьте, что все они готовят мясо и едят его по отдельности). Одновременно он оставляет порцию и для себя, хотя от нее он должен отдавать куски своим братьям и сестрам, братьям и сестрам жены, если таковые присутствуют, и другим родственникам, свойственникам и друзьям, которые находятся на стоянке. Возможно, это уже окажутся совсем небольшие порции. Каждый, получающий мясо, снова делится им на другой волне распределения со своими родителями, родителями супруга (или супруги), самим супругом, с детьми, братьями и сестрами, а также с другими людьми. Мясо может быть уже приготовлено, а порции могут быть очень маленькими. Гостям, даже если они не являются близкими родственниками или свойственниками, тоже дают долю этой добычи те люди, к которым они пришли в гости» (Marshall, 1961, p. 238). За пределом круга близких родственников раздача мяса — дело индивидуального усмотрения, при котором учитываются дружба, обязательства отплатить за прежнюю услугу и другие обстоятельства. Но этот дележ существенно более сбалансирован. «При последующих волнах раздела, когда про-

* *Банту* — группа народов, населяющих бо́льшую часть Африки к югу от шестого градуса сев. широты.

** Бушмены часто ходят на охоту группами и при этом обмениваются стрелами. Существует обычай выделять долю добычи тому, кому принадлежит стрела, убившая животное (если эта стрела не принадлежала самому добытчику).

шло первоначальное распределение и первостепенные родственные обязательства уже выполнены, дележ мясом из собственной доли отдельного человека можно квалифицировать как обмен. При этом общество !кунг предписывает только, чтобы человек отдавал с разумной щедростью, пропорционально тому, что он получил раньше, и не оставлял себе больше, чем того требует справедливость. Ожидается также, что каждый, получающий *мясо в подарок, должен сделать ответный подарок когда-нибудь в будущем» (там же,* p. 239). Маршалл применяет термин «дарообмен» применительно к обмену предметами длительного пользования; это распространено, и довольно широко, в группах !кунг. Никому не следует отказываться от таких подарков, и их всегда следует возмещать. Большинство актов дарения играет важную роль, принося желаемый социальный результат. Даже просто просьба дать какую-то вещь, как утверждал один !кунг, «воспитывает любовь» между людьми. Это означает: «он все еще любит меня, поэтому он просит». И Маршалл лаконично добавляет: «Я думаю, что это по меньшей мере создает нечто между людьми» (там же, p. 245). «Дарообмен» отличается от «торговли» как по форме реципрокности, так и по принадлежности к социальному сектору. «При реципрокации [подарка] отдают взамен не такую же вещь, а что-то имеющее сопоставимую ценность. Промежуток времени между получением подарка и ответным даром может составлять от нескольких недель до нескольких лет. Приличия требуют, чтобы здесь не было неподобающей торопливости. Дарение не должно выглядеть как торговля» (там же, p. 244). Процедура торговли не уточняется. «Переговоры», однако, упоминаются; предположительно, это торг. Социальный сектор, во всяком случае, ясен: «!кунг не торгуют друг с другом. Они считают такую процедуру недостойной и избегают ее, потому что она, очень вероятно, может возбуждать плохие чувства. Они, однако, торгуют с банту... В торговле с банту не все обстоит благополучно. Крупные, агрессивные и твердые в намерении иметь то, что хотят, банту легко запугивают бушменов. Некоторые информаторы !кунг говорили, что они стараются не торговать с гереро,* если этого можно избежать, потому что, хотя тсвана ** и пытались добиться для себя более выгодных условий торговли, гереро в этом отношении гораздо хуже» (там же, p. 242).

Интенсивную генерализованную реципрокность на стоянках и в локальных группах бушменов — в особенности при дележе пищи — отмечают также Элизабет Томас (Thomas, 1959, pp. 22, 50, 214–215) и Шапера (Schapera, 1930, pp. 98–101, 148). Шапера, однако, характеризует межгрупповой обмен как «бартер» (там же, p. 146); ср. забавный анекдот, приведенный Томас, о затруднении, которое возникло между мужчиной и женщиной из разных групп по поводу невозмещенного подарка, сделанного когда-то отцу *мужчины отцом женщины (Thomas, 1959, pp. 240–242).*

Воровство, согласно отчетам, у !кунг неизвестно (Marshall, 1961, pp. 245–246; Thomas, 1959, p. 206). Однако Шапера предполагает, что оно существует (Schapera, 1930, p. 148).

A.1.2 *Пигмеи Конго* — В целом, схема реципрокности выглядит очень похожей на реципрокность у бушменов, включая в значительной мере обезличенный обмен с «неграми» (Putnam, 1953, p. 322; Schebesta, 1933, p. 42; Turnbull, 1962). Охотничьи трофеи, особенно крупная добыча, распределяются в лагере, как кажется, — в зависимости от близости родства: Путнам намекает, что сначала делят добычу внутри семьи, затем свои доли получает «семейная группа»*** (Putnam, 1953, p. 332; ср. Schebesta, 1933, pp. 68, 124, 244).

* *Гереро* — кочевники-скотоводы, народ банту, живущий в Намибии.

** *Тсвана, гуана, бечуаны* — народ банту, населяющий Ботсвану (скотоводы и примитивные земледельцы).

*** Группа родственных семей.

А.1.3 *Вашо** — «Обычай делиться существовал на каждой ступени общественной организации вашо. Вместе с тем, с более дальними родственниками и с живущими на большем удалении делились меньше» (Price, 1962, p. 37). Трудно сказать, где прекращается «торговля» и начинается «дарение подарков», но «В торговле отчетливо выражена тенденция к немедленному получению ответного товара, тогда как при обмене подарками ответный дар часто получали спустя какое-то время. Торговле был также свойствен дух состязания, и он усиливался по мере ослабления общественных связей. Торговля предполагала явный торг, а социальный статус был вторичным фактором в трансакциях (там же, p. 49).

А.1.4 *Семанги*** — Резкое разграничение форм рецирокности на границах «семейной группы» (локальной группы): «Каждая семья предоставляет часть своей пищи, уже приготовленной, всем другим семьям. Если какая-либо семья в один прекрасный день имеет необычно много пищи, она щедро раздает ее всем родственным семьям, даже если ей самой остается совсем мало. Если же на стоянке находятся семьи, не принадлежащие к данной локальной группе, они не получают доли при распределении или, может быть, получают лишь самую малость» (Schebesta, n. d., p. 84).

А.1.5 *Андаманцы* — Из описания Рэдклифера-Брауна (Radcliffe-Brown, 1948) складывается впечатление о более высоком уровне генерализованной реципрокности внутри локальной группы, особенно при дележе пищей и в трансакциях между представителями младших и старших поколений (ср. pp. 42–43) и о более сбалансированных формах реципрокности между людьми из разных групп (особенно при обмене предметами длительного пользования). Для межплеменных встреч характерен обмен подарками, обмен, который мог бы быть равноценен обмену по бартеру предметами местной специализации. В этом секторе «Требуется известный такт, чтобы избежать неудовольствия, которое может возникнуть, если человек думает, что он не получил вещи столь же ценной, как та, которую он дал» (p. 43; ср. pp. 83-84; Man, n. d., p.120).

А.1.6 *Австралийские аборигены* — Множество формальных, принудительных родственных обязательств и столь же формальных, основанных на прецеденте норм дележа пищей и другими предметами с родственниками на стоянке (см. Elkin, 1954, pp. 110–111; Meggitt, 1962, pp. 118, 120, 131, 139 и далее; Warner, 1937, pp. 63, 70, 92–95; Spencer and Gillen, 1927, p. 490).

Строгая обязанность делиться пищей в орде*** (Radcliffe-Brown, 1930–31, p. 438; Spencer and Gillen, 1927, pp. 37–39).

Обмен у йир-йоронт, кажется, близко следует схеме обмена у бушменов (см. выше). Шарп отмечает, что формы реципрокности разнятся в зависимости от установленных обычаем родственных обязательств: склоняются в сторону сбалансированности за пределами самого узкого сектора ближайших родственников и в сторону генерализованной реципрокности внутри этого сектора. Дарение людям, не охваченным обозначенными обязательствами, «приближается к предписанному обмену... Но бытует также нерегулярное дарение (в относительно узком социальном кругу). Мотивы такого дарения кажутся в основном эмоциональными, и его можно считать альтруистическим; отсюда может родиться желание завладеть какой-то вещью, чтобы потом безвозмездно отдать ее» (Sharp, 1934–35, pp. 37–38).

* *Вашо* — один из индейских народов Калифорнии.

** *Семанги* — охотники, собиратели и рыболовы на севере Малайзии и на юге Таиланда.

*** Орда = локальная группа.

Относительно зависимости норм взаимопомощи от близости родства: Мэггит, говоря о валбири, замечает, что «...человек, у которого несколько копий, охотно делится ими; но имей он только одно копье, ни его сын, ни отец не попросили бы у него это копье. Если же все-таки такую единственную вещь попросить, человек обычно дает ее настоящему или близкому отцу* или сыну, но отказывает дальним „отцам" и „сыновьям"» (Meggitt, 1962, p. 120).

Сбалансированная реципрокность в различных специфических формах характерна для широко известного межгруппового и межплеменного торгового обмена, который часто осуществляется торговыми партнерами, являющимися классификационными родственниками (см. напр., Sharp, 1952, pp. 76–77; Warner, 1937, pp. 95, 145).

A.1.7 *Эскимосы* — Высший уровень генерализованной реципрокности на стоянке, связываемый Биркет-Смитом с «братством поселения». Главным образом, это касается крупных животных, особенно в зимний сезон (Birket-Smith, 1959, p. 146; Spencer, 1959, pp. 150, 153, 170; Boas, 1884–85, p. 562; Rink, 1875, p. 27).

Исключительно интересно проведенное Спенсером исследование жизни эскимосов Северной Аляски, которое показывает значительные различия в характере реципрокности в зависимости от того, взаимодействуют ли родственники и торговые партнеры или же те, кто не является ни родственниками, ни торговыми партнерами. Эти вариации касаются предметов длительного пользования, особенно предметов торговли. Неродственникам, находящимся на стоянке, обычно охотно и безвозмездно давали пищу, если тем ее не хватало, но предметами торговли с ними обменивались, так же как и с чужаками (которые не были торговыми партнерами), в безличной «аукционной» трансакции (напоминающей «торговую игру» бразильских индейцев). Торговое партнерство формируется — по линиям искусственного родства или институционализированной дружбы — между жителями побережья и внутренних областей; обмениваются предметами местной специализации. Партнеры ведут дело без споров, пытаются даже переплатить, ведь без баланса (или почти без баланса) в обмене партнерство бы исчезло. Спенсер особенно подчеркивает отличие торговых отношений от родственно-генерализованной реципрокности. Таким образом, говорит он, родственникам не нужно вступать в партнерство, потому что «Родственнику всегда помогали, такая установка в первую очередь означала, что с ним делились пищей и ему предоставляли защиту» (Spencer, 1959, pp. 65–66). И опять: «С братом не вступали в партнерские отношения, так как теоретически в любом случае можно было рассчитывать на помощь и поддержку близких родственников» (p. 170).

A.1.8 *Шошоны* — Когда у семьи было не так много того, чем можно поделиться, например, были только семена или мелкие животные, то делились с близкими родственниками и соседями (Steward, 1938, pp. 74, 231, 240, 253). В деревне, похоже, существовал весьма высокий уровень генерализованной реципрокности, который Стьюард связывает с «высокой степенью близости [родственных] отношений между жителями деревни» (p.239).

A.1.9 *Северные тунгусы*** (*охотники-всадники*)*** — Многим делились внутри клана, но пищей наиболее интенсивно делились лишь внутри немноголюдных подразделений клана,

* Пример классификационной системы родства: «отцами» человек именует целую категорию родственников, но своего реального отца отличает от других. Близким отцом, скорее всего, является брат его родного отца.

** Вероятно, эвенки или эвены. Термин «тунгусы» в современной российской этнографии вышел из употребления.

*** Верхом на оленях.

которые объединяли родственные семьи, кочевавшие вместе (Shirokogoroff, 1929, pp. 195, 200, 307). Согласно Широкогорову, дарение у тунгусов не требовало обязательного отдаривания, и тунгус не оправдывал ожиданий манчжура на этот счет (p. 99); однако Широкогоров также писал, что гостям давали подарки (помимо обычного гостеприимства) и за эти подарки требовалось возмещение (p. 333). Оленей продавали только за пределами клана; внутри клана их либо дарили, либо предоставляли на время в порядке оказания помощи (pp. 35–36).

A.2.0 *Океания* — Система секторов реципрокности часто более отчетлива и более определена, особенно в Меланезии. В Полинезии она перекрывается централизацией реципрокности в руках вождя или перераспределением (редистрибуцией).

A.2.1 *Гава* (*бусама*) — Хогбин противопоставляет партнерскую межплеменную торговлю вдоль побережья (торгующие передвигаются на лодках по морю) торговле с людьми из внутренних регионов, не являющимися родственниками, говоря о последней: «Сторонам, однако, как кажется, слегка неловко, и они заключают свои сделки за пределами деревни. [Отметьте буквальное вынесение обезличенного обмена за пределы территории деревни у гава:] Коммерцией, как считается, следует заниматься подальше от мест, где живут люди, предпочтительно — вдоль дорог или на берегу моря (принадлежащее туземцам хранилище товаров, предназначенных на продажу, находится в пятидесяти ярдах от ближайшего жилья). Бусама подытоживают ситуацию, говоря, что люди на побережье делают друг другу подарки, но ждут обязательных безотлагательных ответных даров от лесных людей. Основанием для такого различия служит то, что на побережье обменная деятельность осуществляется в кругу родственников, но столь мало людей на побережье имеет родню во внутренних горных районах, что большинство трансакций по необходимости совершается между относительно чужими друг другу людьми. [Хогбин где-то в другом месте упоминает, что торговля с лесными людьми возникла во многих районах побережья лишь сравнительно недавно]. На побережье случаются миграции, а также межгрупповые браки, и каждый туземец имеет родственников в нескольких других прибрежных деревнях, особенно в расположенных поблизости от его деревни. Совершая свои плавания вдоль побережья, он именно с ними, и только с ними, обменивается. Родственные связи считаются несовместимыми с заключением торговых сделок, и все предметы передаются как бесплатные подарки, предлагаемые из эмоциональных побуждений. Их ценность избегают обсуждать, и дарящий делает все, что может, чтобы составить впечатление, будто ему в голову не приходит и мысли об ответном подарке. На последней стадии, когда предоставляется подходящая возможность, проскальзывают намеки на то, что хотелось бы иметь взамен — либо горшки, либо циновки, либо корзины, либо пищу... Большинство гостей возвращается домой с предметами, ценность которых, по крайней мере, не уступает ценности тех вещей, с которыми они приехали. Действительно, чем теснее родственные связи, тем выше хозяйская щедрость, и некоторые хозяева на самом деле отдаривают гостей гораздо более ценными вещами. Однако ведется тщательный подсчет, и впоследствии общий итог уравнивается... [Подсчет фиксирует прецеденты и указывает на то, что несбалансированность может положить конец партнерству. Теперь сравним только что сказанное с реципрокностью во внутридеревенском секторе:] Показательно, что когда бусама принимает в дар плетеную сумку от человека из своей деревни, что стало с недавних пор возможно, он всегда дает вдвое больше, чем заплатил бы более дальнему родственнику [т. е. торговому партнеру] на северном побережье. „Стыдно, — объ-

ясняют люди, — вести дело как с торговцем, с тем, с кем ты близок"» (Hogbin, 1951, pp. 83–86). Отмечаются также вариации в реципрокности, связанные со степенью близости линейного* родства: «Получение [свиньи] от близкого родственника налагает обычные обязательства когда-нибудь в будущем (при случае) вернуть животное сопоставимого размера, но ни в момент получения подарка, ни позже люди в такой ситуации не дают денег. Подобные обязательства действуют и между дальними родственниками, но в этом случае за каждую свинью нужно заплатить также и ее полную рыночную цену. В прежние времена совершались такие же трансакции, если не считать того, что средством платежа служили собачьи зубы.** Покупатели в наши дни отдают несколько шиллингов совершенно так же, как раньше они дали бы одну-две снизки зубов» (p. 124).

A.2.2 *Кума**** — Генерализованная реципрокность является типичной для таких малых десцентных групп, как «субсубклан» — «и банк и рабочая сила для его членов» (Reay, 1959, p. 29) — и субклан (p. 70). Внутриклановый сектор характеризуется сбалансированным обменом, «обычно с упором на строгую реципрокность между группами» (p. 47; см. также pp. 55, 86–89, 129). Во внешнем секторе между торговыми партнерами уместен баланс, но без партнерства трансакция склоняется к негативной реципрокности. «Торговля у кума существует в двух различных формах: институциализированные трансакции через торговое партнерство и случайные встречи на торговых путях. В первом случае человек подчиняется установившейся системе цен... но во втором он торгуется о скидке, пытаясь получить материальную выгоду. Для обозначения „торгового партнера" используется, что очень знаменательно, глагольная форма, буквально переводимая как „Я вместе, я ем"... Это указывает на то, что торговый партнер как бы включен в „группу", во внутренний круг членов клана, в число родственников — людей, которых не следует эксплуатировать в целях личной выгоды» (pp. 106–107, 110). Правила гостеприимства не допускают сбалансированного обмена между торговыми партнерами, а «эксплуатировать партнера ради материальной выгоды, значит потерять его» (p. 109). Непартнерский обмен — это по преимуществу новшество.

A.2.3 *Равнина Буин, Бугенвиль* — На секторальные различия в реципрокности у сиуаи было указано в ссылках выше по тексту. Здесь можно отметить некоторые дополнительные аспекты. Во-первых, относительно предельно генерализованной реципрокности, характерной для очень близких родственников: «Дарение среди близких родственников, сверх и помимо естественных ожиданий дележа [„дележ", как его определяет Оливер, адекватен соединению в терминологии настоящего сборника], не может быть полностью осмыслено как требования реципрокности. Отец, конечно, мог бы, отдавая сыну самые лакомые куски, обосновать это тем, что сын позаботится о нем в старости, однако я уверен, что когда, скажем, отец дает что-то сыну или наоборот, за этим на самом деле не стоит желания или ожидания реципрокности» (Oliver, 1955, p. 230). Одалживание предметов производства обычно приносило отдачу с лихвой («интерес»), но не от близких родственников (p. 229). Обмен между дальними родственниками и торговыми партнерами — это *ooty*: он характеризуется приблизительной эквивалентностью, но отличается от «купли-продажи», при которой используются раковинные деньги (такой, как купля-продажа ремесленных товаров), возможностью отсрочки возврата (pp. 230–231). В торгово-партнерских

* Линейное родство, в отличие от классификационного, фиксирует индивидуальные генеалогические связи.

** Примитивные деньги.

*** *Кума, куман, гимбу* — папуасский народ в центральной части Новой Гвинеи.

трансакциях также давание сверх действующих «тарифов» свидетельствует о доверии, так что баланс достигается, возможно, только спустя значительный период времени (см. pp. 297, 299, 307, 350–351, 367–368).

Секторальные вариации экономики жителей равнины Буин, соседствующих с сиуаи (по всей очевидности, терей), произвели такое впечатление на Турнвальда, что он предположил существование трех «видов экономики»: (1) руководимое мужем [соединение] внутри семьи...; (2) межличностная и межсемейная взаимопомощь среди близких родственников и членов поселения, объединенных под властью вождя; (3) межобщинные отношения, проявляющиеся в бартере между отдельными людьми, принадлежащими к разным сообществам или слоям общества» (Thurnwald, 1934–35, p. 124).

А.2.4 *Капауку* — Различие в реципрокности между межрегиональным и внутрирегиональным секторами экономики капауку уже отмечено в цитировавшихся выше материалах. Примечателен и тот факт, что родственные и дружеские связи понижают установившиеся курсы обмена, когда капауку оперируют раковинными «деньгами» (Pospisil, 1958, p. 122). Данные капауку превратно передаются (затемняются) несоответствующей им экономической терминологией. Так называемые «одалживания», например, являются на самом деле генерализованными трансакциями — «возьми это без возврата в ближайшем будущем» (p. 78; см. также p. 130), — но социальный контекст и сфера действия этих «одалживаний» неясны.

А.2.5 *Мафулу** — За исключением обмена свиньями, который этнограф ставит за скобки как процедуру церемониальную, «Обмен и бартер вообще происходили только между членами различных сообществ, а не между членами одного сообщества» (Williamson, 1912, p. 232).

А.2.6 *Манус* — Обмены между свойственниками, обычно жителями одной или разных деревень манус, отличаются долгосрочным «кредитом», по сравнению с краткосрочным «кредитом» торговой дружбы или рыночного обмена (Mead, 1937a, p. 218). Торгово-дружественный обмен, пока он более или менее сбалансирован, нужно последовательно отличать от более безличного «рыночного» обмена с «лесными людьми» узиаи. Торговая дружба устанавливается между людьми из дальних племен нередко на основе дальних родственных связей. Торговая дружба, так же, как и гостеприимство, опосредована неким кредитом, тогда как рыночный обмен осуществляется непосредственно: узиаи считаются скрытными и враждебными партнерами, «чей глаз ищет лишь материальной выгоды для себя и чей стиль поведения жёсток» (Mead, 1930, p. 118; см. также Mead, 1934, pp. 307–308).

А.2.7 *Чимбу* — «Отношения среди членов субклана характеризуются взаимопомощью и привычкой делится. Человек может обратиться за помощью к любому члену субклана всегда, когда в этом возникнет необходимость; он может попросить любую из жен или дочерей члена своего субклана дать ему еды, когда она у нее есть... Однако только наиболее популярные и влиятельные люди могут рассчитывать на такие услуги от лиц, не входящих в их субклан» (Brown and Brookfield, 1959–60, p. 59; о «наиболее влиятельных людях» ср. Приложение В к разделу «Реципрокность и степени родства»). Обмен свиньями и иные виды обмена между кланами свидетельствуют о сбалансированности во внешнем секторе, как и повсюду в горных районах Новой Гвинеи (ср. напр., Bulmer, 1960–61, pp. 9–10).

* Папуасский народ Новой Гвинеи.

A.2.8 *Бука* — Общий объем обмена в рамках внутренней реципрокности, как представляется, ограничен, если сравнивать с внешней торговлей, но имеются некоторые указания на генерализованный обмен во внутренних секторах, контрастирующий со сбалансированным, хотя и без торга, внешним обменом. В деревне Куртапчи просьба дать ареку или кокосовые орехи, обращенная к членам собственного сиба и своего пола, удовлетворялась без ответной платы, хотя получатели должны были быть готовы к встречным просьбам; в остальных случаях ничего не давалось безвозмездно — за исключением того, что близкие родственники могли просто так брать кокосовые орехи (Blackwood, 1936, pp. 452, 454; ср. p. 439 и след. насчет торговли).

A.2.9 *Лезу** — «Бесплатные подарки» (генерализованная реципрокность) делают главным образом родственникам и друзьям, а особенно часто — лишь некоторым из них. Такими подарками служат пища и бетель. Между деревнями и фратриями (половинами) осуществляются *сбалансированные трансакции в различных формах* (Powdermaker, 1933, pp. 195–203).

A.2.10 *Добу*** — Как это хорошо известно, у них имеется лишь очень узкий сектор экономического доверия и щедрости, включающий только сусу*** и домохозяйство. За их пределами возможно воровство. Обмены между свойственниками, живущими в разных деревнях, более или менее сбалансированы, при этом деревенские родственники помогают спонсирующим сусу держать свои обязательства (Fortune, 1932).

A.2.11 *Тробрианцы* — Социология реципрокального континуума, описанная Малиновским, только частично является секторальной; в нее вторгаются ранговые различия (см. ниже) и особенно обязанности перед свойственниками. Однако для семейных отношений характерен «чистый подарок» (Malinowski, 1922, pp. 177–178); «обычные платежи, возмещаемые нерегулярно и без строгого соблюдения эквивалентности», включают *уригубу* и вклады в организацию похорон родственников (p. 180); «подарки, подлежащие отдариванию в экономически эквивалентной форме» (или почти эквивалентной), включают подношения гостей из других деревень, дары «друзей» (видимо, последние живут преимущественно или исключительно вне деревни) и, как кажется, подарки «вторичного значения» (стратегические предметы, получаемые от партнеров по кула (pp. 184–185); «церемониальный бартер с отсроченным платежом» (не оспариваемым) характерен для отношений между партнерами кула и торговыми партнерами из внутренних районов и с побережья (растительная пища в обмен на рыбу — обмен (вази)) (pp. 187–189; ср. p. 42); «примитивная торговля в чистом виде», со спорами = торгом, главным образом при непартнерском обмене между представителями развитых и остальных деревень в Кириви (pp. 189–190). Последний тип — это *гимвали*, он также характерен для обмена растительная пища — рыба (при отсутствии партнерства), для морской торговли, сопутствующей кула (опять же при отсутствии партнерства) (ср. pp. 361 и след.).

A.2.12 *Тикопиа* — Близкие родственники и соседи привилегированны в экономическом отношении (*напр., Firth, 1936, p. 399; 1959b, p. 203*), и от них ожидается, что они будут помогать различными способами (напр., Firth, 1936, p. 116; 1959b, p. 292). Требование *qui pro quo**, похоже, нарастает с удаленностью родства — таким образом, «вынужденный

* *Лезу* — этническая группа в Меланезии.

** *Добу, добуан*, см. примеч. к с. 203.

*** *Сусу* — объединение родственных семей.

обмен» (известный также среди этнографов как «принудительный подарок») — трансакция с представителями более далекого сектора: «Значение социальной категории того, с кем обмениваются, проявляется... например, когда человек хочет скамейку из скорлуп кокосовых орехов. Если он знает, что у близкого родственника есть лишняя, он идет и просит ее, и должен получить ее без всяких проблем: „Дай мне скамейку, у тебя ведь две". Считается, что человек будет „счастлив" отдать эту скамейку благодаря существующей между ними родственной связи. Рано или поздно он, в свою очередь, придет и попросит что-то, что придет ему в голову, и эту вещь ему должны отдать даром. Такая свобода обращения достижима только между членами маленькой родственной группы и зависит от признания принципа реципрокности. Если человек собирается обратиться с такой просьбой к кому-нибудь не из своей родни, как говорят тикопиа — „к человеку, отличающемуся от нас", тогда он готовит еду, наполняет большую корзину и накрывает ее сверху куском коры или даже одеялом. И вот со всем этим он идет к владельцу желаемой вещи и просит ее у него. Обычно ему не отказывают» (Firth, 1950, p. 136).

A.2.13 *Маори* — Большая часть внутренней циркуляции материальных ценностей, особенно если речь шла о деревне, регулировалась централизованно вождем — она была достаточно генерализована, но функционировала под вывесками долга вождю и *noblesse oblige* (ср. Firth, 1959). Внешние обмены (между деревнями, межплеменной) предполагали более прямую и эквивалентную реципрокацию, хотя, конечно, благодаря щедрости престиж участников обмена возрастал (ср. Firth, 1959a, pp. 335–337, 403–409, 422–423). Пословица маори: «Зимой — родственник, осенью — сын», означающая 'он только дальний родственник в период ухода за посадками, когда надо делать массу тяжелой работы, но когда урожай собран и полно пищи, он называет себя моим сыном' (Firth, 1926, p. 251).

A.3.0 *Заметки из разных районов*

A.3.1 *Пилага*** — К широко известному исследованию Генри (Henry, 1951) о дележе пищи в деревне пилага, цитируемому здесь, нужно подходить с осторожностью. Мы имеем дело с постоянно дробящимися и перемещающимися поселениями. К тому же в период, когда Генри проводил свои наблюдения, большая часть мужчин уходила работать на сахарных плантациях. Более того, это была «голодная пора» в году пилага. «Так что мы имеем дело с экономической системой, из которой было изъято значительное число производителей, и во время периода скудости, т. е. с обществом, функционирующим на низком уровне своих возможностей» (Henry, 1951, p.193). (Интенсивный дележ пищей при этих скудных условиях соответствует положениям, выдвигаемым ниже, о сотношении между реципрокностью и нуждой.) Я допускаю, что многие, если не все, факты дележа относились к генерализованной реципрокности, когда отдавалось больше, чем попадало в руки: иными словами, определенно оказывалась помощь. Допущение это согласуется с примерами, предложенными Генри, и с дисбалансом, который он зафиксировал в доходах и расходах отдельных людей. Торговля с другими группами, на существование которой указывают записи Генри, не рассматривается в данном исследовании. Основная ценность этого исследования для настоящей дискуссии заключается в подробностях дележа пищей в зависимости от различия в общественном положении. Обязанность делиться пищей является высшим долгом для всех, кто состоит в близких отношениях. «Родство или совместное проживание и принадлежность к одному домохозяйству [жилищу, в котором обитает несколько совместно хозяйст-

* Одно вместо другого (*лат.*).

***Пилага* — этническая общность **индейцев Южной Америки (Аргентина и Парагвай).**

вующих семей или нескольким ведущим общее хозяйство семьям, имеющим отдельные жилища, которые составляют часть деревни] порождают очень прочную связь; а принадлежность к общему домохозяйству плюс наличие близкородственных связей — узы, прочнее которых не бывает. Это воплощается в обычае делиться пищей; те, у кого самые тесные связи, наиболее часто делятся пищей» (p. 188). Вывод подтверждается анализом конкретных случаев. (В одном из них зависимость между дележом и близостью отношений проявлялась несколько своеобразно — женщина усиленно делилась пищей с мужчиной, за которого хотела выйти замуж и наконец вышла.)

«Случаи, а их немало, касающиеся распределения внутри домохозяйства [части деревни], можно обобщить следующим образом. Если поставить вопрос, *с каким индивидом и с какой семьей чаще всего делится каждый индивид или каждая семья?* — и применить количественный анализ поведения индивидов и семей — если это сделать, то выявятся такие четыре обстоятельства: (1) пилага распределяет большую часть продуктов своего труда между членами собственного домохозяйства; (2) он не раздает всем поровну; (3) различные факторы препятствуют равному распределению: (a) различия в генеалогических связях, (в) различия в обязательствах, которые разные члены домохозяйства имеют по отношению к людям, не входящим в это домохозяйство; (c) степень стабильности резидентной модели, (d) нужды тех, кто на иждивении, (e) матримониальные расчеты, (f) страх перед шаманами и (g) особые пищевые табу; (4) когда соединяются такие факторы как стабильное совместное проживание и близкие генеалогические связи, наблюдается высшая степень взаимообмена продуктами между соответствующими семьями» (с. 207). Схема секторального раздела пищи дана на следующей диаграмме (составленной на основании таблицы IV: Henry, p. 210). Вторая часть деревни, для которой у Генри нет такого количества записей — потому что ее люди большей частью отсутствовали (бродили в лесу), — не проявляет той же тенденции (также таблица IV). На диаграмме вторая колонка в трех случаях из четырех шире первой — больше дележа в деревне, чем в домохозяйствах. Но эта часть деревни несравнима с первой (сведенной выше в таблицу), потому что в первом случае люди были «более тесно интегрированы [т. е. прочнее связаны между собой], чем люди на другом конце деревни. Поэтому многое из того, что принимает форму дистрибуции, передачи продукта от производителя другому лицу, в части деревни № 28 [представленной в таблице ниже], выступает в форме *совместного* потребления в части деревни № 14. Отсюда — процент продукта, розданного людьми части № 14 внутри секции... кажется низким, тогда как процент того, что распределялось в других секциях, кажется высоким» (с. 211; выделено самим Генри). Так как Генри не считает совместное потребление пищи разными семьями одного «домохозяйства» дележом пищи, это кажущееся исключение из правила можно не принимать во внимание.

Семья	*Процентное выражение фактов дележа пищей*		
	в собственном домохозяйстве	*в других домохозяйствах деревни*	*с чужими людьми из других деревень*
I	72	18	10
II	43	0	7
III	81	16	3
IV	55	34	11

А.3.2 *Нуэры* — Интенсивный дележ пищей, гостеприимство и другие проявления генерализованной реципрокности в небольших территориальных группах нуэров (секции деревни, наподобие хуторов) и лагерях пастухов (Evans-Pritchard, 1940, pp. 21, 84–85, 91, 183; 1956, pp. 2, 131–132; Howell, 1954, p. 201). Не такой обильный обмен во внутриплеменном (за пределами деревни) секторе, за исключением инструментальных трансакций, оперирующих с брачными выкупами или, скажем, урегулированием вендетты (по самой своей природе они сбалансированы — как любые компенсации). Нуэры особо отличают внутреннюю реципрокность от торговли с арабами: трансакции последней имеют прямой характер, т. е. временной разрыв между ними отсутствует (Evans-Pritchard, 1956, pp. 223 и след.). Отношения с соседними племенами, особенно с динка, однозначно грабительские, выражающиеся в стремлении захватить добычу и территории.

А.3.3 *Банту Сев. Кавирондо* — Ярко проявляющееся неформальное гостеприимство среди соседей. Сбалансированный обмен касается, главным образом, предметов длительного пользования, которые выменяваются непосредственно у мастеров-изготовителей, при этом условия наиболее благоприятны для соседей — членов своего клана; для человека из своего клана, который не является соседом, цены выше, наиболее же они высоки для чужих (Wagner, 1956, p. 161–162).

А.3.4 *Чукчи* — На стойбищах чукчей зафиксированы многочисленные акты щедрости и оказания помощи (см. цитаты в Sahlins, 1960). Типичны, в то же время, кражи оленей из стад других стойбищ (Bogoras, 1904–09, p. 49). Торговля между прибрежными (охотниками на морского зверя) и оленными чукчами, а также какая-то торговля чукчей с людьми, жившими по ту сторону Берингова пролива, была, видимо, более или менее сбалансирована; часть трансакций производилась в полном молчании, и всегда заметно было взаимное недоверие (Bogoras, 1904–09, pp. 53, 95–96).

А.3.5 *Тив* — Явная дифференциация, по крайней мере между внешней («рыночной») и внутренней сферами. «Рынок» отличается от нескольких разновидностей дарообмена: последний подразумевает «отношения между двумя сторонами, проявляющими постоянство и теплоту, не присущие „рынку", а отсюда следует, что хотя подарок будет отдарен только спустя какое-то время, нехорошо открыто спорить и торговаться» (Bohannan, 1955, p. 60). «Рынок» — это конкуренция и эксплуатация. «Фактически, наличие родственных отношений делает невозможным „хороший рынок": людям не нравится продавать родственникам, так как это плохо — просить с родственника столь же высокую плату, какую можно спросить с чужого» (p. 60).

А.3.6 *Бемба* — Централизованная система реципрокностей (вождеская редистрибуция, аналогичная полинезийской) является основной частью большой экономики; очень ограниченный сектор межплеменного обмена (Richards, 1961, p. 221 и след.). Различные обязанности по отношению к близким родственникам, в зависимости от типа родства (pp. 188 и след.). Помимо гостеприимства, оказываемого родственникам, вождям и, в наши дни, чужакам, дележ пищи исконно ограничивался узким кругом близких родственников — но, видимо, в трудные времена этот круг расширялся (pp. 108–109, 136 и след., 178–182, 186, 202–203). Внедренные извне деньги не слишком используются при внутренних обменах, но когда это происходит, «люди, покупающие у родственников, платят меньше, чем по нормальному тарифу, и обычно к трансакции прибавляют некоторые услуги» (p. 220). «...Я часто видел, как женщины, прослышав о том, что кто-то из старших

родственников собирается прийти в гости, брали горшок с пивом и прятали его в амбаре подруги. Отказать в гостеприимстве, не предложив гостю пива, сидя с ним у очага, было бы немыслимым оскорблением, но вежливое заявление, что „увы, сэр, мы бедные жалкие люди... Нам тут нечего есть" порой необходимо. Но этого не делают, когда является совсем близкий родственник; такое возможно только по отношению к дальнему — классификационному — родственнику или же завзятому „попрошайке" из числа родных» (p. 202).

Приложение В

Замечания о реципрокности и ранге родства

В.0.0 Эти материалы относятся к реципрокности и ее зависимости от ранга родства — как в простой форме, так и в контексте вождеской редистрибуции, т. е. перераспределения.

В.1.0 *Охотники и собиратели*

В.1.1 *Бушмены* — «Ни один бушмен не хочет выделяться, но Тома [предводитель группы] пошел в этом дальше многих; у него почти ничего не было, и все, что попадало в его руки, он отдавал другим. Он был дипломатичен, ибо, избрав добровольную бедность, он взамен снискал себе уважение всех людей своей группы, ставших его сторонниками» (Thomas, 1959, p. 183). «Мы слышали, как люди говорят... что предводитель может чувствовать, что ему следовало бы быть более щедрым при раздачах, ибо его положение предводителя ставит его несколько особняком от других и он хочет, чтобы в любом внимании к нему, обусловленном его положением, не было зависти. Кто-то заметил, что это могло побуждать предводителя вести жизнь бедняка» (Marshall, 1961, p. 244).

В.1.2 *Андаманцы* — «Щедрость считается у жителей Андаманских островов одной из высших добродетелей и постоянно проявляется у большинства из них», — пишет Рэдклифф-Браун (Radcliffe-Brown, 1948, p. 43). Он отмечает, что к человеку, который не работает и нуждается в том, чтобы ему давали пищу, уважение падает, в то время как Мэн заметил, что к щедрому человеку уважение растет (Man, n. d., p. 41). Существует несомненное влияние различий в статусе поколений на реципрокность. Хотя иногда старшие и предстают в качестве дающих пищу — по случаю коллективного раздела мяса убитых на охоте животных, — у них есть привилегии перед младшими: «Считается нарушением хороших манер отказывать, если у тебя что-то попросили. Так, если один человек попросил другого дать ему то, что у последнего имеется, это тотчас же будет сделано. Если статусы равны, то в ответ должно быть дано нечто равноценное. Однако если один из двоих старше и женат, а другой холост или женат, но моложе первого, то младшему не следует просить подарков. Если же попросит старший, то младший должен дать, не ожидая ничего взамен» (Radcliffe-Brown, 1948, pp. 42–43).

В.1.3 *Эскимосы* — Влияние и престиж руководителя команды китобоев или предводителя охотников на оленя-карибу у североамериканских эскимосов, по крайней мере частично, возрастали благодаря добыче, которую тот раздавал в нарочито щедрой манере (Spencer, 1959, pp. 144, 152 и след., 210 и след., 335–336, 351). «Великие» люди вознаграждаются почетом за их великую щедрость (pp. 154–155, 157). Однако расточительность рядового общинника достойна сожаления (p. 164).

B.1.4 *Карриер** — Лидер, о коммерческих способностях которого белый торговец мехами отзывался пренебрежительно, хвастался, что он хороший вождь и знает свою выгоду: «Когда наступает сезон охоты на бобров, я их убиваю, и благодаря мясу этих бобров я устраиваю пиры для своих родственников. Часто я угощаю всех индейцев своей деревни и порой приглашаю людей издалека прийти и разделить со мной плоды моей охоты...» (Harmon, 1957, pp. 143–144; ср. pp. 253–254).

B.2.0 *Меланезия* — Я в свое время опубликовал общее исследование об экономике системы бигменов Западной Меланезии (Sahlins, 1963). Генерализованная реципрокность является там определяющим «стартовым механизмом» приобретения высокого ранга. Приверженцев приобретают путем частной помощи индивидам, а общеплеменное признание достигается благодаря широкомасштабным раздачам свиней или растительной пищи. Материальный фонд для демонстрации щедрости первоначально формируется силами собственного домохозяйства и ближайших родственников: сперва бигмен эксплуатирует родственные обязательства и ловко использует генерализованную реципрокность, характерную для близких родственников. Часто он расширяет свое домохозяйство, — возможно, беря дополнительных жен. Лидер делает хорошую карьеру, когда он способен вовлечь в свою группировку других мужчин и их семьи, заставить производимое ими служить своим амбициям, помогая им по-крупному. Однако он не может брать у этих людей слишком много: приверженцы тоже должны иметь материальные выгоды, иначе бигмен рискует вызвать их недовольство и свой крах.

Большинство примеров, приводимых далее, относится к системам бигменов. Заключительные же примеры — к иной категории: к вождествам или протовождествам, в которых генерализованная реципрокность между рангами выступает в контексте редистрибуции.

B.2.1 *Сиуаи* — Наиболее подробно экономика меланезийских бигменов представлена в исследовании Оливера (Oliver, 1955). Детально описано наращивание влиятельности и престижа при посредстве генерализованных трансакций. Освещено также несколько побочных тем, представляющих интерес в настоящем контексте. Примечательно влияние рангов на курс обмена, в котором используются раковинные деньги: «Великое преимущество того, что человек является лидером, заключается для него в возможности покупать вещи дешевле („Когда *муми* [бигмен] посылает тридцать пядей *мауаи* [снизок раковин], чтобы купить свинью к празднику, продающему стыдно прислать свинью, которая стоит меньше сорока"). С другой стороны, это преимущество лидера при торговле обычно уравновешивается традиционным принципом *noblesse oblige*» (p. 342). Таким образом, «наиболее похвальное поведение — это превосходить устоявшиеся нормы трансакций и родственных обязательств, щедро переплачивая (вещами) за все получаемые предметы и услуги и одаривая людей, перед которыми нет прямых обязательств, т. е. проявлять себя в духе великих лидеров прошлого» (p. 456, ср. pp. 378, 407, 429–430).

О другом народе равнины Буин Турнвальд пишет, что *мамоко*, вознаграждение, даваемое бигменом его приверженцам, «рассматривается как щедрость, которую он не обязан проявлять. Любой дружественный подарок попадает в ту же категорию. Добавка к оговоренной плате также называется *мамоко*. *Тотокаи* — это избыточная плата *китере* [приверженца] *своему мумира* [лидеру] как знак благоволения и готовности кредитовать его *абута* [раковинными деньгами] в случае надобности. *Дакаи* обозначает плату за примирение, или репарацию, между людьми равного положения» (Thurnwald, 1934–35, p. 135). Вариации реципрокности в связи с различием в ранге очевидны.

Карриер — индейцы лесной зоны Северной Америки из группы атапасков.

B.2.2 *'Гава (бусама)* — Лидеры мужских клубов и, особенно, лидеры удаленных деревень — типичные западномеланезийские бигмены. Хогбин пишет: «Перед человеком, в течение длительного времени проявлявшим щедрость, многие оказываются в долгу. Проблем не возникает, когда должники имеют тот же статус, что и он сам — бедняки делают друг другу пустяковые подарки, а богатые обмениваются дорогостоящими дарами. Но если их материальное состояние хуже, чем у него, они могут прийти к выводу, что им нечем отплатить, и должны будут признать себя несостоятельными должниками. Остро переживая свое положение, они выражают покорность в форме почтительности и уважения... Отношения должников и кредиторов составляют основу системы лидерства» (Hogbin, 1951, p. 122). Лидеры были «мужчинами, которые глодали кости и жевали один лайм* — лучшее мясо они дарили другим, оставляя себе только крошечные куски, и так расточительно обходились с орехами-арека и перцем, что ничего не оставляли себе для бетелевой жвачки. Фольклорные предания о легендарных предводителях прошлого гласят, что хотя эти люди имели „больше свиней, чем можно сосчитать, и плантации более обширные, чем существуют сегодня", они все раздавали» (p. 123; ср. pp. 118 и след.). Таково было положение главных лидеров мужских клубов. Они тяжело трудились — «Руки всегда были в земле, и со лба постоянно катился пот» (p. 134), — а материального вознаграждения никакого. Главный бигмен деревни, однако, был полон амбиций. «Часто подчеркивается, что предводители столь ревностно заботились о своей репутации, что только и изобретали предлоги, чтобы раздавать еду» (p. 139). Жадность же и стяжательство были залогом низкого ранга. Тот, кто хочет иметь больше других, «опускается на низшую ступень общественной лестницы...» (p. 126).

B.2.3 *Каока (Гвадалканал)* — Основной тип экономики бигменов (Hogbin, 1933–34; 1937–38). «Репутация... улучшается не благодаря накоплению богатства, но бигмен копит не для того, чтобы использовать для одного себя, а для того, чтобы раздавать это богатство. Каждое важное событие в жизни человека — свадьба, рождение, смерть и даже постройка нового дома или каноэ — отмечается пиршеством, и чем больше пиршеств устраивает человек, с чем большей щедростью выставляет он угощения, тем выше его престиж. Общественные лидеры — это те, кто больше всего отдает другим» (Hogbin, 1937–38, p. 290).

B.2.4 *Капауку* — Характеризуются этнографами как своего рода капиталисты Новогвинейского Нагорья. Капиталом бигмену, однако, служит обычный сладкий картофель. «Займы» и «кредиты», которые дает бигмен капауку (*тонови*, щедрый богач), не приносят прибыли в прямом значении этого слова (см. выше, A.2.4); они — средства повышения статуса благодаря щедрости (Pospisil, 1958, p. 129). «Общество ценит наиболее щедрых, которые, раздавая свое состояние, удовлетворяют потребности многих. В них видят идеальных мужей. Щедрость — высшая культурная ценность и атрибут, необходимый для приобретения приверженцев в политической и юридической жизни» (p. 57). Статус бигмена падает, если он лишается средств для проявления щедрости (p. 59); если же он захочет обладать слишком многим, то, похоже, столкнется с бунтом под лозунгом эгалитаризма: «„...тебе не следует быть единственным богачом, мы все должны быть одинаково богатыми, поэтому ты останешься таким же, как мы" — так люди паниаи объясняли убийство Моте Йувопийа из Мади, *тонови*, который не был достаточно щедрым» (p. 80; ср. pp. 108–110). Богатства недостаточно: «... для эгоиста, который копит деньги и не дает их взаймы [*sic*], так и не наступит день, когда к его словам будут прислушиваться всерьез, а его советам

* *Лайм* — известь из толченых кораллов, добавляется в бетелевую жвачку. Другие ингредиенты: плоды перечного растения — бетеля — и арековой пальмы. Бетелевая жвачка оказывает наркотическое действие. Жевание бетеля чрезвычайно распространено в Океании.

следовать, и неважно, насколько он будет богат. Люди верят, что единственное оправдание для человека, собирающегося разбогатеть, — в том, что он будет способен перераспределять накопленную собственность между менее удачливыми приятелями, благодаря чему также растет поддержка с их стороны» (pp. 79–80). Бигмены покупают по более низким ценам, чем большинство остальных людей (p. 122). Один бигмен удачно, если не сказать — цинично, определил базу высокого статуса, которая обеспечивается генерализованной реципрокностью. «Я предводитель, — сказал он, — не потому, что люди любят меня, а потому, что у них мои деньги и они боятся» (p. 95).

B.2.5 *Жители Новогвинейского Нагорья* — Тип системы бигменов здесь сложился в условиях сегментированного линиджа. Он характерен для всего населения Нагорья. «„Бигмены", или „сильные люди", у кума... могут распоряжаться крупным богатством и являются своего рода менеджерами, так как управляют движением ценностей между кланами, устраивая щедрые распределения ценностей себе во благо и решая, давать или не давать другим. Их выгода от этих трансакций — растущая репутация... Цель — не просто быть богачом и даже не поступать так, как может поступать только богач; цель — *прославиться* в качестве богача. Более того, амбиции его не могут быть удовлетворены, пока другие не увидят, что он поступает так, как если бы само по себе богатство ничего для него не значило» (Reay, 1959, p. 96; см. pp. 110–111, 130). «Бигмена могут заклеймить прозвищем „дрянь-человек". Оно в большом ходу у меланезийцев. „Дрянь-человек" — это тот, кто не может раздавать достаточно пищи многочисленным друзьям и родственникам, равно как и удовлетворять свои собственные потребности» (p. 23).

Использование генерализованной реципрокности в качестве механизма дифференциации статусов демонстрирует пример другой группы жителей Нагорья (*киака*). Он кратко и ясно представлен Балмером: «Люди, поддерживающие лидера, обычно связаны с ним различными обязательствами, либо получив от него помощь при внесении выкупа за невесту (или при каких-то иных обстоятельствах), либо же ожидая от него подобной помощи. Эта помощь вынуждает отдавать бигмену своих свиней, чтобы он использовал их в обмене Мока [межклановый обмен свиньями]» (Bulmer, 1960, p. 9).

B.2.6 *Лезу* — «Богач заплатит пять *тсера* за свинью, которую другой купил бы за четыре. Чем выше престиж покупателя, тем больше он платит. Тогда всякий будет знать, что он богатый человек. С другой стороны, владелец свиньи поднимет свой престиж, если продаст ее за четыре *тсера*, хотя мог бы получить пять» (Powdermaker, 1933, p. 201).

B.2.7 *Тоамбайта* (*Сев. Малаита*) — Еще один типичный пример практики бигменов, совпадающий в основных чертах с теми, что приводились выше (Hogbin, 1939, pp. 61 и след.; 1943–44, pp. 258 и след.).

B.2.8 *Манус** — У манус есть — или были, в их «прежней жизни»** — бигмены (Mead, 1934; 1937a). Кланы манус, однако, делились на две ранговые категории: *лапан* (высший ранг) и *лау* (низший ранг). Такое ранжирование, согласно Мид, не имело большого политического значения, однако его экономическая сторона представляет интерес. «Предполагалось, что между *лапан* и *лау* существуют отношения как бы взаимопомощи, не лишенные, впрочем, сходства со слабо развитыми феодальными отношениями — *лапан* заботятся об экономических нуждах *лау*, а *лау* работают на *лапан*» (Mead, 1934, pp. 335–336).

* *Манус* — жители прибрежных районов на о-вах Адмиралтейства.

** Имеется в виду — до прихода европейцев.

Анализ других систем бигменов см.: Sahlins, 1963. Из числа подробно описанных систем можно назвать системы арапеш (Mead, 1937a; 1938; 1947), абелам (Kaberry, 1940–41; 1941–42) и тангу* (Burridge, 1960).

Дикон удачно формулирует главную общую черту: «При всем том, что житель о-ва Малекула, как было сказано, „буржуазен" в своем отношении к богатству, которого он не упустит, он считает добродетелью щедрость и снисхождение к должникам... Быть скупым — значит упасть в глазах общества, быть щедрым — значит снискать славу, почет и влияние» (Deacon, 1934, p. 200).

B.2.9 *Ca'a* — Принцип генерализованной реципрокности в контексте мелкомасштабной системы перераспределения (редистрибуции). «Хороший вождь и простой народ считали себя взаимозависимыми, и народ любил вождя, который своими пиршествами прославил место, а одной из причин, почему [вождя] Ватеоуоу звали... „тот, кто ведет каноэ прямым путем", было то, что он устраивал много хороших пиршеств» (Ivens, 1927, p. 255). «Денежное достояние вождя, надежно упакованное в охотничьей хижине в мешки, в какой-то мере является тем, что дораади называли „панга", деревенский „банк", потому что оттуда брали деньги на общественные дела — для организации пиршеств или платы за убийства. Вожди ca'a были богатыми людьми благодаря обязательным платежам, приносимым им по случаю общественных мероприятий простым народом» (p. 32). «Вождь и жрецы были освобождены от обязанности отплачивать за подарки — обязанности, которая всегда была нормой для простого народа» (p. 8). «О вождях говорили, что они — *kuluhie hanue* — покровительствуют краю, помогают людям, приходящим к ним за защитой, а слово *kulu* входит также в состав слова *manikulu'e*, что значит 'славный' и ассоциируется с вождями и пирами» (p. 129, ср. pp. 145, 147–148, 160 и след., 221 и след.).

B.2.10 *Тробрианцы* — Генерализованная ранговая реципрокность, организованная как редистрибуция. В основе туземной этики лежала взаимная помощь между вождем и народом. В числе многих сообщений Малиновского об экономических обязательствах вождей есть несколько, подчеркивающих роль щедрости в деле укрепления статуса. Например: «...обладать — значит быть великим, и... богатство есть необходимый спутник общественного ранга и атрибут личной доблести. Но важный момент заключается в том, что, вместе с этим, владеть — значит давать... От человека, владеющего чем-то, естественно ожидают, что он этим поделится, раздаст это, будет опекуном и распределителем. И чем выше ранг, тем больше обязательств... Таким образом, главный признак сильного — быть богатым, а богатого — быть щедрым. Скупость, действительно, — худший порок и единственная вещь, по отношению к которой первобытные народы придерживались строгих взглядов, тогда как щедрость — суть добродетели» (Malinowski, 1922, p. 97). И опять: «Не во всех, но во многих случаях передача богатства является выражением превосходства дающего над получающим. В других же случаях это выражает подчиненность вождю, или родственные отношения, или отношения свойства» (p. 175). «*Отношения между вождем и простым народом.* — Дань и услуги вождю от „вассалов", с одной стороны, и небольшие, но часто распределяемые вождем между „подданными" подарки, а также его крупные вклады во все племенные мероприятия, с другой, — вот типичные черты этих отношений» (p. 193). То, насколько трудно вождю тробрианцев не раздать весь свой бетель, и те мелкие уловки, на которые он идет, чтобы хоть что-нибудь оставить себе, составляют значительную часть знаменитых этнографических анекдотов из вводного курса в социальную антропологию (Malinowski, 1922, p. 97).

* *Арапеш, абелам* — этнические общности папуасов Новой Гвинеи, *тангу* — одна из групп меланезийцев.

B.3.0 *Американские прерии* — Вожди прерий — это индейский аналог меланезийских бигменов. Поведенческие стандарты очень схожи, культурная же парадигма отличается. Генерализованная реципрокность здесь опять-таки служила определяющим пусковым механизмом достижения лидерства. Военные доблести были важным атрибутом лидеров, однако их влияние покоилось в той или иной степени на щедрости, с какой они распоряжались лошадьми, трофеями, мясом, а также на помощи, какую они оказывали бедным и овдовевшим, и т. п. Те, кто группировались вокруг вождя, составляли подвижную команду занимающих более низкое положение и часто зависимых от него людей, за чье благополучие вождь чувствовал себя ответственным и чьи силы он мог использовать в своих экономических целях. Для вождя такой группы обладание богатством в виде табунов лошадей было безусловной необходимостью: утрата этого источника щедрости означала утрату влияния.

B.3.1 *Ассинибойны** — «Вождь локальной группы — это чуть больше, чем названный отец всех ее членов, и он обращается к ним ко всем как к своим детям» (Denig, 1928–29, p. 431). «Вождь должен все отдавать, чтобы сохранить свою популярность, и всегда он остается беднейшим в группе. Прежде всего вождь заботится о том, чтобы распределять подарки среди собственных родственников и богатых людей, на которых он сможет опереться, когда возникнет необходимость» (p. 449; ср. pp. 432, 525, 547–548, 563; о расчетливости в щедрости ассинибойнов см. pp. 475, 514–515).

B.3.2 *Канза-Осаге*** — «Вожди и те, кто претендуют на продвижение по общественной лестнице, добывают себе популярность бескорыстием и бедностью. Где бы какой бы небывалый успех ни сопутствовал им в приобретении имущества, — это только на благо их достойных вознаграждения приверженцев, ибо вожди раздают добро с чрезмерной расточительностью и гордятся тем, что слывут самыми бедными людьми в общине» (Hunter, 1823, p. 317).

B.3.3 *Равнинные кри**** — «Нелегкое дело — быть вождем. Посмотри сейчас на этого вождя. Он должен проявлять жалость к беднякам. Когда он видит человека, испытывающего трудности, он должен попытаться помочь ему любым доступным способом. Если какой-то человек просит что-то в его типи*****, он должен отдать это ему охотно и не испытывая никаких недобрых чувств» (Mandelbaum, 1940, p. 222, см. pp. 195, 205, 221 и след., 270–271).

B.3.4 *Блэкфут****** — Тот же, в сущности, тип (Ewers, 1955, pp. 140–141, 161 и след., 188–189, 192–193, 240 и след.).

B.3.5 *Команчи* — То же самое (Wallace and Hoebel, 1952, pp.6, 131, 209 и след., 240).

* *Ассинибойны* — индейский народ в США и Канаде (входят в более крупную этнокультурную общность — сиу).

** *Канза-осаге* — также одно из этнических подразделений сиу, расселявшееся значительно южнее (Оклахома и прилегающие области).

*** *Равнинные кри* — степные конные охотники, южная часть народа кри из группы алгонкинов (Канада и Сша).

**** *Типи* — жилище конической формы, похожеее на чум сибирских народов.

***** *Блэкфут — букв.* черноногие, также индейский народ из группы алгонкинов.

B.4.0 *Полинезия* — Я уже публиковал исследования по экономике полинезийских вождеств (Sahlins, 1958; 1963). Редистрибуция является там формой трансакций, принципом же — генерализованная реципрокность. В нескольких приводимых ниже замечаниях упор делается главным образом на принцип.

B.4.1 *Маори — Мизансценой для размышлений о взаимосвязи ранга и реципрокности в Полинезии* может послужить блестящий анализ маорийской экономики, сделанный Ферсом. Приведу два длинных отрывка. «Престиж вождя [маори] был очень тесно связан с его свободой использовать то, чем он в изобилии владел, главным образом пищу. Это, в свою очередь, было направлено на увеличение его доходов, позволяющих проявлять гостеприимность, так как его сторонники и родственники приносили ему отборные подарки... Помимо щедрого приема иноплеменников и посетителей, вождь также легко раздавал богатство в качестве подарков своим сторонникам. Благодаря чему добивался их преданности и отплачивал им за подарки и оказанные ему личные услуги. Любая плата у маори осуществлялась в форме подарков. Таким образом, существовала постоянная реципрокность между вождем и народом. Вождь выступал своего рода капиталистом, беря на себя инициативу в организации некоторых „общественных работ", если здесь можно применить этот термин. Именно благодаря накоплению и обладанию богатством и последующей щедрой его раздаче такой человек был способен ускорить ход важных племенных мероприятий. Он был как бы каналом, по которому перетекало богатство, а копил только для того, чтобы снова с легкостью раздавать» (Firth, 1959a, p.133).

«Количество и качество... получаемых подарков имело тенденцию возрастать с повышением ранга и наследственного положения вождя племени, его престижа, а также числа сторонников, которых он мог сплотить вокруг себя. Но эта зависимость ни в коем случае не была односторонней. Если доход вождя сильно зависел от его престижа, влияния и уважения, которым он пользовался у своих людей, то и эти влияние и уважение, в свою очередь, напрямую зависели от его щедрости по отношения к людям. Его богатством постоянно пользовались. Собственных рабов и слуг нужно было кормить, от него ожидалась помощь нуждавшимся соплеменникам, которые к нему приходили, и целой толпе родственников — а границы родства у маори простирались далеко; на него смотрели как на человека, который должен щедро оплачивать все мелкие общественные услуги, которые люди ему оказывали, а порой и давать взятки в залог их лояльности. Когда представители других племен подносили ему подарки в виде пищи, его репутация требовала, чтобы он раздал значительную часть полученного среди соплеменников. А кроме того, ожидалось, что за все подарки он отплатит равноценными или даже более дорогими... К тому же, не было предела гостеприимству. Приемы другим вождям и их свитам должны были устраиваться с размахом. ...Более того, при рождении, свадьбе или смерти любого лица высокого ранга в его деревне личное материальное состояние вождя серьезно ухудшалось, одновременно таяли и запасы пищи, уходившие на организацию пиршеств. В этой связи, похоже, он осуществлял контроль над общинными запасами пищи, которые распоряжался тратить в соответствии с необходимостью. Если провести ревизию того, как вождь использовал богатство, станет ясно, что источники, снабжавшие его запасами продовольствия, требовали ответных вкладов. В результате, между поступлениями и тратами поддерживалось некое равновесие. В общем, никогда вождь не был обладателем огромного количества ценностей, хотя — в соответствии с системой получения и перераспределения ценностей — очень большое их количество проходило через его руки» (pp. 297–298; ср. pp. 130 и след., 164, 294 и след., 345–346).

B.4.2 *Гавайские острова* — Вожди имели право широко использовать труд, накопления и продукты труда подвластного населения (*макааинана*), а также контролировать деятельность некоторых специалистов. Были и другие дополнительные доходные статьи. Вождество, часто охватывавшее целый большой остров, представляло собой хорошо развитый аппарат сбора-перераспределения. «У королей [т. е. верховных вождей отдельных островов] было в обычае строить склады, в которых хранились пищевые запасы, рыба, *тапы* [куски материи из луба], *малос* [мужские набедренные повязки], *паус* [женские короткие юбки] и все виды товаров. Эти хранилища были придуманы Калаимоку [управляющим вождя] как средство поддерживать в людях чувство удовлетворенности, чтобы они не уходили от короля. Хранилища были в чем-то подобны корзинам, использовавшимся как ловушки для рыбы *хиналеа*. *Хиналеа* думает, что внутри корзины есть что-то хорошее, и крутится вокруг нее. Подобным же образом и люди думали, что в хранилищах была пища, и они не сводили глаз с короля. Как крыса не убежит из кладовой... где, думает она, есть еда, так и люди не оставят короля, пока они считают, что в хранилищах есть пища» (Malo, 1951, p. 195). Верховные вожди, однако, — и несмотря на недвусмысленные рекомендации советников, — проявляли тенденцию слишком притеснять вождей более низких рангов и народ, в результате чего, как пишет Мало, «Многие короли были убиты народом из-за того, что очень давили на макааинана [общинников]» (p. 195; ср. pp. 58, 61; Fornander, 1880: pp. 76, 88, 100–101, 200–202, 227–228, 270–271).

B.4.3 *О-ва Тонга* — Великолепное туземное высказывание, раскрывающее присущую вождям экономическую этику. Приписывается Маринером вождю Финау. После того, как Маринер попытался объяснить этому вождю, в чем заключается ценность денег, «Финау ответил, что такое объяснение его не устраивает; он продолжает думать, что это глупость, что люди придают реальную ценность деньгам, когда не могут или не хотят применить их в каких-то полезных (осязаемых) целях. „Если бы, — говорил он, — деньги были сделаны из железа и из них можно было бы изготовить ножи, топоры, долота, тогда был бы некоторый смысл приписывать им ценность; но в том, как это устроено сейчас, я не вижу никакого смысла. Если какой-нибудь человек, — добавил он, — имеет больше ямса, чем ему требуется, то пусть обменяет часть этого ямса на свиней или *гнатоо* [материю из луба]. Конечно, деньги гораздо удобнее и компактнее, но тогда — так как они не портятся при хранении — люди будут копить их, вместо того чтобы делиться с другими, как подобает поступать вождю, и, таким образом, станут эгоистами. Но, когда главное достояние человека — это запасы продуктов (а так и должно быть, потому что они одновременно и наиболее полезны и наиболее необходимы), *тогда человек не может копить их (ведь они скоро испортятся) и, следовательно,* он вынужден либо обменивать их на что-нибудь иное, тоже полезное, либо даром раздавать соседям, вождям более низкого ранга и подданным". В заключение он сказал: „Я теперь очень хорошо понимаю, что делает *папалангис* ['европейцев'] такими эгоистичными — это деньги!"» (Mariner, 1827, vol. I, pp. 213–214).

B.4.4 *Таити* — По сообщениям миссионеров с корабля Дафф, складывается впечатление, что *хааманимани*, таитянский верховный жрец, действовал точно в соответствии с идеалом, выраженным Финау: «Манне Манне очень стремился заполучить паруса, веревки, якорь и т. п. для своей лодки, а без любого из этих предметов мы не могли бы обойтись. Поэтому, хотя капитан дал ему собственную треуголку и много других вещей, он остался недовольным и говорил: „Несколько человек сказали мне, что вы звали Манне Манне, а теперь, когда я пришел, вы мне ничего не даете". Нечто похожее он однажды сказал

миссионерам: „Вы даете мне, — сказал он, — много *пароу* (разговоров) и много молитв Эаторе, но очень мало топоров, ножей, ножниц или одежды". Дело в том, что все, что он ни получал, он тотчас же раздавал друзьям и слугам; так что несмотря на многочисленные подарки, которые ему сделали, он ничего не приобрел для себя, за исключением блестящей шляпы, пары бриджей и старого черного пальто, по краям которого он натыкал красных перьев. И за такое расточительное поведение он извинялся, говоря, что, не поступай он так, он никогда не стал бы королем и даже не удержался бы в вождях» (Duff Missionaries, 1799, pp. 224–225). Однако, несмотря на все сказанное, из дневника Дафф, а также из других ранних отчетов (напр., Rodriguez, 1919) явствует, что таитянские верховные вожди могли накапливать значительные запасы добра и, что очень важно, обладали огромной властью требовать пищевые продукты от подчиненного населения. Как и на Гаваях, им по традиции советовали: «Не следует, чтобы ваше домохозяйство обвиняли в укрывании пищи. Пусть ваше имя не будет сопряжено со спрятанной едой или спрятанными вещами. Руки арии* всегда должны быть открыты: они — эти две дающие — основа вашего престижа» (Handy, 1930, p.41) — но, по всей видимости, таитянские вожди были склонны, как говорится, «проедать власть правительства» (См. также Davies, 1961, p. 87 note 1).

B.4.5 *Тикопиа* — Снизу к вождю тикопиа течет поток подарков, но и он обязан быть щедрым, во всяком случае, в не меньшей степени, чем способен накапливать вещи. Щедрость, в самом деле, была ревностно охраняемой прерогативой вождя: «За вождями признавалось право контролировать большое количество пищи и немалым число ценностей, хранимых в их домах... Но ожидалось, что запасы эти будут использованы во благо народа. Накопления рядовых общинников также должны были раздаваться другим. Однако такой человек рисковал быть обвиненным семействами вождей в *фиа пассак* 'желании гордиться'. Вожди следили, чтобы он не попытался узурпировать некоторые из их привилегий. В истории тикопиа имеются прецеденты, когда вожди при случае завладевали добром такого общинника или даже убивали его» (Firth, 1950, p. 243). Короче говоря, вожди тикопиа обычно не терпели, когда другие запускали стартовые механизмы движения к власти. Это не относится ко всем районам Полинезии. На Маркизских островах, например, было возможно продвижение наверх посредством «накопления и раздачи богатства» (Linton, 1939, pp. 150, 153, 156–157; Handy, 1923, pp. 36–37, 48, 53). (О других аспектах реципрокности между вождем тикопиа и народом см. Firth, 1936, pp. 382–383, 401–403; 1950, pp. 34, 58, 109 и след., 172, 188, 190, 191, 196, 212 и след., 321).

B.5.0 *Разное*

B.5.1 *Северо-Запад Северной Америки* — Генерализованная реципрокность пропитала политическую экономику индейцев Северо-Западного побережья, что находило выражение как в массовых раздачах вовне во время потлачей, бытовавших в среде вождей, так и во внутренних отношениях вождей со своими приверженцами. Нутка дают яркий пример. Вожди собирали с людей различные виды дани: доли первого улова лосося, попавшего в перемет; доли первых сборов на ягодных делянках; доли крупных уловов рыбы, и т. п. (напр., Drucker, 1951, pp. 56–57, 172, 255, 272 и повсюду). С другой стороны, «Всякий раз, когда у вождя было много пищи любого рода, он устраивал пиршество, чтобы раздать ее своим людям» (p. 370; см. также Suttles, 1960, pp. 299–300; Barnett, 1938; Codere, n. d.).

* Знатных людей.

Политическая экономия *толова-тутутни* в принципиальных чертах схожа с той, что преобладает севернее, хотя и представляет собой как бы сглаженный вариант. Друкер характеризует отношения вождь-приверженец как «символические» — «Отношения, связывавшие богача с его родней, были, в сущности, символическими. Говорили, что некоторые из самых богатых никогда не работали; за них охотились и ловили рыбу их приспешники. Взамен богач устраивал пиры и в неблагоприятные времена обычно делился своими запасами со своим народом. Он покупал жен молодым людям или по крайней мере вносил большую часть брачного выкупа; но он также был тем, кто получал и оставлял у себя брачный выкуп за их сестер и дочерей. И, возможно, самое главное: именно богач был обязан выплачивать компенсацию за проступки своих приспешников, чтобы избавить их, и себя, от мести... он же получал львиную долю от любых штрафов за обиды, причиненные одному из них» (Drucker, 1937, p. 245; данные о подобной ранговой реципрокности в Калифорнии см. Kroeber, 1925, pp. 3, 40, 42, 55; Goldschmidt, 1951, pp. 324–325, 365, 413; Loeb, 1926, pp. 238–239).

В.5.2 *Крик** — Одним из самых ярких описаний вождеской редистрибуции, еще раз подтверждающим лежащий в ее основе принцип генерализованной реципрокности, представляется описание, опубликованное в конце XVIII в. отчете В. Бертрама об индейцах крик: «Когда время пиров закончилось и урожай поспел, все жители снова возвращаются на поселение, и каждый человек приносит плоды своего труда с части [общинного поля], ранее выделенной ему. Он складывает все принесенное в особое хранилище, которое принадлежит ему лично. Но прежде чем люди унесут с поля свой урожай, на плантации ставится большой ларь, или зерновой амбарчик, называемый королевским ларем; и каждая семья приносит и складывает в него какое-то количество зерна, в соответствии с его [видимо, имеется в виду «их»] склонностью, или не вкладывает ничего, если так решает. Это, на первый взгляд, кажется данью *мко* [вождю], но фактически предназначено для иной цели, т. е. — служить общественной казной, которая пополняется за счет немногих добровольных вкладчиков и к которой каждый гражданин имеет право свободного и равного доступа, когда его собственные личные запасы иссякают; эта казна служит хранилищем тех излишков, которые могут быть использованы в качестве экстренной помощи общинникам или помощи соседним поселениям, где случился неурожай; она обеспечивает провизией чужеземных гостей или тех, кто идет странствовать в негостеприимные края, а также обслуживает все другие общественные потребности. И эта казна находится в распоряжении короля, или *мко*. Иметь исключительное право и возможность оказывать помощь членам сообщества и раздавать милостыню нуждающимся — несомненно прерогатива короля» (Bartram, 1958, p. 326; ср. Swanton, 1928, pp. 277–278).

В.5.3. *Качин*** — «По существующим правилам, люди высшего класса получают подарки от тех, кто ниже их по положению. Но они не имеют от этого никакой длительной экономической выгоды. Всякий, кто получает подарок, оказывается, вследствие этого, в долгу (*хка*) перед дающим... Парадоксально, в этой связи, что хотя индивид со статусом принадлежности к высшему классу определен как тот, кто получает подарки... он все время испытывает со стороны общества принуждение отдавать больше, чем получает. Иначе его сочтут „средним", а средний человек подвергается опасности потерять статус» (Leach, 1954, p. 163).

* *Крик* — индейцы-мускоги в США.

** *Качин* — народ в Мьянме и южном Китае.

B.5.4. *Бемба* — Представляют классическую экономику редистрибуции, классическую генерализованную реципрокность между вождем и народом. «...Распределение приготовленной пищи является атрибутом власти, а значит, и престижа... принятие же пищи накладывает обязательства оказывать дающему почтение, услуги или реципрокное гостеприимство» (Richards, 1939, p. 135). Верховный владыка наиболее вовлечен в процесс распределения, и это «конечно, необходимо вождю, если он хочет иметь обработанные огороды и вести дела племени при посредстве своих советников. Но это еще не все и не главное. Предоставление пищи у бемба, как и у большинства других африканских племен, — абсолютно необходимый атрибут вождеского статуса, точно так же как и статуса деревенского предводителя или главы домохозяйства. А успешная организация правителем снабжения людей пищей, похоже, ассоциируются в сознании бемба с безопасностью и благополучием всего племени... Целый институт *камитембо* [священных кухонь и хранилищ племени] иллюстрирует, на мой взгляд, ту тесную связь между властвующим и его властью распределять запасы продовольствия, от которой зависит организация племени в целом. Вождь владеет пищевыми запасами и получает дань, и вождь же обеспечивает своих подданных, раздавая им приготовленную пищу. Символом обоих этих атрибутов является дом *камитебо* (pp. 148, 150). «Я никогда не слышал, чтобы один вождь хвастался перед другим размерами своих закромов, но часто слышал о количестве принесенной ему и розданной им пищи. На деле вожди очень ценили то обстоятельство, что часть раздаваемых ими продуктов была принесена подданными, а не выращена на их огородах, ибо это давало им определенный резерв, к которому можно прибегнуть. Бемба говорят: „Мы будем трясти дерево до тех пор, пока оно не отдаст нам свои плоды", иными словами, будем приставать к „большому человеку" до тех пор, пока он не поделится своими поступлениями. Если вождь пытался высушить мясо и придержать его, чтобы разделить потом, люди садились и глазели на это мясо, и говорили о нем, пока не вынуждали его отдать им часть. Однако поступавшие время от времени из других деревень приношения обеспечивали пополнение запасов» (p. 214).

«Люди все еще решительно предпочитают, чтобы правитель имел большие закрома. Это, я думаю, дает им ощущение безопасности — чувство уверенности в том, что в центральном селении будет пища, и сознание того, что они трудятся на могущественного и удачливого человека... Помимо этого, голодный подданный имеет право рассчитывать на помощь своего вождя. Я не слышал, чтобы к этому прибегали слишком часто, ведь в некотором смысле огород *умулазе* [трудовой повинности] и закрома *умулазе* считались принадлежащими народу. Иногда люди крали с огорода *умулазе* (обрабатываемого ими же по повинности вождю), но никогда не крали с огорода, обрабатываемого женами вождя, и я иногда слышал, как старые туземцы с гордостью говорили о „наших" закромах, добавляя „Это мы заполнили их с верхом". Таким образом, общинник имел взамен своего труда ощущение сверхъестественной поддержки, личную приближенность к вождю, пищу в оплату работы, помощь в голодные времена и... организационное руководство его экономическими усилиями. А вождь, в свою очередь, имел дополнительные источники пищи, которую мог раздавать; средства для содержания совета племени; рабочие руки, необходимые для общеплеменных предприятий, таких как строительство дорог, например, и — последнее, но не менее важное — престиж» (p. 261; ср. pp. 138, 169, 178–180, 194, 215, 221, 224 и след., 275, 361–362).

B.5.5. *Пилага* — Щедрость не стартовый механизм, а механизм поддержания ранга. В таблицах Генри (Henry, 1951, pp. 194, 197, 214) именно вождь дает больше ценностей (и большему числу людей), чем кто-либо еще. По этому поводу Генри комментирует: «Можно... заметить,

что ни в коем случае вклад любой другой семьи в благосостояние каждой семьи не равен и не превышает вклада его (т. е. вождя) семьи. Практически, № 28 (вождь) один обеспечивает 35% всех поступлений, т. е. пищи, получаемой каждой семьей. Таким образом, роль вождя и его семьи в обществе пилага состоит в поддержке остальных. Вождь и его семья становятся объединяющим фактором в деревне. Именно в этом значении используются именования „отец" для вождя и „дети" для жителей деревни... Положение вождя накладывает тяжелое бремя, невзирая на присущий этому положению „престиж". Все люди — его дети (*кокотепи*) , за которых он ответствен. Отсюда и другое определение, применяемое к вождю, — *салиараник*, что значит „тот, кому очень тяжело"» (pp. 214–215).

Приложение C

Замечания о реципрокности и богатстве

C.0.0 *Реципрокность и богатство* — Следующие замечания главным образом касаются обществ, уже рассматривавшихся в других контекстах. Цитаты иллюстрируют, в частности, соотношение между степенью обеспеченности и щедростью (генерализованная реципрокность). Здесь важно то, что особенно часто предметом дележа служит пища. Примеры, когда пищей делятся с теми, кто нуждается, но не является при этом «социально близким», т. е. с теми людьми, которые в обычных обстоятельствах должны были бы быть партнерами по сбалансированному обмену, — такие примеры хорошо подкрепляют основные положения настоящего раздела книги.

C.1.0 *Охотники и собиратели*

C.1.1 *Андаманцы* — «Выше было указано, что вся пища является личной собственностью, принадлежащей тому мужчине или той женщине, которые добыли ее. От любого человека, имеющего пищу, ожидается, однако, что он даст ее тому, у кого ее нет... В результате такого обычая вся добытая пища распределяется поровну по всему лагерю...» (Radcliffe-Brown, 1948, p. 43).

C.1.2 *Бушмены* — «Пища, будь то растительная или животная, и вода также являются личной собственностью и принадлежат человеку, который их добыл. От любого человека, имеющего пищу, однако, ожидается, что он даст ее тем, у кого ее нет... В результате почти вся добытая пища распределяется поровну по всему лагерю» (Schapera, 1930, p. 148). Сравните две последние цитаты! Это крайне редкий случай в антропологии, — и он наполняет любого смиренным благоговением, — открыть великий естественный закон. И в самом деле, опущенные части в этих цитатах указывают на некоторое различие в манере распределения. Старший женатый мужчина у андаманцев поделится пищей после того, как оставит достаточное ее количество для своей семьи; более молодой предоставляет старшему право разделить мясо убитых свиней (см. также Radcliffe-Brown, 1948, pp. 37–38, 41; Man, n. d., pp. 129, 143 прим. 6). Тот, кто убивает на охоте животное, должен у бушменов, согласно Шапера, раздать его.

Ленивым или беспомощным у андаманцев все равно дают пищу, невзирая на вероятность того, или даже уверенность в том, что ничего не будет получено взамен (Radcliffe-Brown, 1948, p. 50; Man, n. d., p. 25). Ленивый охотник у бушменов питается плохо; калеку же оставляют все, кроме ближайших родственников (Thomas, 1959, pp. 157, 246; см. также Marshall, 1961, относительно раздела у бушменов).

С.1.3 *Эскимосы* — Аляскинский охотник на тюленя часто вынужден просить мяса у других, особенно в голодные зимние месяцы, и ему редко отказывают (Spencer, 1959, pp. 59, 148–149). «В периоды нехватки пищи именно удачливый охотник порой оставался голодным, так как в своей щедрости раздавал все, что попадало в его руки» (p. 164). Примечательны обязанности удачливого человека по отношению к тем на стоянке, кто не был родней: «Щедрость была первейшей добродетелью, и ни один человек не мог пренебрегать этим, не рискуя снискать репутацию скупца. Таким образом, любой член сообщества, будь он жителем внутренних районов или побережья, мог обратиться за помощью к богатому человеку и никогда не получал отказа. Случалось так, что богатые люди были вынуждены поддерживать всю группу в тяжелые времена. Обязанность помогать здесь также распространялась и на неродных» (p. 153; предположительно, эти неродственники в иные времена могли быть партнерами по сбалансированному обмену, как на «аукционе» — см. А.1.7). Ленивые люди пользуются добротой охотника и не выполняют необходимых реципрокаций, даже если у них есть собственные накопления» (pp. 164–165; см. также pp. 345–351, 156–157 по поводу ни к чему не обязывающих подарков, когда бедный остается в материальном выигрыше).

Обычно у эскимосов крупная добыча является «общей собственностью», хотя добыча поменьше таковой не является; но в любом случае охотник, возможно, пригласит соседей по стоянке на трапезу (Rink, 1875, p. 28 и след.; Birket-Smith, 1959, p. 146; см. также Boas, 1884–85, pp. 562, 574, 582; Weyer, 1932, pp. 184–186).

В контексте экономического поведения во время общего дефицита интересно замечание Спенсера о реакции эскимосов Аляски на Великую депрессию 1930-х годов. «В большей степени, чем в благополучные времена, похоже, у сообщества развивается чувство внутригрупповой солидарности. Те, кто преуспевал на охоте, были, согласно обычаю, обязаны делиться добытым — тюленями, моржами, оленями-карибу и др. — с менее удачливыми членами сообщества. Но это дележ между неродственниками. Однако экономические обстоятельства тяжелого периода способствовали и укреплению аборигенной семьи как института взаимопомощи. Семьи трудились совместно и наращивали усилия на благо общества. Возврат к традиционным местным эталонам взаимопомощи и кооперации в период экономического кризиса, похоже, придал эскимосской семье силу, которую она до сих пор не утратила. А вот взаимопомощь между неродственниками, как можно было убедиться, имеет тенденцию приходить в упадок при притоке в сообщество новых материальных средств» (Spencer, 1959, pp. 361–362).

С.1.4 *Австралийские аборигены* — Одна локальная группа валбири или какого-то дружественного племени, оказавшись в бедственном положении, могла неожиданно нагрянуть к другой соседней группе валбири. Их тепло встречали, даже если собственные запасы были ограничены, но экономические отношения были в некоторой степени уравновешены. Просьбы голодных групп «часто принимали форму взывания к действительным родственным связям, и поскольку они были облечены в такие слова, отказать было трудно. Просители, сразу же или спустя какое-то время, дарили оружие, головные повязки, красную охру и тому подобное, чтобы выразить свою благодарность и, что столь же важно, избавиться от чувства стыда или неловкости» (Meggitt, 1962, p. 52). В голодные времена года у арунта всякий человек делился тем, что добывал; на возрастные, половые или родственно-статусные факторы обычно не обращалось внимания (Spencer and Gillen, 1927, v. I, pp. 38–39, 490).

С.1.5 *Негритосы Лусона** — Делились большим количеством пищи; где бы ни находили пищу, приглашали соседей на угощение, пока все не съедали (Vanoverbergh, 1925, p. 409).

* *Негритосы*, или *негрито, аэта, агта* — группа родственных племен, низкорослые негро-австралоиды, охотники и собиратели внутренних районов ряда Филиппинских о-вов.

С.1.6 *Наскапи** — То же самое (напр., Leacock, 1954, p. 33).

С.1.7 *Пигмеи Конго* — Охотник не может отказаться — в силу давления общественного мнения — поделиться добычей с другими людьми на стоянке (Putnam, 1953, p. 333). По крайней мере, мясо крупных животных обычно делили в широком кругу нескольких семейных групп; растительная пища обычно не распределялась так широко — если только у какой-нибудь семьи ее не оказывалось вовсе, тогда другие «приходили ей на помощь» (Schebesta, 1933, pp. 68, 125, 244).

С.1.8 *Западные шошоны* — В основном, на стоянке такой же обусловленный традицией дележ крупной добычи, а при необходимости и жертвование менее внушительных семейных запасов нуждающимся (Steward, 1938, pp. 60, 74, 231, 253; ср. также pp. 27–28 о помощи семьям, на чьих традиционных угодьях перестали плодоносить сосны).

С.1.9 *Северные тунгусы (охотники-всадники)* — Охотничьи трофеи, по обычаю нимадиф, шли клану — «иными словами, охотничья добыча принадлежит не охотнику, а клану» (Shirokogoroff, 1929, p. 195). Нуждающемуся члену клана с готовностью шли на помощь (p.200). В условиях эпидемии эпизоотии** часть оленей отдавалась теми, у кого они были, тем, кто их потерял. В результате нельзя было встретить семью, у которой было бы больше шестидесяти оленей (p. 296).

С.1.10 *Северные чипевайян и индейцы р. Купер* — Самьюэл Херн наблюдал вспышку «бескорыстной дружбы» среди членов своей команды, когда они готовились к нападению на какую-то группу эскимосов: «Никогда еще, наверное, общность интересов не проявлялась так бурно и среди стольких людей, как в то время в моей команде. Никто ни на миг не испытывал нужды ни в чем таком, что имелось у другого; и если когда-либо дух бескорыстной дружбы в самом буквальном смысле переполнял сердце северного индейца, так это было как раз тогда. Всякое имущество, которому можно было найти общее применение, перестало теперь быть личной собственностью, и каждый, у кого имелось что-то подобное, казалось, гордился возможностью отдать или одолжить его тому, у кого этого не было — одному или многим» (Hearne, 1958, p. 98).

С.2.0 *Индейцы прерий* — Многие северные племена испытывали общую нехватку хороших лошадей [для охоты на бизонов]. Поэтому у одних охотников лошадей было больше, у других меньше; у некоторых же вовсе не было. Однако последние не страдали от голода: к неимущим мясо попадало различными путями. Например:

С.2.1 *Ассинибойны* — Дениг отмечает, что в больших сообществах мужчины, не имевшие лошадей, равно как и старые и больные, обычно шли следом за охотниками и брали от убитых животных мяса сколько хотели, оставляя, однако, лучшие части и шкуры добытчикам (Denig, 1928–29, p. 456; ср. p. 532). Когда пищи недоставало вообще, неимущие имели обыкновение исподтишка наблюдать за хижинами тех, у кого еда имелась, и являться туда во время обеда: ведь «ни один индеец не станет есть на глазах у гостя, не предложив тому кусок, даже если это последний кусок» (p. 509; ср. p. 515). Порой удачливого конного охотника, вернувшегося с охоты, старые мужчины встречали на

* *Наскапи* — монтанье-наскапи, индейский народ группы алгонкинов в Канаде.

** *Эпизоотия* — массовое распространение заразной болезни среди животных на более или менее обширной территории и в определенный отрезок времени.

стоянке с такой усиленной лестью, что, добравшись до своей хижины, он все уже успевал раздать (pp. 547–548).

С.2.2 *Блэкфут* — Тот, у кого было плохо с лошадьми, мог взять их на время у богатого — последний таким образом увеличивал число приверженцев, — в частности, более удачливые помогали людям, чьи табуны поредели от каких-то невзгод или напастей (Ewers, 1955, pp. 140–141). Человек, взявший взаймы лошадь для охоты, порой мог отдать владельцу лучшую часть добытого мяса, но случалось ли это или нет — зависело от обеспеченности мясом последнего (pp. 161–162). Если нельзя было одолжить лошадь, то полагались на «богатых» — мясо получали от них, и обычно приходилось довольствоваться постными кусками (pp. 162–163; но см. pp. 240–241). Рассказывали о воине-калеке, которого его община кормила и обеспечила жильем и лошадьми (p. 213). Считалось, что те, кто захватывал лошадей во время набегов, должны делиться своей добычей с менее удачливыми товарищами, но по этому поводу часто возникали споры (p. 188; сравни со щедростью степных оджибве перед набегом, С.2.5).

Обратим внимание на то, как различия в степени обеспеченности «генерализовали» обмен: при внутриплеменном обмене богатый человек платил за вещи больше, чем платили другие; средний человек, например, давал за рубашку и гамаши двух лошадей, богатый за те же самые вещи — от трех до девяти лошадей (p. 218). Человек, можно добавить, часто давал лошадей нищему, «чтобы поднять свое имя», и бедный мог «сыграть шутку» с богатым, дав последнему маленький подарок или просто публично польстив ему, в надежде получить взамен лошадь (p. 255).

Июрс так обобщает экономические отношения между богатыми и бедными: «Щедрость воспринималась как обязанность состоятельных людей. Ожидалось, что они будут давать бедным в долг лошадей для охоты и переездов на новые стоянки, снабжать пищей, а время от времени и раздавать лошадей безвозмездно. От них также ждали, что они будут платить больше при внутриплеменном бартере, чем индейцы, у которых дела шли не так хорошо. Если богатый человек имел политические амбиции, было особенно важно, чтобы он делал щедрые дары, дабы увеличить число приверженцев» (Ewers, 1955, p. 242).

Реакцией на общий дефицит продуктов было усиление дележа. В этом отношении типичны голодные зимние времена: «Тогда богатый, сделавший осенью хорошие запасы, должен был делиться с бедным» (Ewers, 1955, p. 167). Ранговая структура общины также была призвана облегчать положение: охотники должны были вываливать перед предводителем группы содержимое своих сумок, а предводитель — разрезать добытое на куски и делить поровну между всеми семьями. Когда добыча становилась более обильной, эта «примитивная форма рационирования пищи» уже не применялась, и предводитель переставал играть роль центрального распределителя (pp. 167–168).

С.2.3 *Степные кри* — Та же тенденция: кто побогаче, делится мясом с безлошадными, при случае раздает лошадей — за что от бедного взамен получает не мясо, а преданность (Mandelbaum, 1940, p. 195). И иные проявления сооотношения щедрости и обеспеченности, общего для индейцев Великих равнин (pp. 204, 221, 222, 270–271; см. также Wallace and Hoebel, 1952, p. 75 et passim о команчах; Coues,1897, p. 337 о мандан — деревенских индейцах).

С.2.4 *Канза* — Хантер пишет, что если кто-то не мог выполнить обязательства по договорному обмену из-за болезни или неудачной охоты, то его не объявляли злостным должником

и дружественные отношения с ним не прерывались. Но тот, кто не выполнял обязательств по лени, считался плохим индейцем, и друзья обычно отворачивались от него — однако такие типы были редки (Hunter, 1823, p. 295). Более того, «...никто из людей с хорошей репутацией не испытывал нужды или лишений, если другие в общине были в силах предотвратить это. В таких случаях индейцы оказывались необычайно щедрыми, всегда удовлетворяли потребности друзей за счет своих излишков» (p. 296).

Генерализованная реципрокность явно усиливалась в тяжелые времена. «Всегда при общей нехватке средств к существованию люди реципрокно давали в долг друг другу, или, скорее, делились своими запасами, пока те не иссякали. Я это говорю, имея в виду тех, кто был трудолюбив и имел доброе имя. В противном случае, на нужду человека смотрели сравнительно безразлично, хотя его семья и получала долю из запасов, ставших общими из-за общей нужды (p. 258).

С.2.5 *Степные оджибве* — Таннер и его семья оджибве*, страдая от голода, добираются до стоянки оджибве и оттава; вожди собирают сходку, чтобы обсудить положение пришельцев, и местные мужчины один за другим добровольно вызываются поохотиться для Таннера и его людей; жена брата отца Таннера** скупа по отношению к нему, но муж бьет ее за это (Tanner, 1956, pp. 30–34). В подобных же обстоятельствах, однажды зимой, одна из домашних общин оджибве требовала серебряные украшения или другие ценности взамен предоставленного семье Таннера мяса. Это требование — отплатить за помощь — возмутило Таннера, ведь его люди были голодны: «Я раньше не сталкивался у индейцев с подобными претензиями. Они, как правило, готовы поделиться своими запасами с любым, кто нуждается и приходит к ним» (p. 47, см. также pp. 49, 60, 71–73, 75, 118, 119).

Однажды, когда на стоянке оджибве свирепствовала эпидемия и всем не хватало пищи, Таннеру и еще одному охотнику удалось убить медведя. «Из мяса этого зверя, — писал он, — нам нельзя было съесть ни кусочка, мы принесли его на стоянку и раздали по равной доле каждому семейству» (p. 45). В другом подобном случае один индеец, застреливший двух лосей, пытался потихоньку разделить добычу с Таннером, утаив ее от остального лагеря. Таннер, будучи «лучшим, чем тот, индейцем, отказался, пошел на охоту, убил четырех медведей и раздал мясо голодающим (p. 163).

А вот об особом экономическом поведении индейцев, ставших на тропу войны: если у участника боевого отряда недоставало мокасин или чего-то еще из амуниции, он брал в руки вещь, в которой нуждался, и подходил к хорошо обеспеченному человеку на стоянке — последний обычно молча давал желаемое; или же предводитель отряда шел от одного к другому, собирая то, что было нужно неимущему воину (p. 124).

С.3.0 *Разное*

С.3.1 *Нуэры* — См. цитаты в тексте этой главы: «Родственники-мужчины должны помогать друг другу, и если у одного есть в избытке что-то хорошее, он должен поделиться с соседями. Соответственно, ни у одного нуэра никогда не было накоплений» (Evans-Pritchard, 1940, p. 183). Характерна генерализованная реципрокность между имущими и неимущими, особенно между близкими родственниками и соседями — в скученных поселениях и в засушливые сезоны, а также в периоды общей нехватки пищи (pp. 21, 25, 84–85, 90–92; 1951, p. 132; Howell, 1954, pp. 16, 185–186).

* Таннер был женат на индеанке.

** Включившись в жизнь индейцев, Таннер был как бы адаптирован в их родственную систему и приобрел весь тот набор родственных связей, которым должен обладать настоящий индеец.

С.3.2 *Куикуру (верхн. Ксигну)* — Контраст между тем, как обращаются с урожаем главной культуры — маниока, — с одной стороны, и с урожаем маиса, с другой, может служить поучительной иллюстрацией соотношения между дележом и имеющимися в распоряжении дающих запасами. Домохозяйства куикуру в основном самодостаточны; они редко делятся друг с другом, особенно маниокой, которая выращивается с легкостью и в избытке. Но маис во время пребывания Карнейро у куикуру выращивали только пятеро человек в деревне, и их урожай делился на все сообщество (Carneiro, 1957, p. 162).

С.3.3 *Чукчи* — Вопреки тому, что у антропологов они имеют противоположную репутацию, в действительности чукчи удивительно щедры «со всяким, кто попал в беду» (Bogoras, 1904–09, p. 47). Сюда относятся и чужаки, такие, как бедные семьи ламутов*, получавших пропитание от соседних богатых чукчей бесплатно, а также голодающие русские поселенцы, для которых чукчи забивали оленей за малую плату или даром (p. 47). Во время ежегодного осеннего забоя оленей около третьей части мяса выделялось гостям, которые не должны были ничего давать взамен, особенно если были бедны; однако чукчи соседствующих стойбищ могли в таких случаях обмениваться забитыми животными (p. 375). При серьезных напастях, резко снижавших поголовье оленей, соседние стойбища — не обязательно родственники — могли оказывать помощь (p. 628). Табак высоко ценится у чукчей, но не экономится, когда его мало; «...табак для последней трубки делится между курильщиками или же трубка пускается по кругу» (pp. 549, 615 и след., 624, 636–638).

С.3.4 *Калифорния и Орегон* — «Богатый человек» Толова-Тутутни был, как мы уже отмечали, источником помощи для своих людей (Drucker, 1937). Более бедные люди зависели от щедрости более богатых. «В деревенской общине преуспевающий делился пищей с непреуспевающим» (DuBois, 1936, p. 51). Кребер пишет, что у юрок пища иногда продавалась, «хотя ни один достаточно обеспеченный человек не опускался до подобной практики» (Kroeber, 1925, p. 40), имея склонность скорее к генерализованному, нежели к сбалансированному обмену. Кребер также отмечает, что небольшие подарки у юрок обычно реципроцировались, так как «дарить, считали они, — это роскошь богатых» (p. 42, ср. p. 34 о шедром разделе рыбы удачливыми рыболовами). Мясо, рыба и тому подобное, добытое в большом количестве семьями патвин, шли деревенскому вождю для распределения среди нуждающихся семей; более того, неимущая семья могла потребовать пищу у удачливых соседей (McKern, 1922, p. 245).

С.3.5 *Океания* — Комплекс меланезийского бигмена, где бы он ни существовал, свидетельствует о преобладании генерализованной реципрокности в обмене между людьми, в разной степени состоятельными.

То представление о таитянской щедрости, которое дает описание миссионеров с корабля Дафф, особенно представление о принципе *richesse oblige*** , возможно, слишком хорошо, чтобы быть правдой, во всяком случае слишком хорошо, чтобы быть аналитически адекватным: «Все дружелюбны и щедры, даже безгранично; они едва ли в чем-то откажут друг другу, если просьбы настойчивы. Подарки они дарят с легкостью, даже очень дорогие. Бедность никогда не делает человека презираемым; но быть пресыщенным и завистливым — величайший стыд, и это заслуживает порицания. Если человек проявляет признаки неисправимой жадности и отказывается поделиться с кем-то при необходимости, его соседи

* *Ламуты* — устаревшее название эвенов.

** Богатство обязывает (*фр.*) — по аналогии с крылатым выражением ***noblesse oblige*** (положение [*букв.* знатное происхождение] обязывает).

скоро уничтожат все, чем он владеет, и поставят его на один уровень с беднейшими, едва ли оставив ему крышу над головой. Они скорее отдадут последнюю рубашку, чем позволят называть себя пире-пире, или „скупой"» (Duff Missionaries, 1799, p. 334).

Ферс описывает дележ у маори в пользу нуждающихся более умеренно: «Во времена трудностей с продовольствием... люди, как правило, не удерживают для себя продуктов своего труда, а делят их среди других жителей деревни» (Firth, 1959a, p. 162). Для новозеландских лесов так же верно, как и для суданских саванн, то, что «Голод или нехватка самого необходимого в одной семье были невозможны, пока другие семьи в деревне имели пищу в достатке» (p. 290).

Интересный вариант реакции на общую скудость представляет возделывание резервных участков земли, организовавшееся властями для общего блага на бедных пищей полинезийских атоллах: урожаем с этих участков общинники периодически пользовались совместно (напр., Beaglehole, E. and P., 1938; Hogbin, 1934; MacGregor, 1937). Однако повторное изучение тикопиа Ферсом и Спиллиусом дает, возможно, наиболее содержательный и репрезентативный отчет о реакциях примитивного общества на продолжительный и острый недостаток пищи. Реакции зашли далеко: в то время как широкое перераспределение пищи не получило развития, воровство, а также ограничение дележа рамками домохозяйства — получили. Такие реакции — увеличение негативной реципрокности и уменьшение сектора генерализованного обмена — видимо, прогрессировали, усиливаясь по мере углубления кризиса. Нам трудно судить об адекватности анализа Ферса и Спиллиуса, но, по крайней мере, полезно процитировать некоторые замечания Ферса, суммирующие наблюдения о поведении при обмене во время голода: «В общем, можно сказать... что, в то время как нравы под натиском голода падали, манеры выстаивали. В периоды самого острого дефицита пищи сохранялись традиционные способы подавать еду... Но хотя *по форме* весь этикет гостеприимства продолжал соблюдаться в течение всего голодного периода, *по сути* обычаи в корне изменились. Фактически, с гостями перестали делиться пищей. Более того, приготовив еду, ее... прятали — иногда даже запирали в ящике... И это проявлялось даже по отношению к родственникам, хотя и не в той же мере, как по отношению к тем, на кого распространялись общие правила гостеприимства. С родными, являвшимися в дом, обходились так же, как с обычными гостями; с ними не делились пищей... Если в доме имелась еда, кто-то из домашних всегда оставался, чтобы охранять ее. При этом, как говорили Спиллиусу, обитатели дома часто не столько боялись посторонних воров, сколько неожиданно нагрянувших родственников, которых в хорошие времена непременно пригласили бы войти и взять, что понравится.

В условиях кризиса родственные отношения модифицировались так, что крупные родственные группы — когда дело касалось потребления — дробились и атомизировались, а мелкие индивидуальные домохозяйства, напротив, интегрировались. (Домохозяйство, чаще всего, представляло собой элементарную семью, но порой включало и других родственников). Создавалось впечатление, что даже на пике голода внутри элементарной семьи полный раздел пищи продолжал быть нормой. Атомизация имела тенденцию быть наиболее сильной, когда пищи оказывалось отчаянно мало — и следует помнить, что запасы еды значительно варьировали в разных группах, в зависимости от их размеров и количества земли, которой они владели. Но в одном сила родственных связей все же проявляла себя: в обычной практике соединения запасов — пусть и очень скудных — если только нехватка пищи не достигала крайнего предела. Близкородственные домохозяйства „объединяли печи" (*tau uma*): каждое домохозяйство делало свой вклад, принося продукты, и затем вся „соединенная" пища готовилась в общей печи и потреблялась во вре-

мя совместной трапезы... Тикопия во время голода избегали, где возможно, общей ответственности или неопределенной ответственности по отношению к родственникам, но не проявляли расположения отвергать ответственность, если рамки ее были особо определены предварительными условиями или договоренностью. Что голод сделал, так это выявил солидарность внутри элементарной семьи. Но он также ясно показал силу других персонально признанных родственных связей...» (Firth, 1959a, pp. 83–84).

С.3.6 *Бемба* — Высокий уровень генерализованной реципрокности, связанной с различиями в обеспеченности пищей, а также во время общих голодных сезонов. Так, «Если урожай человека был погублен неким внезапным катаклизмом или если человек посеял недостаточно для собственных нужд, родственники в его деревне могли оказаться в силе помочь ему, давая корзины с зерном или предлагая участвовать в их трапезах. Но если все сообщество посетила одна и та же напасть, например, налетели тучи саранчи или бродячий слон потоптал посевы, глава домохозяйства вместе с семьей переберется жить в другое место, где тоже есть родственники, которые окажут гостеприимство, и где пища не так скудна... Гостеприимство такого рода обычно практикуется в голодные сезоны, когда семьи ходят по стране, „ища каши"... или „убегая от голода"... Поэтому нормативные родственные обязательства приводят к особому типу распределения пищи, как внутри деревни, так и среди живущих по-соседству. Такого не найти в современных сообществах, где господствует индивидуализированная домашняя экономика» (Richards, 1961, pp. 108–109). «Экономические условия, при которых живет [женщина бемба], делают необходимым скорее реципрокный дележ пищевыми продуктами, нежели их накопление, и простирают ответственность индивида за пределы его собственного домохозяйства. Очевидно, поэтому женщине бемба невыгодно иметь намного больше зерна, чем имеют ее подруги. Она все равно вынуждена будет раздать его. После очередного нашествия саранчи жители деревни, чьи участки избежали опустошения, жаловались, что на самом деле они не богаче, чем их соседи, потому что „наши люди приходят и живут с нами или просят у нас корзины проса"» (pp. 201–202).

С.3.7 *Пилага* — Таблица I в работе Генри (Henry, 1951, p. 194) указывает на то, что все «непродуктивные» (малопроизводящие или непроизводящие) люди в изучавшейся деревне — а это был, как мы помним, период очень скудный — получали пищу от большего числа людей, чем число тех, кому они сами давали еду. «Отрицательный» баланс этих случаев — старые и слепые, пожилые женщины и т. п. — изменялся от -3 до -15, и восемь человек, перечисленных как «непродуктивные», составляли более половины тех, кто проявлял такой отрицательный баланс. Это противоречит основной тенденции пилага: «Из таблиц сразу станет ясно, что один пилага в целом дает большему числу людей, чем то, от которого получает, но что с непродуктивными пилага дело обстоит наоборот» (pp. 195–197). Отрицательный баланс непродуктивных людей проявляется как в количестве трансакций, так и количестве людей, которым дают, за вычетом тех, от кого получают (p. 196). В таблице III, представляющей приблизительные отношения полученного количества пищи к отданному, десять человек перечислены как непродуктивные, и для восьми из них поступление превышало отдачу; шестеро перечислены как очень или необычайно продуктивные, и у четверых отдача превышала поступление, у одного поступление превышало отдачу, и еще у одного они были равны (p. 201). Я привожу здесь эти примеры, чтобы показать, что в основном те, кто имел пищу, делился ею с теми, у кого ее не было.

МЕНОВАЯ СТОИМОСТЬ И ДИПЛОМАТИЯ ПРИМИТИВНОЙ ТОРГОВЛИ

Антропологическая экономика с полной ответственностью может утверждать, что одна из теорий стоимости принадлежит ей. Это теория, оформившаяся на основе эмпирического опыта, накопленного в ее собственной вотчине примитивных и крестьянских экономик. Там, во многих обществах, были обнаружены «сферы обмена», которые закрепляют за различными предметами различные позиции в моральной иерархии *ценностей*. Это и есть не что иное, как теория меновой стоимости. Характерно, что различия в ценностях, придаваемых вещам, определяются пределами, за которыми этими вещами нельзя обмениваться, т. е. как бы неконвертируемостью предметов, принадлежащих различным сферам; а что касается трансакций («конвертирования») внутри каждой конкретной сферы, то никаких детерминант цен или курсов* до сих пор не было выявлено (ср. Firth, 1965; Bohannan and Dalton, 1962; Salisburi, 1962). Так что наша теория — это теория стоимости, формируемой не обменом, или неменовой стоимости. Она может быть столь же соответствующей экономике, которая не основана на принципах здорового бизнеса, сколь и парадоксальной, с точки зрения рыночной системы. Но, тем не менее, ясно, что антропологическая экономика должна будет либо дополнить свою теорию стоимости теорией меновой стоимости, либо именно на этом рубеже покинуть поле битвы, сдав его обычным силам бизнеса: предложению, спросу и равновесной цене.

Настоящая глава — своего рода рекогносцировка с дальним прицелом отстоять все-таки право антропологии на данную территорию. Но это будет предприятие во всех отношениях соответствующее по своему уровню «Экономике Каменного Века» — причем скорее раннего, чем позднего. В арсенале наших интеллектуальных боевых средств — одни только грубые чопперы**, которые пригодны лишь для весьма неде-

* К сожалению, М. Салинз не поясняет некоторых других широко используемых в этой главе терминов, в частности, чрезвычайно многозначного слова *rate*, а также словосочетаний *exchange rate* и *rate of exchange*. Первое он часто использует как аналог слова «цена» («price»), с той только разницей, что имеется в виду плата за те или иные предметы другими предметами, а не деньгами, в ряде случаев в русском переводе обойтись без слова «цена» именно в таком значении представлялось невозможным. Второй термин переводится как «курс обмена» (при этом имеется в виду традиционно установленное в данном районе и в данное время количество одних вещей, которыми расплачиваются за другие вещи). Наконец, третий термин чаще всего переводится как «условия обмена» и означает совокупность курсов обмена (или обменных курсов), действующих в данном месте в данное время.

** *Чопперы* — каменные орудия эпохи нижнего и среднего палеолита.

ликатных ударов по цели и, вероятнее всего, скоро раскрошатся об упорный эмпирический материал.[1]

Потому что факты трудны. Правда, они часто не согласуются с ортодоксальной концепцией предложения и спроса, и, как правило, эта несогласованность сохраняется, даже если — при отсутствии закрепляющих цены рынков — в понятия «предложения» и «спроса» вкладываются более соответствующие конкретным условиям значения, чем предусмотренные имеющимися техническими определениями (а именно, количество вещей, которые будут доступны и востребованы за соответствующие цены). Эти же самые факты, однако, столь же смущают антропологов в их установившихся представлениях, как и те, что начинаются с приоритета «реципрокности» в примитивных экономиках, что бы ни имелось в виду под этим термином. На самом деле, факты смущают потому, что мы редко даем себе труд сказать, что́ именно она (реципрокность) значит как способ обмена.

Но ведь «реципрокность», которая «воспринимает» точные материальные показатели, редко встречается. Характерная черта обмена в примитивных обществах — неопределенность условий. При различных трансакциях похожие предметы обмениваются (идут друг за друга) в различных пропорциях — особенно в контексте ординарных трансакций: повседневные дарения и взаимопомощь, хозяйственные отношения внутри родственных групп и общин. Заинтересованными людьми вещи могут считаться сопоставимыми в любых соотношениях и при любых обстоятельствах, вариации условий обмена могут случаться в один и тот же временной период, в том же самом месте, в одних и тех же экономических обстоятельствах. Иными словами, те явления, которые обычно считаются обусловливающими несовершенство рынка*, здесь, кажется, не воспринимаются как отрицательные.

И разнообразие реципрокаций не может быть отнесено на счет этого главного несовершенства, торга—купли—продажи, при котором взаимосвязь между различными действиями минимальна, а конкуренция сводится к своим крайним формам азиатской конфронтации между покупателем и продавцом. Торг, влиянию которого теоретически можно было бы приписать неопределенность условий обмена, является слишком нетипичной стратегией в примитивных обществах, чтобы взвалить на него груз объяснений общего характера. Большинству примитивных народов он совершенно неизвестен, у остальных к нему прибегают преимущественно эпизодически, при обмене с чужестранцами.

(Да позволено мне будет сделать не вполне уместное отступление, ни в коем случае не оправдываемое впечатляющей личной невежественностью в Экономике. Допущение крайних ситуаций, приближающихся к теоретическому нулю или пограничному случаю,

[1] Я здесь не пытаюсь рассуждать об общей теории стоимости. Моя главная забота — меновая стоимость. Под меновой стоимостью товара (А) я имею в виду количество других товаров (В, С и т. д.), получаемых за него — как в знаменитом куплете: «Стоимость вещи — это как раз столько, сколько она может принести». Что касается исторических экономик, рассматриваемых здесь, то остается выяснить, приближается ли эта «меновая стоимость» к «стоимости» Рикардо—Маркса, общественно необходимому труду, заключенному в продукте. Если бы не неопределенность, обусловленная тем, что в различных сферах обмена за различными товарами закрепляются относительные ранги (или позиции, статусы), термин «относительная стоимость» мог бы быть во всех смыслах более приемлемым, чем термин «меновая стоимость». Там, где контекст позволяет, я заменяю этот последний первым. Термин «цена» резервируется для меновой стоимости, выраженной в деньгах.

* Препятствия свободной конкуренции.

кажется, тем не менее, весьма типичным для попыток приложить формальный аппарат экономики бизнеса к примитивным экономикам: спрос с замещающим потенциалом и гибкостью рынка пищевых продуктов в кишащем людьми городе, вроде падения ассортимента на рыбном базаре к концу дня — не говоря уже о материнском молоке «как о предпринимательском капитале» [Goodfellow, 1939] или о тавтологических объяснениях того, почему не работают основные схемы, повторением одной и той же, похожей на заклинание, формулы о «местном предпочтении социальных ценностей материальным». Получается, что примитивные народы как-то умудрились создать экономическую систему при таких теоретически маргинальных условиях, при которых, в соответствии с формальной моделью, система должна потерпеть крах.)

По правде говоря, как кажется, примитивные общества плохо поддаются систематизации. Практически невозможно вывести из какой бы то ни было сводки этнографических данных об актах обмена стандарт действующих условий (ср. Driberg, 1923, p. 94; Harding, 1967; Pospisil, 1963; Price, 1962, p. 25; Sahlins, 1962b). Этнограф может заключить, что эти люди не закрепляют конкретных представлений о ценности за теми или иными из своих вещей. И даже если подобная таблица меновых эквивалентов бывает составлена — неважно, сколь сомнительным путем, — реальные обменные процедуры часто отходят от выделенных стандартов, проявляя, однако, тенденцию приближаться к ним при обмене на периферии социальной жизни — например, между представителями разных общин или племен, — в то время как в широкой сфере внутригруппового обмена, где действуют факторы близости родства, ранговой иерархии и относительного изобилия, постоянно происходят отклонения вниз-вверх с весьма большой амплитудой. Последняя характерная особенность очень важна: материальный баланс в отношениях реципрокности подчинен именно этой социальной сфере. Наш анализ меновой стоимости, таким образом, начинается там, где закончился анализ «социологии примитивного обмена».

В главе 5 подробно обсуждалась то, как материальные условия формируются социальной организацией. Суммируя очень сжато: с одной из возможных позиций рассмотрения, структура племени представляет серию концентрических кругов, начиная от тесно спаянного круга домохозяйства и небольшого селения и расширяясь через более обширные и диффузные зоны региональной и племенной солидарности до неопределенной и темной межплеменной арены. Это одновременно и социальная, и моральная модель племенного универсума, определяющая соответствующие степени силы действия общих интересов и поведенческие стереотипы для каждого круга. Обмен — это также поведение, определяемое моралью и регулируемое ею же. Поэтому реципрокность является лишь общей нормой в наиболее тесных (внутренних) кругах: отдача за подарок предписана только на неопределенных условиях, время и количество реципрокаций остается открытым вопросом, решение которого зависит от будущих потребностей исходного дарителя и возможностей получателя; таким образом, движение предметов может быть несбалансированным или даже односторонним в течение очень длительного периода. Но, покидая эти внутренние круги неопределенных отдач, мы находим сектор столь непрочных социальных отношений, что поддерживать их можно только с помощью единовременного и сбалансированного обмена. В интересах долговременных

торговых контактов и под защитой таких социальных механизмов, как «торговое партнерство», эта зона может быть расширена вплоть до межплеменного взаимодействия. За пределами внутренней экономики вариативной реципрокности имеется круг более или менее широкого простирания, для которого характерна некоторая корреляция между установленными обычаем и установленными *de facto* нормами эквивалентности. Это, таким образом, наиболее многообещающий для исследования условий обмена круг.

Подобно тому как происхождение денег традиционно связывалось с внешними рынками — и, во многом, по подобным же причинам, — задача создания теории стоимости для примитивных обществ также тяготеет к внешним пределам обменных взаимодействий. Дело не только в том, что здесь приветствуются сбалансированные действия, но и в том, что обменные процедуры, внутренне присущие самой экономике, имеют тенденцию распадаться на составные части и объединяться, поскольку аморальность «обращения» воспринимается как незначимая ввиду социальной отдаленности. Предметы, которые пребывают сами по себе (как бы разделены) внутри сообщества, здесь становятся взаимными эквивалентами. Особого внимания заслуживают обменные процедуры между друзьями по обмену и родственниками по обмену, так как эти отношения обусловливают экономическую справедливость и определяют условия обмена. В соответствии с этим, последующие изыскания будут сосредоточены на партнерской торговле и, что отходит от принятой практики, всего на нескольких конкретных примерах, относящихся, однако, к тихоокеанским регионам, прославившимся своей традиционной коммерцией.

Три системы торговли

Мы исследуем три сети региональных систем обмена, представляющих, помимо прочего, три различных структурных и экологических типа: системы районов Витиаз Стрейтс и Хуон Галф на Новой Гвинее и межплеменную цепь обмена в северном Квинсленде (Австралия). В каждом из трех случаев в условиях обмена просматривается своего рода игра спроса и предложения. Однако наличие некоторого влияния соотношения спрос/предложение делает системы обмена в целом еще менее понятными, чем они были бы без него. Ведь в рассматриваемых здесь системах обмена полностью отсутствует тот вид рыночной конкуренции, который один, согласно экономической теории, дает спросу и предложению такую власть над меновой стоимостью.

Существенные характеристики сети обмена северного Квинсленда продемонстрированы на графике (рис. 6.1), составленном на основе краткого описания, которое дано Шарпом (Sharp, 1952). По своей структуре, это простая цепь обмена: одна община (локальная группа)* связана с другой в длинной линии, тянущейся приблизительно на протяжении 400 миль на юг от побережья Кейп-Йорка. Каждая группа ограничена

* В англоязычной литературе общины традиционных обществ обозначаются двумя основными терминами: *band* и *community*. Первый применяется к общинам неспециализированных охотников и собирателей, имеющим относительно простую структуру и низкую численность, второй — к общинам производящих обществ, характеризующимся более сложной структурой и более высокой численностью. Здесь имеются в виду общины первого типа, которые иногда также именуются «локальными группами».

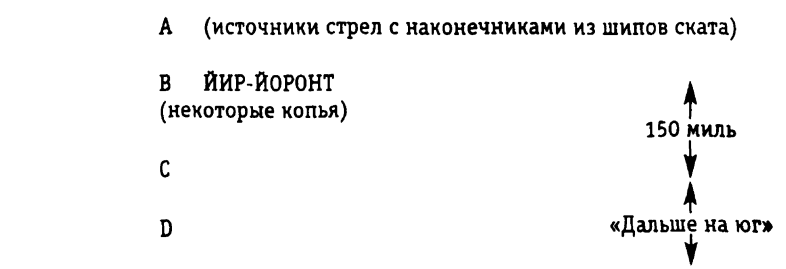


Рисунок 6.1. Квинследская цепь обменов

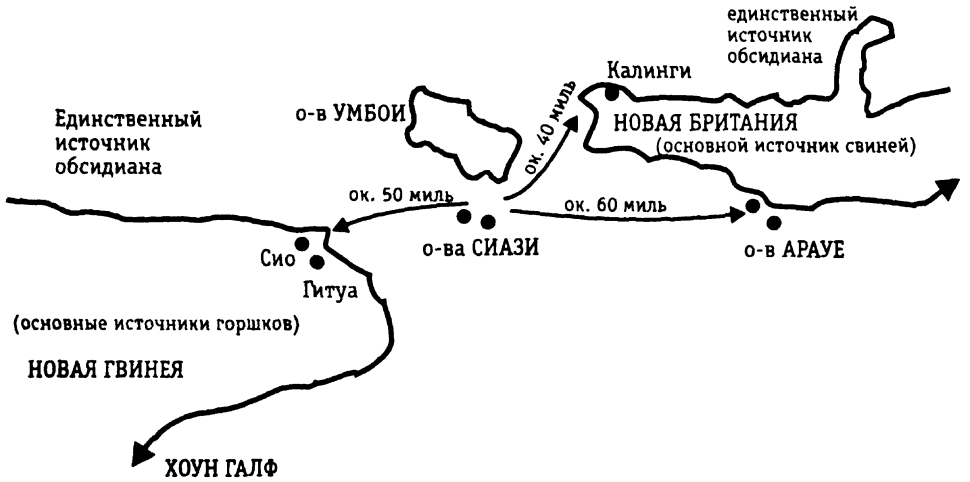
Источник: Sharp, 1952.

в своих контактах ближайшим соседством и, таким образом, с отдаленными общинами связана лишь косвенно. Сама по себе система действует в форме обмена подарками между старшими мужчинами, являющимися классификационными братьями друг другу. Исходя из наблюдений, сделанных у йир-йоронт, Шарп смог привести некоторые подробности об обмене топорами и копьями по всей длине цепи. Этой информации достаточно, чтобы документировать влияние спроса/предложения на характер обменных сделок. Он заключается в простом принципе, при котором, если в районной сети обменный курс предмета (А) в соотношении с другим предметом (В) поднимается пропорционально расстоянию от места, являющегося источником А, то будут основания предполагать, что относительная стоимость А возрастет *pari passu** с «реальными» затратами и дефицитом, т. е. с уменьшением предложения и, возможно также, с увеличением спроса. Различия в условиях обмена топоры—копья на протяжении квинслендской цепи будут отражать «двойную игру» этого принципа. У йир-йоронт, поблизости от северного источника копий, 12 копий пойдут за один топор; примерно на 150 миль южнее, т. е. гораздо ближе к источнику топоров, соотношение упадет до одного копья за один топор; на самом юге условия обмена (очевидно) будут предполагать «несколько» топоров за одно копье. Вот положение, которое отвечает спросу и предложению и, на первый взгляд, соответствует ортодоксальной Экономической Теории.

Система района Витиаз Стрейтс приводит к такому же положению, но другими организационными путями (рис. 6.2). Имея один организационный центр — острова Сиази,

* Одновременно и равно (*лат.*).

А. Географический ареал торговой сферы сиази



В. Некоторые результаты посреднических торговых операций сиази

	Сиази начинают с этого				Сиази заканчивают этим
(1)	1 свинья →	5–10 тюков саго (на Умбои) →	50–100 горшков (Сио-Гитуа) →		5–10 свиней (Новая Британия)
(2)	1 свинья →	50 фунтов красной охры (на Умбои) →	50 горшков (Сио-Гитуа) →		5 свиней (Новая Британия)
(3)	12 кокосовых орехов →	3 горшка (у Сио-Гитуа) →	1 блок обсидиана (Калинги) →	10 горшков (Сио) →	1 свинья (Новая Британия)
(4)	20–40 кокосовых орехов →	10 горшков (у Сио-Гитуа) →	1 собака (Новая Британия) →		1 свинья (Новая Гвинея)

Рисунок 6.2. Посредническая прибыль торговцев сиази

Источник: Harding, 1967.

откуда снаряжаются торговые экспедиции, — она представляет собой одну из многочисленных меланезийских торговых сетей, созданных под эгидой торговых посредников, подобных древним финикийским. В своих регионах лангалонга острова Малаита, жители острова Тами, араве Новой Британии, манус островов Адмиралтейства и билибили Новой Гвинеи занимаются тем же делом. Такой способ посреднической торговой адаптации отдельных этнических групп заслуживает краткого пояснения.

Эти торговые группы, несмотря на центральное положение мест своего расселения, являются маргинальными по условиям жизни. Часто их жилища гнездятся, как на насестах, на ненадежных свайных платформах посреди какой-нибудь лагуны, и эти люди бывают лишены даже *клочка* земли, куда можно было бы отправиться за своими или чьими-то еще ресурсами, без которых нельзя воспользоваться дарами моря — им негде взять даже древесину для лодок или волокно для рыболовных сетей. Их технические средства производства и технические средства, используемые при обмене, импортируются, не говоря уже о товарах, являющихся предметами обмена. И все же эти торговцы обычно самые богатые люди в своем районе. Жители островов Сиази занимают около одной трехсотой части земли в районе Умбои (включающем большой остров с тем же названием), но составляют примерно четверть его населения (Harding, 1967, p. 119).[2] Их процветание обеспечивается торговыми дивидендами, стекающимися из ряда деревень и с нескольких островов, которые гораздо лучше одарила природа, но жители которых соблазняются коммерцией с сиази по целому комплексу причин, начиная от материальных и кончая матримониальными. Сиази регулярно обменивали рыбу на корнеплоды у жителей нескольких деревень соседнего острова Умбои и были единственными поставщиками керамики для многих групп района Витиаз, доставляя ее морем из немногочисленных центров изготовления на севере Новой Гвинеи. Точно так же они контролировали поставки обсидиана из одного источника на Новой Британии. И по крайней мере не менее важным было то, что жители Сиази создали для своих торговых партнеров редкий, если не исключительный, источник предметов, идущих на брачные выкупы и аккумулируемых как престижные ценности — например, изогнутые кабаньи клыки, собачьи зубы и деревянные чаши. В близлежащих районах Новой Гвинеи, Новой Британии или Умбои мужчина не мог взять жену без некоторых предварительных торговых операций с сиази — прямых или опосредованных. Общим результатом предпринимательской деятельности сиази явилась, таким образом, торговая система особого экологического типа: круг сообществ, объединяемых торговыми плаваниями расположенной в центре группы, которая, будучи сама обделенной природными богатствами, в результате пользуется стекающимися к ней богатствами окружающих групп.

Конкретная модель такой экологической системы определяется некоторыми установившимися отношениями между участниками обмена. Хотя территории торгующих между собой народов часто соприкасаются или даже отчасти перекрывают друг друга, группа, подобная сиази, практически монополизирует все перевозки. «Конкуренция» здесь драматически «несовершенна»: в пределах этого круга отдельные далеко заброшенные деревни

[2] «Манус... имеющие наиболее неблагоприятное из всех племен этой части архипелага местоположение, являются, тем не менее, самыми богатыми и обладают самым высоким уровнем жизни» (Mead, 1937a, p. 212).

лишены возможности вступать в прямые контакты друг с другом. (Манус зашли столь далеко, что не позволяют другим народам своего круга иметь мореходные лодки или даже временно пользоваться ими [ср. Mead, 1937a, p. 210].) Наживаясь на отсутствии коммуникаций между удаленными друг от друга сообществами и вечно норовя изменить условия обмена в свою пользу, сиази в прежние («традиционные») времена любили распространять фантастические истории о происхождении товаров, которые они перевозили:

> ...Горшки для приготовления пищи поступали из трех далеко друг от друга расположенных районов внутренней части [Новой Гвинеи]. А на архипелаге [Умбои и близлежащие острова, а также западная часть Новой Британии] никакой керамики не производилось, и люди, получавшие горшки через сиази (а еще раньше через тамис), в прежние времена даже не имели представления, что эти глиняные керамические изделия были делом рук человеческих. Считалось, что это экзотические дары моря. Откуда взялось такое представление у не производящих керамику народов, не ясно. Сиази, однако, помогали его сохранению и усовершенствовали первоначальный сюжет. По их версии, горшки — это раковины гигантских глубоководных моллюсков. Сиос (один из народов Новой Гвинеи) якобы специализировались на добывании этих моллюсков: они ныряли за ними и, после того как съедали их мясо, продавали «раковины» сиази. Обман, если он действительно повышал ценность этих изделий в глазах покупателей, находил себе оправдание в той ключевой роли, которую горшки играли в шедшей морскими путями торговле (Harding, 1967, pp. 139–140).

По моему представлению (вынесенному из краткого посещения этих мест), сиази в своих россказнях скорее непосредственно усиливали эффект производства, чем эффект нехватки этих горшков — по местному принципу: «большой работа» сто́ит «большой плата»*. На самое что ни на есть изощренное меркантильное коварство накладывалась самая что ни на есть невинная трудовая теория стоимости. И вполне закономерно то, что традиционное партнерство системы Витиаз — своего рода «торговая дружба» — по своему социализирующему (объединяющему) эффекту на несколько порядков продвинутее, чем «родство по обмену» в квинслендской системе. Правда, что обменные операции между сиази и их партнерами следовали стандартным условиям. Но застрахованные своим центральным расположением и незаменимые для своих «друзей», интересами которых они вовсе не были глубоко озабочены, сиази на фоне этих условий «ловили то, что само в руки плывет». Условия обмена не только варьировали от места к месту в зависимости от спроса и предложения — если опять-таки судить по различиям в стоимости вещи соотносительно с расстоянием от места ее происхождения (Harding, 1967, p. 42 повсюду), — но сугубо монополистская практика могла давать и выгоды дискриминационного свойства. Как показывают отраженные на рис. 6.2 последовательности обменных актов, сиази, плавая туда и сюда, в принципе могли двенадцать кокосовых орехов превратить в свинью, а эту одну свинью опять-таки в целых пять. Выдающаяся примитивная *tour de passe-passe*** и еще одна кажущаяся победа интерпретации примитивной торговли в духе предпринимательского бизнеса.[3]

* Это приблизительный перевод с местного варианта «пиджин инглиш»: «big-fella work» is worth «big-fella pay» (*букв.*: «большой парень работать» сто́ит «большой парень платить»).

** Уловка (*фр.*).

[3] Необычный прием, используемый в системе торговли манус, указывает на состояние местного спроса. В обмене с балоан, у которых мало саго, один тюк саго, привезенный манус, идет за десять яиц

Система обмена района Хуон Галф не дает подобного подтверждения расхожим истинам, так как здесь специфические товары локального изготовления передаются по всей сети на одних и тех же условиях (Hogbin, 1951). Тем не менее, несложный анализ продемонстрирует, что спрос и предложение опять же оказывают влияние.

Имеющая конфигурацию полукруга, эта сеть также объединяет разнородные в этническом отношении общины побережья залива (рис. 6.3). Обмен, однако, осуществляется посредством взаимных плаваний-визитов: люди из данной деревни посещают

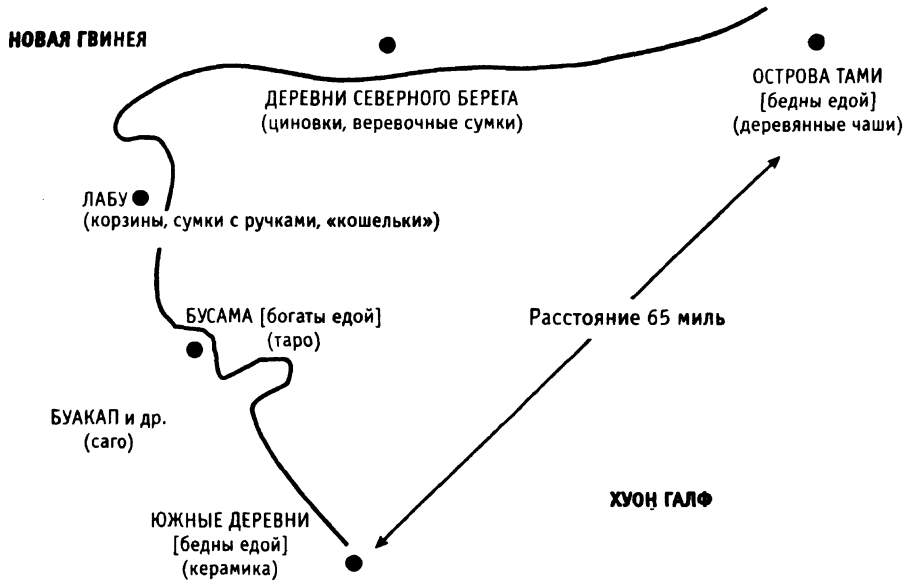


Рисунок 6.3. Торговая сеть Хуон Галф

Источник: Hogbin, 1951.

черных кур, разводимых балоан. Но в денежном эквиваленте (в раковинных деньгах) один тюк саго манус оказывается соответствующим всего лишь трем яйцам от кур балоан. (Ясно, если бы манус в любом месте могли конвертировать эти несколько видов товаров, они сорвали бы большой куш.) Точно так же, в повседневной торговле манус с узиаи (сухопутными людьми) спрос обозначается неравноценностью курсов такого свойства: одна рыба манус против десяти клубней таро или сорока орехов бетеля от узиаи; в то время как одна чашка лайма от манус идет за четыре клубня таро или восемьдесят орехов бетеля от узиаи. Мид комментирует: «Чтобы заставить морской народ [манус] снабжать сухопутные народы лаймом, ему внушают: „если хотите жевать бетель, вам нужен бетель для жвачки" [Бетелевая жвачка, или просто бетель, — популярный в Меланезии наркотик — включает три компонента: листья или плоды перечного растения бетель, орехи арековой пальмы и известь из толченых кораллов — лайм. — *Примеч. пер.*]» (Mead, 1930, p. 130). Иными словами, когда узиаи хотят лайма, они предлагают орехи бетеля, так как манус могут рассчитывать получить больше бетеля в обмен на лайм, чем на рыбу; если бы узиаи хотели рыбы, они принесли бы таро. О выигрыше манус с точки зрения трудовых затрат и о выгодах, извлекаемых благодаря вариациям спроса/предложения в различных районах, охватываемых торговой сетью манус, см. Schwartz, 1963, pp. 75, 78.

партнеров из нескольких других и, в свою очередь, принимают их у себя; чаще это деревни близлежащих районов побережья, чем удаленные друг от друга. Торговые партнеры являются родственниками, их семьи связаны установленными ранее брачными отношениями; их коммерция представляет собой дружественный обмен подарками, ценность которых сбалансирована в соответствии с традиционно установившимися курсами. Некоторые из этих курсов указаны в табл. 6.1.

Хогбин связывает локальную специализацию в тех или иных видах ремесла или производства пищи с различиями в распределении природных ресурсов. Каждая деревня или группа соседствующих небольших деревень имеет свою особую специализацию. Поскольку расстояния, в пределах которых предпринимаются торговые экспедиции, ограничены, деревни с центральным местоположением выступают как посредники при доставке специализированных товаров, производимых в крайних точках побережья залива. Так, жители деревни Бусама, в географической перспективе которых осуществлялось исследование этой системы обмена, переправляли на юг циновки, деревянные чаши и другие изделия, производившиеся на севере побережья, а на север передавали горшки, производившиеся в южных деревнях.

Как и другие торговые сети Новой Гвинеи, система Хуон не была полностью замкнутой. Каждая прибрежная деревня имела связь со своими непосредственными соседями во внутренних районах острова. Более того, на севере ареала Хуон жители островов Тами, будучи искусными моряками, привычными к дальним плаваниям, выполняли роль связующего звена между этой системой и системой Сиази; в традиционных условиях тами распространяли по всему побережью обсидиан с Новой Британии. (Горшечники южного берега точно так же переправляли свои изделия еще дальше на юг, хотя мало что конкретно известно об этой торговле.) В этой связи возникает вопрос: зачем выделять Хуон Галф в качестве самостоятельной «системы»? Имеется двойное обоснование. Во-первых, с точки зрения материальной, несколько деревень явно составляют органичное сообщество, удерживая в своем кругу подавляющее большинство производимых в пределах этого района предметов. Во-вторых, на организационном уровне, эта торговля, формы которой определяются родством и явно унифицированными наборами обменных курсов, ограничивается, по-видимому, районом залива.[4]

Против тех, кто склонен умалять практическое (или «экономическое») значение примитивной торговли, система Хуон Галф выдвигает решительные контраргументы. При отсутствии торговли некоторые деревни просто не могли бы существовать как корпоративные группы. В южной части побережья культивация растений затруднена природными факторами, и саго с таро туда приходится доставлять из районов, занимаемых бусама и буакап* (см. рис. 6.3 и табл. 6.1). «Без торговли южные группы [изготовители керамики] в самом деле не могли бы долго просуществовать в данной экологической ситуации» (Hogbin, 1951, p. 94). Точно так же, почвы, которыми располагают островитяне Тами (на северо-востоке), недостаточно хороши: «значительная часть их еды должна импортиро-

[4] Я не могу, однако, проверить эти утверждения; в случае, если они окажутся не заслуживающими доверия, некоторые предположения следующих параграфов потребуют пересмотра.

* Здесь, как и во многих других случаях, М. Салинз именует людей по названиям их деревень (или районов обитания), придавая географическим названиям вид этнонимов.

Таблица 6.1. Традиционные торговые эквиваленты, торговая сеть Хуон Галф

1. БУСАМА

ЗА		*БУСАМА ДАЮТ*
1 один большой горшок	=	с. 150 фунтов таро или 60 фунтов саго
24–30 больших горшков	=	1 маленькая лодка
1 маленький горшок	=	с. 50 фунтов таро или 20 фунтов саго
1 циновка	=	1 маленький горшок
3 циновки	=	1 большой горшок (или три шиллинга)*
4 кошелька	=	1 маленький горшок (или 1 шиллинг за пару)
1 корзина	=	2 больших чаши (или 1 фунт стерлингов)
1 чаша (обычных размеров)	=	10–12 шиллингов (более крупные дороже)

2. ДЕРЕВНИ СЕВЕРНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ

ЗА		*ДЕРЕВНИ СЕВЕРНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ ДАЮТ*
1 большой горшок	=	4 веревочных сумки или 3 циновки (или 6–8 шиллингов)
1 маленький горшок	=	1 циновка (или 2 шиллинга)
4 кошелька	=	1 циновка (или 1 шиллинг за пару)
1 корзина	=	10 циновок (или один фунт стерлингов)
1 резная чаша	=	еда, неизвестно какая

3. ЛАБУ

ЗА		*ЛАБУ ДАЮТ*
2 больших горшка	=	1 плетеная корзина (или 6–8 шиллингов)
1 маленький горшок	=	4 кошелька (или 2 шиллинга)
1 веревочная сумка	=	3 кошелька (или 2 шиллинга)
1 резная чаша	=	10–12 шиллингов

4. ДЕРЕВНИ-ИЗГОТОВИТЕЛИ КЕРАМИКИ

ЗА		*ДЕРЕВНИ, ИЗГОТОВЛЯЮЩИЕ КЕРАМИКУ, ДАЮТ*
150 фунтов таро или 60 фунтов саго	=	1 большой горшок
50 фунтов таро или 20 фунтов саго	=	1 маленький горшок
4 веревочных сумки	=	1 большой горшок
1 циновка	=	1 маленький горшок
3 циновки	=	1 большой горшок
4 кошелька	=	1 маленький горшок
1 корзина	=	2 больших горшка
1 резная чаша	=	8 шиллингов
1 маленькая лодка	=	24–30 горшков

* Помимо платы за чаши, деньги редко использовались в этой системе торговли в период ее изучения.

Источник: Hogbin, 1951, pp. 81–95.

ваться» (p. 82). Во всяком случае, еда на экспорт в плодородных районах, таких как район бусама, составляет значительную часть в общем объеме местного производства: «свыше пяти тонн таро ежемесячно» вывозится из общины, главным образом, в четыре южные деревни; в то время как сами бусама потребляют 28 тонн ежемесячно (непосредственно для поддержания жизни людей). По определяющим нормы питания стандартам, которые преобладают у бусама (p. 69), экспортируемого таро хватило бы, чтобы прокормить еще одно сообщество с примерной численностью в 84 чел. (Средняя численность населения одной деревни на побережье залива — 200–300 чел.; Бусама, насчитывающая 600 жителей, представляют собой исключительно крупную деревню.) В целом, таким образом, Хуон Галф являет модель, прямо противоположную модели Витиаз Стрейтс: периферийные общины здесь бедны природными ресурсами, центральные же — богаты, следствием чего является стратегический поток богатства от последних к первым.

Позволим себе некоторые предположительные заключения. О размерах этого потока можно судить по соотношению обменных курсов определенных периферийных и центральных товаров. Так, например, таро бусама идет по курсу 50 фунтов клубней за один маленький горшок или 150 — за один большой. Исходя из своей скромной осведомленности о районе в целом, я могу оценить этот курс как весьма благоприятный для горшков, если иметь в виду необходимые затраты рабочего времени. Хогбин, как представляется, придерживается того же мнения (p. 85). В этой связи Дуглас Оливер отметил — основываясь на наблюдениях в южной части о-ва Бугенвиль, где один горшок средних размеров стоил то же количество раковинных денег, что и 51 фунт таро, — что за последним «стоит несравненно больший объем труда» (Oliver, 1949, p. 94). С точки зрения трудовых затрат, расценки в торговле между бусама и деревнями, производящими керамику, представляются неэквивалентными. По преобладающим расценкам получается, что более бедные деревни присваивают для обеспечения собственного существования интенсифицированный труд более богатых.

Тем не менее, эта эксплуатация как бы вуалируется несправедливым приравниванием трудовых стоимостей. Этот обман, хотя никого и не одурачивает, создает все же подобие равноценности обмена. Горшечники преувеличивают (трудовую) стоимость своих изделий, в то время как бусама жалуются только на их потребительскую стоимость:

> Хотя этикет не допускает споров, мне было любопытно наблюдать, когда я сопровождал нескольких бусама в их торговой экспедиции на юг, как бусо (жители деревень, в которых производится керамика) продолжали «набивать цену», упирая на трудоемкость изготовления горшков: «Мы трудимся над ними целыми днями от восхода до заката, — снова и снова твердил нам один мужчина. — Добывать глину хуже, чем золото. Как у меня болит спина! И всегда к тому же есть опасность, что под конец горшок даст трещину». Представители нашей стороны (бусама) выражали согласие вежливым бормотанием, но последовательно переводили разговор на ухудшившееся качество теперешних горшков. Они ограничивались общими рассуждениями, не обвиняя никого конкретно, но попытка как-то отыграться была очевидной (Hogbin, 1951, p. 85).

Условия обмена, как уже было отмечено, примерно одинаковы на всем побережье залива. В любой деревне, где традиционно происходит обмен циновками, «кошельками»

и горшками, одна циновка идет за четыре сумки или за один маленький горшок. Такие расценки держатся независимо от степени удаленности места производства изделий: маленький горшок ценится в одну циновку и на юге, где делают горшки, и на севере, где изготовляют циновки. Непосредственное следствие этого — то, что живущие в центре не имеют никакой прибыли с оборота периферийных изделий, подтверждается Хогбином. Нет никакой «выгоды» для бусама в том, что они переправляют южные горшки на север и северные циновки на юг (Hogbin, 1951, p. 83).

Следовательно, простой принцип определения влияния спроса/предложения, применимый к системам района Витиаз и Квинсленда, где условия обмена варьируют в прямом соответствии с расстоянием от места производства, в случае Хуон Галф не работает. Но тогда «рынок» Хуон имеет иную структуру. Технически он не столь несовершенен. По крайней мере в потенциале, каждая данная община имеет больше одного источника, снабжающего ее каждым данным предметом, так что те, кто впадают в соблазн извлечения особых посреднических выгод, рискуют быть обойденными. Отсюда бытующее у бусама объяснение того, что они не могут получать посреднические пошлины: «Каждая община нуждается в изделиях всех остальных, и туземцы открыто признают свою готовность жертвовать экономическими выгодами ради того, чтобы оставаться в общей цепи обмена» (p. 83). Все это делает невозможным влияние спроса/предложения на условия обмена в отдельных локальных точках системы. Возможность уловить влияние спроса/предложения перемещается на более высокие уровни системы как единого целого. Такая возможность представится, если вопрос сформулировать следующим образом: отражает ли относительная стоимость одного товара в сравнении с другим, примерно одинаковая по всей системе, соответствующие совокупные спрос/предложение, характерные для всего района залива?

Примечательное исключение из правила унифицированных условий обмена, грубо нарушающее, как может показаться, самые элементарные принципы достойного бизнеса и здравого смысла, показывает, что дело именно в этом. Бусама платят 10–12 шиллингов за деревянные чаши островитян Тами и обменивают их в южных деревнях один к одному на горшки стоимостью в восемь шиллингов.[5] В порядке объяснения бусама говорят о южных изготовителях горшков: «Они живут в таком голодном краю. И потом нам нужны горшки и для самих себя, и для обмена на циновки и другие вещи» (Hogbin, p. 92). Далее, это объяснение, касающееся горшков, содержит интересные скрытые коннотации с таро, которое производят сами бусама. Бусама явно несут убытки в своей южной торговле из-за ограниченного спроса на таро на побережье залива в целом, особенно в северных деревнях, где производится целый ряд ремесленных изделий. «Рынок» сбыта таро практически ограничивается южными горшечниками. (В таблице обмена, составленной Хогбином [табл. 6.1], таро фигурирует только применительно к южной торговле; упоминания о таро исчезают при описании северной торговли.) Но если таро имеет мало спроса при обмене в системе в целом, то горшки, производимые только на юге, требуются повсеместно. Для бусама они становятся более чем товаром потребле-

[5] Современные деньги практически вытеснили кабаньи клыки, которыми традиционно расплачивались за чаши Тами, соответственно замене последних европейской валютой при выкупе за невесту в районе Финшхафен.

ния, — они становятся главным предметом торговли, без которого бусама окажутся отрезанными от севера и за который они, стало быть, готовы дорого платить с точки зрения трудовых затрат. Таким образом, классические силы бизнеса играют свою роль в том смысле, что относительная стоимость таро, измеряемая в горшках, отражает соответствующие спросы на эти предметы в районе Хуон Галф в целом.[6]

Можно сформулировать то же самое более абстрактно. Предположим, имеются три деревни, A, B и C, каждая из которых производит особые изделия — *x*, *y* и *z*, соответственно. Эти деревни соединены такой цепью обмена, при которой A обменивается с B, а B также и с C. Рассмотрим тогда обмен изделиями *x* на изделия *y* между деревнями A и B:

Деревни:	A	B	C
Изделия:	*x*	*y*	*z*

Если считать, что ни одно из этих изделий не перепроизводится, то количество изделий *y*, которое понадобится B, чтобы приобрести изделия *x*, будет отчасти зависеть от спроса деревни C на изделия *y* в сравнении с ее же спросом на изделия *x*. Если в деревне C спрос на *x* значительно выше, чем на *y*, то B, нацеленная на последующее приобретение *z*, будет готова давать более высокую цену в изделиях *y*, чтобы приобрести *x* у A. И напротив, если у C потребность в изделиях *y* сильно перевешивает потребность в *x*, тогда B будет стремиться дать меньше изделий *y* при обмене с A. Таким образом, курс обмена местными изделиями между любыми двумя деревнями будет суммировать спросы всех деревень, включенных в систему.

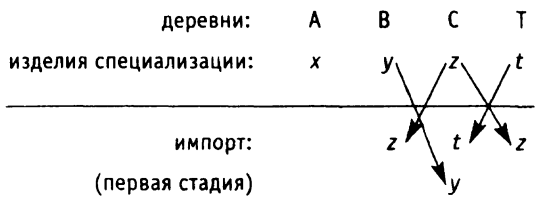
А теперь я сделаю длинное отступление. Хотя анализ небезосновательно прерывается именно в этой точке, когда стало понятным, что меновые стоимости в системе Хуон Галф подвергаются воздействию обычных сил рынка, нельзя не поддаться соблазну проникнуть дальше в область одновременно и более спекулятивную, и более реальную, где обнаруживаются не только определенные подтверждения данному тезису, но и некоторые откровения, касающиеся экологии, структурных ограничений и истории развития подобной системы.

[6] Бэлшоу сообщает о торговой системе в южном Массим, где, по-видимому, условия функционирования меновых стоимостей были сходны с условиями в районе Хуон Галф (Belshaw, 1955, pp. 28–29, 81–82). Он отмечает, однако, что курсы некоторых предметов обмена — орехов арека, горшков и плиток прессованного табака — варьировали от места к месту в зависимости от спроса. Я мог не совсем правильно понять приводимые им в подтверждение примеры, так как эти курсы даны в денежном эквиваленте (шиллинги), но что они, кажется, демонстрируют (если их сопоставить с опубликованной тем же автором таблицей меновых соотношений), так это то, что стоимости этих товаров, выраженные в их соотношении друг с другом, отражают соответственно предложение и спрос в южном Массим в целом, а не то, что их меновые стоимости варьируют локально, от места к месту (исключая, пожалуй, сделки, в которых использовались шиллинги). Конкретный товар будет стоить большее или меньшее количество другого в зависимости от общего предложения/спроса, но каким бы ни было соотношение в одном месте, оно будет таким же в другом. Опубликованные Бэлшоу таблицы, как представляется, указывают на почти одинаковые традиционные обменные курсы: например, один горшок идет за одну «связку» или один «пучок» орехов арека в нескольких местах (Тубетубе, Буасилаке, Милн Бэй), в то время как две плитки табака даются за одну «связку» арека в Судесте, и один горшок идет за две плитки табака в Сумараи (pp. 81–82).

В ключевом примере, который открыл представленный выше анализ, бусама оказались вынужденными смириться с чистыми потерями на чашах тами, надеясь, таким образом, стимулировать приток керамики с юга. Поскольку это был далеко не один обменный акт, а лишь составная часть последовательного цикла взаимосвязанных процедур, постольку он был необъясним сам по себе. Модель, состоящая из трех деревень, помогла пониманию, но все же она не способна адекватно представить все затруднения, в конечном счете материализовавшиеся при продаже чаши. Так как за этим обменным актом стоит целая серия предварительных обменных процедур, через посредство которых чаши тами перемещались с места на место вокруг всего залива и результатом которых был процесс обширной предварительной редистрибуции предметов местных специализаций. В надежде определить специфику этой редистрибуции и выявить материальные интересы, возникшие на ее основе, предлагается следующее гипотетическое построение.

Нам теперь потребуется модель из четырех деревень. Чтобы облегчить последующее возвращение к реальности, мы можем сохранить первые три (А, В и С), отождествляя В с бусама, А — с изготовителями керамики и добавив четвертую деревню Т, представляющую тами с их специализированными изделиями *t* (чашами). Предположим также, хотя это не совсем соответствует действительности, что экспортные изделия каждой общины в большом количестве требуются во всех остальных деревнях и что (это ближе к истине) каждая община обменивается только с деревней или деревнями, непосредственно соседствующими с нею. Целью предлагаемого экзерсиса будет перемещение чаш (*t*) с одного конца цепи обменивающихся групп на противоположный. Но в результате этого процесса должно произойти и всеобщее распределение специализированной продукции.

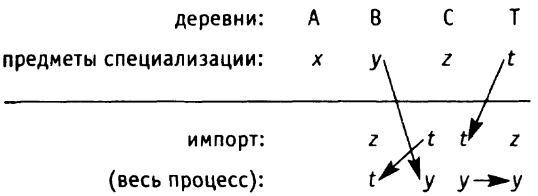
Чтобы лучше объяснить эту примечательную продажу чаш тами представителями бусама горшечникам (А), мы сначала условно разыграем обменные процедуры *a trois** между деревнями В (бусама), С и Т (тами). В качестве первоначальных шагов тогда Т и С обмениваются своими товарами, *t* и *z*, а деревни В и С — своими, *y* и *x*. Оставив в стороне вопрос о количествах обмениваемых предметов, сосредоточимся на распределении этих видов изделий после первого тура (раунда) обменных процедур. Оно будет таким:



Второй тур предназначен для того, чтобы доставить чаши (*t*) в общину В (и *y* в общину Т). Он уже представляет известные трудности — не непреодолимые, но симптоматичные, указывающие на тормозящие факторы, которые накапливаются внутри системы, и на ее конечную участь. Но при данных условиях выбор невелик. Деревня С вряд ли возьмет изделия *z* у В в обмен на *t*, так как С сама производит *z*; стало быть, В, стремясь получить *t*, может только снова предложить *y* деревне С, при том что часть *t* уже

* Втроем (*фр.*).

находится во владении С. Точно так же Т передает С еще *t*, чтобы получить *y*. Это сделано, и цепь из трех деревень замкнулась: предметы с одного терминала (А все еще не участвует) поступили на другой:



Цепь замкнулась, но, похоже, и процесс кончился. В этой точке В (бусама) оказывается в ситуации смятения на фоне общего распределения специализированных изделий и импорта; для нее возможности участия в последующей торговле драматически сошли на нет. В (бусама) не может пустить в оборот ничего такого, чего уже не было бы в распоряжении других, идущих за ней звеньев цепи, С и Т (причем, вероятно, в количествах, пропорциональных их территориальной близости с В). Отсюда стратегическое значение деревни А, горшечников, для бусама. Для бусама возможность продолжения участия в обменной цепи состоит теперь в выходе из нее и в инициации торговли с А; по-другому можно сказать, что сохранение торговой системы в целом зависит от ее расширения. И на этом стратегическом поворотном этапе керамика деревни А должна представлять для В не только потребительскую стоимость, но также товар, подлежащий обмену с деревнями С...Т и представляющий ценность в качестве обменного эквивалента имеющимся у них товарам. Трансакция между В и А вступает в игру и выставляет керамику А в противовес всем остальным товарам, уже циркулирующим в системе. Отсюда — обменные курсы, неблагоприятные для товаров В (бусама), и ее потери с точки зрения трудовой «стоимости».

Можно ли на основе этой абстрактной модели делать проекции в неизвестную нам историю? Состоящая на начальных стадиях из нескольких общин торговая система типа Хуон скоро должна ощутить сильнейший импульс к расширению: стремиться разнообразить предметы, циркулирующие в обмене, за счет распространения обменной сети в пространстве. В особенности, периферийные общины, чья позиция в качестве участников торга неопределенна на начальных стадиях процесса, оказываются вынужденными искать все дальше и дальше новые предметы обмена, которые можно было бы пустить в ход. Сеть как бы сама себя растягивает в своих крайних точках, путем простейшего расширения реципрокности, приобщая к процессу новые и, что не без основания подчеркивается, по преимуществу экзотические общины, способные поставлять экзотические предметы.

(Эта гипотеза может и по другим причинам быть привлекательной для тех, кто изучает меланезийское общество. Столкнувшись с обширными сетями обмена, такими как кула, например, антропологи бывают склонны сразу же преувеличивать сложность «местной интеграции» и удивляться тому, откуда она могла взяться. Достоинство описанной выше динамики состоит в том, что она делает простое сегментарное разрастание системы торговли, к которому меланезийские общины хорошо приспособлены, также и организационным усложнением.)

Но экспансия, организованная таким образом, должна в конце концов определить пределы самой себе. Инкорпорирование внешних общин достигается только за счет значительных затрат тех деревень, которые располагаются на границах первоначальной системы. Перенося вовне спрос, уже порожденный внутренним перераспределением предметов локальной специализации, эти периферийные общины развивают внешние связи на условиях, весьма невыгодных для них самих с точки зрения трудовых стоимостей. Процесс распространения, благодаря этому, ограничивается экологическим периметром. Такая экспансия может длиться достаточно долго, пока она охватывает районы с высокой производительностью, но, вторгаясь в маргинальные экологические зоны, она не способна продолжаться. Общины маргинальной зоны могут быть просто счастливы включиться в систему на предлагаемых им выгодных условиях, но сами они не в состоянии обеспечить дальнейшее продвижение. Это не значит, что они, сделавшись теперь периферийными аванпостами системы, не смогли бы предпринимать никаких торговых операций за ее пределами. Это значит только то, что система обмена, организованная так, как она организована — в виде взаимосвязанных, подчиненных унифицированной процедурной форме и регулируемых унифицированными курсами обмена потоков товаров, — здесь обнаруживает естественный предел. Товары, пересекающие его, должны уже обмениваться по другим процедурным формам и на других условиях, т. е. они уже переходят в другую систему.[7]

Дедукция, таким образом, снова смыкается с реальностью. Экологическая структура системы Хуон как раз такая и есть, какой должна быть теоретически: сравнительно богатые деревни в центре, сравнительно бедные — в крайних точках, и по условиям обмена, поток ценностей и стратегических товаров движется от центральных к пограничным пунктам. Это конец отступления.

Подводя итог на данном этапе, можно заключить, что во всех трех рассматриваемых океанийских системах меновые стоимости реагируют на спрос и предложение — по крайней мере постольку, поскольку спрос и предложение могут быть выделены при анализе реального распределения товаров в процессе их циркуляции. Так что бизнес проявляет себя как обычно.

Изменения курсов во времени

Более того, рассматривавшиеся до сих пор факты, отражающие синхронные срезы ситуаций, зафиксированных в разных точках определенного пространства, могут быть дополнены диахронными наблюдениями в особых торговых пунктах Меланезии. Вариации меновых стоимостей во времени следуют тем же железным законам — с одной только оговоркой: условия обмена имеют тенденцию оставаться стабильными в короткие временны́е промежутки, не поддаваясь воздействию даже весьма значительных изменений предложения и спроса, хотя в длинные временны́е промежутки эти условия проявляют тенденцию приспосабливаются к спросу и предложению.

[7] Таким образом, товары из района Хуон Галф легко могут, пройдя через руки Тами, перейти в систему района Сиази — Новой Британии, но уже, вероятно, на других условиях обмена, так как островитяне Тами в некоторой части этого района действуют как торговые посредники, очень похожие в этом отношении на сиази, и, возможно, они так же извлекают какую-то чистую прибыль.

Сезонные флуктуации предложения, например, как правило, не затрагивают условий торговли. Салисбери полагает, исходя из данных об обмене между прибрежными и внутренними общинами толаи (Новая Британия), что иначе подобная система не могла бы функционировать:

> Движение нетто *табу* [раковинных денег] из внутренних районов на побережье и обратно невелико. Это противоречит впечатлению, которое складывается в различные сезоны, что все прибрежные жители покупают таро и не зарабатывают никаких *табу*, или что жители внутренних районов скупают всю рыбу для своих церемоний и не продают сколько-нибудь значительного количества таро. Если бы расценки были привязаны к текущим колебаниям спроса и предложения, они варьировали бы широко и непредсказуемо. В этом же контексте как раз очень желательна торговля по фиксированным эквивалентам, с такими «традиционными» расценками, которые обеспечивают уравновешенный баланс в течение длительного периода (Salisbury, 1966, p. 117 n.).

Но на протяжении очень длительных периодов «традиционные» эквиваленты обмена толаи изменяются. Обменные курсы пищевых продуктов в 1880 г. составляли 50–70% от обменных курсов 1961 г. За исключением роста общего объема раковинных денег, динамика таких изменений не вполне понятна. Но в других районах Меланезии изменения обменных курсов в течение длительных временны́х промежутков совершенно явно обуславливаются ростом предложения товаров (и даже раковинных денег), внедряемых в местные торговые системы европейцами. Наблюдения, проводившиеся у капауку, иллюстрируют обе обозначенные здесь тенденции: инертность[8] традиционных курсов на протяжении коротких периодов — хотя капауку и не славятся активной торговлей, — и изменчивость — на протяжении длинных периодов.

> В целом, однако, колебания цен, связанные с временным нарушением соответствия между спросом и предложением, достаточно редки... [Но] устойчивое увеличение предложения может повлечь за собой неуклонное уменьшение действительной цены. Если этот процесс идет постоянно, он сказывается и на традиционно обусловленной цене, которая стремится к идентификации с действительными выплатами. Так, до 1945 г., когда железные топоры нужно было доставлять от жителей побережья, традиционная цена топора была 10 Km. Появление белого человека и последовавшие за этим увеличение притока топоров, а также

[8] Говоря об инертности цен в короткие отрезки времени на фоне дисбаланса спроса и предложения, важно иметь в виду, что речь идет именно о традиционно установившихся условиях обмена, особенно в том случае, когда экономика включает сектор торга. Почвой для торга являются различные степени частного неблагополучия или благополучия, особенности личных жизненных ситуаций, которые в основе своей индивидуальны, не отражают совокупностей спроса и предложения и имеют результатом значительные вариации условий обмена от сделки к сделке. По выражению Маршалла, торгующиеся могут прийти к *некоему* равновесию, но к *определенному* равновесию — только случайно (Marshall, 1961, pp. 791–793). До тех пор, пока другие люди не вступят в торг, как на стороне спроса, так и на стороне предложения, такое парное торгование («кряжение») не создает «рыночного принципа» и не влияет на формирование цены так, как это предполагается моделью, основанной на принципе конкуренции. Мнения некоторых этнографов, что в том или ином примитивном обществе условия обмена, когда они исходят из сектора торга, даже более чувствительны к спросу/предложению, чем на наших рынках, следует воспринимать с сомнением. Как бы то ни было, этот вид колебаний не включается в настоящее обсуждение стабильности условий обмена в коротких временны́х промежутках.

прямые их поставки сократили старую цену вдвое. Этот процесс продолжается, и действительная цена в 1956 г. стремилась упасть ниже установившейся традиционно цены в 5 Km за топор (Pospisil, 1958, pp.122-123; ср. Dubbledam, 1964).

К 1959 г. топор мог стоить уже только две единицы местной валюты (2 Km) (Pospisil, 1963, p. 310). Все же пример капауку исключителен, так как их экономика включает широкий сектор обмена с торгом, при котором текущие цены могут существенно варьировать от сделки к сделке, так же как и развивать долговременные тенденции, способствующие взаимодействию с сектором сбалансированной реципрокности (ср. Pospisil, 1963, pp. 310–311).

Ситуация представляется менее сложной на австралийской части Новогвинейского Нагорья*, где торговля в полном объеме осуществляется по стандартизованным условиям и особыми партнерами. Здесь стоимости в местной валюте** существенно упали, после того как европейцы пустили в оборот значительные количества раковинных денег (Gitlow, 1947, p.72; Meggitt, 1957–58, p. 189; Salisbury, 1962, pp. 116–1217). Такие же процессы наблюдались за пределами Меланезии: вариации в меновой стоимости лошадей при межплеменной торговле индейцев Великих равнин Северной Америки, связанные с изменением условий предложения (Ewers, 1955, pp. 217 и след.).

Без сомнения, примеры подобной чувствительности к спросу/предложению могли бы быть умножены. Однако приведение новых примеров сделало бы ситуацию еще менее понятной — *какой бы* из теорий стоимости мы ни отдавали предпочтение. Такая теоретическая растерянность весьма примечательна: за ней стоит проблема решающей важности. И я, хотя и не сумею, возможно, прояснить ее, буду считать задачу настоящего очерка выполненной, если мне удалось эту проблему поднять и очертить. В действительности ничего не объясняется констатацией того факта, что меновые стоимости при примитивной торговле коррелируют с предложением и спросом. Ведь механизмы конкуренции, с помощью которых, как считается, спрос и предложение определяют цены на рынках, отсутствуют в примитивной торговле. Следовательно, ситуация, при которой обменные курсы оказываются вынужденными как-то реагировать на предложение и спрос, оказывается более таинственной, чем она была бы, если бы спрос и предложение никак не затрагивали обменные курсы.

Социальная организация примитивной и рыночной торговли

Спрос и предложение работают в условиях саморегулирующегося рынка, толкающего цены к равновесию посредством двусторонней конкуренции между продавцами — за покупателей и между покупателями — за продавцов. Эта двойная конкуренция, симметричная и обратимая, есть социальная организация в соответствии с формальной рыночной теорией. Без нее спрос и предложение не могут реализовать

* Имеется в виду та часть Новой Гвинеи (восточная), которая в период исследования находилась под управлением Австралии, а впоследствии получила независимость — современное государство Папуа — Новая Гвинея. Западная часть Новой Гвинеи входит в государственную систему Индонезии.

** Примитивные деньги.

себя в ценах — поэтому она всегда присутствует, пусть даже лишь имплицитно, в учебниках по микроэкономике. В случае, соответствующем теоретическим посылкам, все действия взаимосвязаны. Все заинтересованные стороны имеют доступ друг к другу, как и к полной информации о состоянии рынка, так что покупатели могут конкурировать между собой, платя больше (если это необходимо и возможно), а продавцы — запрашивая меньше. В случае избыточного предложения — относительно объема спроса по данной цене — продавцы соревнуются за ограниченный патронаж, снижая цены; потом некоторые продавцы начинают изымать товар, так как они не в состоянии поддерживать снижение цен, даже при том, что все большее число покупателей находит условия продажи заманчивыми, до тех пор, пока цены не устанавливаются снова и рынок не стабилизируется. В противном случае продавцы поднимают цены до тех пор, пока доступное количество не достигает уровня количества требующегося. У тех, кто составляет «толпу спроса», явно отсутствует внутренняя взаимная *inter se** солидарность в противостоянии «толпе предложения», и, соответственно, у последних ее нет в противостоянии первым. И это прямо противоположно торговле общин из различных племен, где отношения родства и дружбы будут противодействовать конкуренции, предусмотренной моделью бизнеса, — в особенности при экономической конфронтации с чужаками. Настрой *caveat emptor* возможен, но племенная общность и доморощенная мораль делают арену неподходящей для внутренней экономической борьбы — ведь ни один человек не станет искать преимуществ и выгоды в своем собственном лагере.

Удаленные друг от друга точки пересечения кривых спроса и кривых предложения на диаграммах ученых-экономистов предполагают некую структуру конкуренции. Совершенно другими являются процедуры примитивной торговли. Человек здесь не может просто так включиться в обмен и, стремясь получить экзотические предметы, предлагаемые пришлыми чужестранцами, добавить что-то к набору предлагаемых для обмена его группой товаров, тем самым действуя против своих. Когда торговля идет, и даже еще раньше, она представляет собой исключительно отношения с особой внешней стороной. Движение предметов направлено по параллельным изолированным каналам взаимодействия между конкретными парами.[9] Там, где торговля осуществляется в форме партнерства, заранее бывает нормативно обусловлено, кто конкретно и с кем именно торгует: социальные отношения, а не цены, связывают друг с другом «продавцов» и «покупателей». Если у человека недостаточно партнерских контактов, ему может быть не под силу приобрести нужную ему вещь ни за какую плату.[10] Нет никаких свиде-

* Между собой (*фр.*).

[9] Или же между соответствующими сообществами, которые представляют их вожди, распределяющие затем выручку в своих группах. Примером могут быть некоторые виды торговли помо (Loeb, 1926, pp. 192–193) или жителей Маркизских островов (Linton, 1939, p. 147). О корпоративном партнерстве между группами будет сказано ниже.

[10] Оливер приводит пример того, как трудно бывает — даже людям из одной и той же этнической группы — торговать при отсутствии партнерства: «Это не такое простое дело — покупка свиньи. Владельцы привязываются к своим животным и зачастую не хотят отдавать их. Будущий покупатель не может просто дать знать, что он заинтересован в покупке, и потом сидеть дома и ждать сигнала... В одном наблюдавшемся случае обнадеженный покупатель ходил к потенциальному продавцу на дом девять дней подряд, прежде чем получил покупку — все это ради [маленькой] свиньи стоимостью в 20 пядей мауаи [Аналог ткани, изготовляется из луба. — *Примеч. пер.*] Не удивительно, что

тельств, насколько мне известно, о конкурентной борьбе между представителями одной партии за партнеров друг друга; имеются лишь отдельные упоминания о том, что это определенно запрещено.[11] Торговаться о «ценах» — там, где это практикуется — могут лишь отдельные индивиды в порядке дискретных отношений. Это отнюдь не всеобщее соревнование. Наиболее приближающимися по своему характеру к рыночной торговле и относительно хорошо документированными могут показаться следующие примеры. Во-первых, нечто вроде аукционов, в которых конкурируют только представители спроса. Они засвидетельствованы в материалах по некоторым группам эскимосов и австралийцев (аборигенов — Spencer, 1959, p. 206; Aiston, 1936–37, pp. 376–377).[12] Во-вторых, Посписил приводит единичный случай, когда мужчина капауку конкурировал с другими продавцами, сбавляя цену на свинью для возможного покупателя, но, что интересно, он стремился заключить эту сделку тайно (Pospisil, 1958, p. 123). Двойная взаимопересекающаяся конкуренция, присущая модели бизнеса — конкуренция, посредством которой силы спроса и предложения, по существующим понятиям, регулируют цену, как правило, не проявляется в процессе примитивного обмена; лишь в исключительных случаях встречается нечто наполовину приближающееся к ней.

Всегда существует возможность *имплицитной* конкуренции посредством игры ценами как между продавцами, так и между покупателями. Я лишь могу сказать, что мне не удалось определенно выявить ее в имеющихся описаниях.[13] Вряд ли также будет разумно со скеп-

развились институализированные способы вступать в соглашения, при которых приобретение свиньи, например, упрощается. Один из таких способов — таову [торговый партнер], описанный раньше» (Oliver, 1955, p. 350).

[11] «... „Украсть" или даже попытаться переманить у другого человека его товарища-по-обмену считается [у сио северо-восточной Новой Гвинеи] серьезным проступком. В прежние дни, произойди это, мужчина стремился бы убить неверного товарища-по-обмену и его нового партнера» (Harding, 1967, pp. 166–167). Следующее также говорит о невозможности конкуренции при обмене: «Один мужчина комба [внутренняя часть острова], уважавшийся за щедрость, жаловался, что некие сио, его товарищи [по обмену], вели себя преднамеренно бесцеремонно по отношению к нему. Он был очень оскорблен: „Они хотят, чтобы я пришел к ним [т. е. пришел меняться], но я всего-навсего один человек. Что они хотят, чтобы я сделал — отрубил себе руки и ноги и распределил между ними?"» (p. 168).

[12] Опять-таки цены на аукционе, как и при торгах, не являются окончательными и вряд ли могут указывать на *определенно* равновесную цену. Айстон пишет об аукционе, на котором разыгрывался австралийский наркотик *питчери*: «Действительная стоимость не имела ничего общего с продажной ценой — вполне вероятно, что большая сумка питчери могла быть обменена на один-единственный бумеранг, но столь же вероятно, что она могла бы пойти и за полдюжины бумерангов, да еще и щит и *пирра* в придачу. Все зависело от того, чего хотят продавец и покупатель; иногда, если у продающего уже имелось такое количество вещей, больше которого трудно унести, он был готов отдать сумку наркотика в обмен на еду для своего отряда» (Aiston, 1936–37, pp. 376–377).

[13] Или, по крайней мере, я не обнаружил ничего такого, что можно было бы истолковать как явную или хотя бы неотчетливую скрытую конкуренцию цен. Имеется одна форма торговли, возможно, допускающая такую конкуренцию: некоторые из так называемых «рынков» или «рыночных мест» в Меланезии. Эта организационная форма — ряд примеров ее приводится Беатрис Блэквуд (Blackwood, 1935) — может быть с полным основанием сочтена корпоративным торговым партнерством между общинами, члены которых встречаются на традиционно обусловленных местах в заранее назначенное время и могут свободно торговать с любым количеством участников, явившихся представить противоположную сторону. Обмениваются традиционными продуктами или изделиями по традиционно обусловленным курсам эквивалентности и традиционно обходятся без торга и даже без лишних разговоров. Блэквуд видела женщину, которая хотела получить больше обычного за

тицизмом относиться к проблеме влияния морали на формирование обменных курсов. Сила морали — одна из немногих гарантий равноправия и непрерывности процесса в ситуации, «беременной» враждебностью. И, что еще более важно, там, где преобладают традиционно установленные курсы, а особенно там, где торговля осуществляется путем партнерства, существуют альтернативные стратегии пресечения конкуренции, которые помогают избежать материальных потерь при снижении курсов продажи или при повышении курсов предложения: одна альтернатива — добыть побольше партнеров для торговли на обычных условиях; другая (она будет проанализирована далее более детально) — переплатить партнеру на данном этапе, обязывая его, таким образом, достойно отплатить в обозримом будущем — во избежание «потери лица» или лишения партнера — и тем самым завершить сделку по нормальному курсу. Нет сомнения в том, что может вестись конкуренция за объем внешней торговли. Внутренние системы престижной экономики часто основаны на этом. Но такая конкуренция не принимает форму манипулирования ценами, дифференциации предметов обмена и т. п. Типичный прием — увеличение количества внешних партнеров или же — интенсификация торговли с уже имеющимися партнерами.

Рынки в подлинном понимании этого названия в Меланезийских обществах отсутствуют. Скорее всего, их нет и ни в каких архаических обществах вообще. Боханнан и Дэлтон ошибались, говоря о «рыночном принципе», хотя бы даже периферийном, в этом контексте (Bohannan and Dalton, 1962). Они были дважды введены в заблуждение такими трансакциями как гимвали, торги при непартнерском обмене, на Тробрианских островах. В одном случае они усмотрели рыночные отношения в той форме конкуренции, которая не является типичной: открытый конфликт между покупателем и продавцом.[14]

принесенные ею вещи собственного изготовления — т. е. она пыталась торговаться, — но у нее ничего не вышло (там же, p. 440). Правда, при этом имеется возможность выбора конкретного партнера и проверки предлагаемого товара; хотя никакого мошенничества не замечено, естественно, что женщины, представляющие одну сторону, конкурируют между собой, варьируя количества или изменяя качество своих «стандартных» изделий (ср. Blackwood, 1935, p. 443 — о различиях в товарах).

Другая возможность скрытой конкуренции, более общего характера, чем эта, рассматривается далее в тексте.

Более того, имеются два достаточно исключительных по своим условиям вида торговли, к которым мы уже прилагали модель конкуренции, подобную модели бизнеса. Один характерен для смешанной экономики (капауку), объединяющей секторы торга и сбалансированной реципрокности. Различия в обменных курсах этих секторов, вероятно, могут побуждать людей, насколько это позволяют социальные отношения, изымать товары из одного сектора и внедрять их в другой ради лучших материальных результатов. Или, опять же, как в случае Хуон Галф, две (или больше) деревни могут предлагать один и тот же товар, а другие общины имеют доступ к более чем одному из таких поставщиков. Рынкоподобный эффект в обоих случаях будет заключаться в выравнивании курсов, действующих в различных секторах или общинах. Но такое толкование не решает главных проблем. Каким образом происходит перенесение тенденций неустойчивых курсов в секторе торга на традиционно установившиеся курсы сбалансированного партнерского обмена, так что последние тоже обнаруживают влияние предложения/спроса? Точно так же по-прежнему трудно понять, каким образом относительная стоимость приспосабливается к спросу и предложению в торговых системах, организованных на общинном уровне по конкурентным моделям. Ведь обмен, тем не менее, осуществляется по традиционным курсам между традиционными партнерами.

[14] Интересно, что Маркс упрекал Прудона за ту же ошибку: «Il ne suffit pas, à M. Proudhon, d'avoir éliminé du rapport de l'offre de la demande, les éléments dont nous venons de parler. Il pousse l'abstraction aux dernières limites, en fondant tous les producteurs en *un seul* producteur, tous les consommateurs en *un seul* consommateur, et en etablissant la lutte entre ces deux personnages chimériques.

Во втором они нашли проявление рынка в одном, взятом изолированно, типе сделок, обезличенных и конкурентных, не имевших отношения к общей системе организованного обмена. Эту ошибку следует использовать, чтобы подчеркнуть положение, на котором некогда настаивал Поланьи (Polanyi, 1959): обменные операции должны пониматься как типы *интеграции*, а не как просто (*tout court**) типы. «Реципрокация», «редистрибуция» и рыночный обмен в учении маэстро были не просто формами экономических операций, но способами экономической организации. Определенные формы операций, характерные для рынка, такие как распродажа по сниженным ценам и (иногда) торги, зафиксированы в отдельных случаях при примитивном обмене. Но за отсутствием симметричной и обратной конкуренции между покупателями и продавцами эти торговые операции не интегрированы в качестве рыночной системы. Если и пока тробрианские торги не были таким образом интегрированы (а в традиционных условиях этого не было), они не могли приобрести никаких признаков рыночного принципа или периферийного рынка. Рынки в истинном понимании, основывающиеся на конкуренции и формирующие цены, универсально отсутствуют в примитивном обществе.

Но в таком случае, если торговля не строится по классической модели, где разрывы между спросом и предложением ликвидируются за счет изменения цен, чувствительность к конъюнктурным колебаниям, которую мы наблюдали у меланезийских меновых стоимостей, остается интригующей тайной.

Примитивная теория меновой стоимости

Я не могу предложить определенной разгадки этой тайны. Поскольку обнаружилась непригодность формальной экономической теории и тем самым стала очевидной абсолютная неизощренность антропологической экономики, постольку было бы абсурдным надеяться на большее, чем частичные и незавершенные объяснения. Но одна такая теория примитивной стоимости — рабочая — у меня есть. Как это и должно быть в доброй экономической традиции, от нее веет призрачностью; но все же она согласуется с некоторыми рассмотренными выше способами торговли и предлагает соображения о том, что могло бы обусловить реакцию традиционно установившихся курсов на предложение/спрос. Идея адресуется исключительно к партнерской торговле. Суть ее в том, что обменные курсы определяются своего рода социальным тактом, а точнее — экономической дипломатией «большей меры» (отдают несколько больше

Mais dans le monde réel les choses se passent autrement. La concurrence entre *ceux* qui offrent et la concurrence entre ceux qui demandent, forment un élément nécessaire de la lutte entre les acheteurs et les vendeurs, d'où résulte la valeur venal» (Marx, 1968 [1847], pp. 53–54). [Для г-на Прудона недостаточно исключить из отношения между спросом и предложением те элементы, о которых мы только что говорили. Он доводит абстракцию до последних пределов, заключая всех производителей *в одном* производителе, всех потребителей — *в одном* потребителе, и декларируя борьбу между этими двумя химерами. Но в реальном мире все происходит не так. Конкуренция между *теми*, кто предлагает, и *теми*, кто спрашивает, создает необходимый элемент борьбы между покупателями и продавцами, а отсюда и покупную цену (*фр.*). — *Примеч. пер.*]

* Только (*фр.*).

полученного), которая подобает при взаимодействии людей, относительно чужих друг другу. В серии реципрокальных обменных актов чередующиеся проявления такой дипломатии, дающие материальный перевес то одной, то другой стороне, могут с определенностью, едва ли меньшей, чем открытое соревнование цен, установить равновесный курс. В то же время ведущий принцип «щедрости» должен придавать согласительному курсу некоторое сходство с равновесным, т. е. определяемым предложением/спросом.

Следует понимать, что торговля между примитивными общинами или племенами — это самое что ни на есть деликатное, потенциально наиболее взрывоопасное предприятие. Антропологические отчеты свидетельствуют о рискованности торговых экспедиций на чужую территорию, о состоянии напряженности и подозрительности, о том, как легко торговые товары сменяются торговыми ударами. «Существует связь, — как пишет Леви-Строс, — своего рода непрерывность, между враждебными отношениями и поисками реципрокальных пересечений. Обменные операции — это мирно разрешенные военные конфликты, а войны — это результат неудачных сделок» (Lévi-Strauss, 1969, p. 67).[15] Если примитивному обществу удается с помощью дара и с помощью клана свести состояние Warre (войны) к состоянию внутреннего перемирия (см. главу 4), то это только благодаря перенесению всей тяжести этого состояния вовне, на отношения между кланами и племенами. Во внешнем секторе ситуация решительно «гобсианская», не только лишенная этой «общей Власти, способной держать их всех в благоговейном страхе», но и лишенная даже общего родства, способного склонять их всех к миру. А при торговле, более того, контекстом конфронтации является стяжание материальной пользы; и вещи, как мы видели, могут быть очень и очень нужны. Когда встречаются люди, которые ничего друг другу не должны, но предполагают что-то получить друг от друга, мирный характер торговли оказывается под большой угрозой. При отсутствии внешних гарантий, таких как охрана Верховной Власти, мир должен обеспечиваться иначе: распространением дружественных отношений на чужестранцев — отсюда торговое товарищество или торговое родство — и, что особенно существенно, достигается это *средствами самого обмена*. Экономические отношения — это дипломатический маневр. «Требуется огромный такт от всех участников, — как писал Рэдклифф-Браун о межобщинном обмене андаманцев, — чтобы избежать неприятностей, которые могут возникнуть, если кто-то сочтет, что он не получил столь же ценные вещи, как те, какие отдал...» (Radcliffe-Brown, 1948, p. 42). Люди должны приходить к согласию. Курс обмена берет на себя функцию мирного договора.

Межгрупповой обмен не просто служит «моральной цели» установления дружбы. Но каковы бы ни были намерения участников, пусть они будут самыми что ни на есть утилитарными, обмен не должен вести к установлению вражды. Каждая сделка, как мы уже знаем, это обязательно и социальная стратегия: она имеет коэффициент дружественности, проявляющийся как в поведенческом этикете, так и в обменном курсе. И в том и другом заложено стремление жить самому и давать жить другому, готовность воздавать сполна. И как это бывает, безопасная и разумная процедура — это не просто мера за меру, не просто точная сбалансированная реципрокность. Наиболее тактически

[15] «Торгуя, индейцы никогда не отдадут чужеземцу и лук и стрелы одновременно» (Goldschmidt, 1951, p. 336).

выгодная стратегия — это экономическая *мера с походом*, столь щедрое возмещение полученного, что не может быть никаких жалоб. В этих межгрупповых встречах заметна тенденция к *сверхреципрокации*:

> Целью обмена было установление дружеских чувств между двумя заинтересованными лицами, и если этого не происходило, значит задача обмена не выполнялась. *Он предоставлял массу возможностей потренировать свои такт и любезность*. Никто не мог отказаться взять предлагаемый ему подарок. *Каждый мужчина и каждая женщина пытались превзойти других своей щедростью*. Там было своего рода дружелюбное соревнование: кому удастся раздать наибольшее количество ценных подарков (Radcliffe-Brown, 1948, p. 84; курсив мой. — *М. С.*).

Экономическая дипломатия торговли — добавить «что-нибудь сверх» при отдаче. Часто это — «что-то на дорогу»: хозяин «отдаривает» своего дружественного гостя, который сделал начальный дар, «предупредительное подношение» (или «подкупающее») в расчете на дружеский прием и в надежде на безопасное пребывание, а также, конечно, в ожидании ответного подарка. С течением времени затраты могут быть уравновешены, или, скорее, одна добрая услуга повлечет за собой другую, но на текущий момент очень важно, чтобы какой-нибудь «поход» был «брошен на весы» сверх ожиданий. В буквальном смысле, задаток за безопасность, предупредительная щедрость; это ни в коем случае не дороже «неприятностей, которые могут возникнуть, если кто-то сочтет, что он не получил столь же ценные вещи, как те, какие отдал...». А неприятности эти могут случиться, если, говоря фигурально, «отрезать слишком ровно». И в тоже время, облагодетельствованного такой щедростью делают обязанным: он теперь «отстает на очко»; так что дающий может с полным правом ожидать столь же хорошего приема в следующем «раунде», когда *он* будет чужестранцем и гостем своего торгового партнера. В широкой перспективе, как угадал Элвин Гоулднер, небольшие дисбалансы только поддерживают отношения (Gouldner, 1960, p. 175).

Процедура переходящего дисбаланса, щедрые воздаяния хозяев за «предупредительные» или «подкупающие» дары гостей присущи не только андаманцам, они также весьма типичны для Меланезии. Это принятая форма отношений между обменивающимися друг с другом родственниками в районе Хуон Галф:

> Родственные связи и препирательства о стоимостях считаются несовместимыми, и все товары вручаются как добровольные дары, предлагаемые под воздействием чувства. Обсуждения их ценности избегают, и дающий делает все возможное, чтобы создать впечатление, будто мысль об ответном даре никогда не приходила ему в голову... Большинство гостей... уносят домой предметы, по крайней мере столь же ценные, как те, с которыми они пришли. На деле, чем теснее связи родства, тем щедрее хозяин, и некоторые отдаривают намного дороже. Однако учет ведется тщательно, и все задолженности впоследствии покрываются (Hogbin, 1951, p. 84).

Или опять-таки о кула на архипелаге Массим:

> *Пари*, дары, которые делаются при высадке на берег* гостями, и *тало'и*, ответные прощальные дары хозяев, попадают в категорию... подарков, более или менее равноценных... Местные люди, как правило [представляется, что Малиновский в этой фразе имел в виду «неизмен-

* Речь идет об островном мире, где в гости друг к другу плавают на лодках.

но»], дарят больше, так как *тало'и* превосходит *пари* количеством и ценностью, и небольшие подарки также дарятся гостям во время их пребывания. Конечно, если *пари* включал очень ценные вещи, такие как каменный клинок или добрая порция лайма*, то эти «подкупающие» дары возмещались в строго эквивалентной форме. Остальные вполне могли быть более дорогими (Malinowski, 1922, p. 362).[16]

Предположим теперь, что такие процедуры дарения с «походом» типичны для торговли района Хуон Галф. Серия операций, в ходе которых партнеры попеременно демонстрируют некоторую щедрость, должна, по идее, в конечном счете обусловливать эквивалентное соотношение обмениваемых товаров. В свое время люди приходят к вполне правильному соглашению относительно меновых стоимостей.

Табл. 6.2 представляет простую иллюстрацию: двое партнеров (X и Y) обмениваются двумя видами товаров, топорами и копьями. Обмен осуществляется в ходе серии взаимных визитов, первым из которых был визит X к Y и подарок ему. После первого раунда было сочтено, что два топора, подаренные Y, являются щедрым отдарком за три копья, принесенные X. В конце второго раунда, в течение которого Y сначала сделал X еще бóльшим должником, подарив ему еще два топора, а потом сам сделался должником X, получив от него в подарок шесть копий, итог был таков: девять копий превосходили по стоимости четыре топора. Отсюда следует, что семь или восемь копий приравниваются к четырем топорам. Принимая во внимание неделимость товара, устанавливаем соотношение 2:1. Конечно, нет никакой необходимости все время увеличивать стоимость подарков. К концу второй серии обменных актов Y отстает примерно на одно копье. Если в следующий раз X принесет от одного до трех копий, а Y отдаст от одного до трех топоров (лучше два или три), примерный баланс будет поддержан. Заметим также, что курс — это нечто такое, относительно чего стороны приходят к согласию как бы автоматически, поскольку одинаково оценивают соотношение превосходства и отставания на текущий момент. Если же возникает какое-то серьезное недопонимание, партнерство нарушается. Именно эта вероятность обеспечивает поддержание такого курса, при котором обмен может продолжаться.

Считая, что сравнения (вероятно неявные) торговых возвратов скорее всего делаются между человеком и его товарищами из его собственной группы, эти представления об эквивалентности получают шанс стать общими представлениями. Как я могу полагать, сравнения торговых возвратов служат наиболее подходящей почвой для возникновения скрытой внутренней конкуренции. Предположительно, информация, таким образом получаемая, может быть в следующий раз использована против своего партнера из другой общины. Данные об этом, однако, очень скудны, также как и о том, насколько точна информация об обменных операциях товарищей по общине. В некоторых случаях обмен с чужеродцами происходит в частном порядке и достаточно незаметно для посторонних глаз (Harding, 1967).

* *Лайм* — известь, приготовленная из толченых кораллов и добавляемая в состав местного наркотика — бетелевой жвачки.

[16] Ср. У Малиновского (Malinowski, 1922, p. 188) о дисбалансах при обмене рыбы на ямс представителями различных тробрианских деревень. Другие примеры более щедрой отдачи партнеров по обмену содержатся также у Oliver, 1955, p. 229; Spencer, 1959, p. 169; ср. Goldshcmidt, 1951, p. 335.

Наш пример — это простой смоделированный случай, предполагающий взаимные визиты и стандартную процедуру дарения подарков. Понятно, что другая организационная процедура будет иметь иной способ подсчета меновой стоимости. Если бы, к примеру, X этой простой модели был бы странствующим торговцем, всегда только посетителем, и если бы всегда придерживались того же этикета щедрости, то курс, вероятно, был бы более благоприятным для копий X'а, так как Y должен был бы снова и снова проявлять великодушие. В самом деле, если бы X все время дарил по три копья, Y все время бы возмещал эти дары двумя топорами, то то же самое соотношение поддерживалось бы на протяжении четырех раундов, и X не был бы должником после своего первого дара, даже и при том, что соотношение 2:1 было бы результирующим показателем после второго раунда (табл. 6.3). А в конце концов мог бы установиться традиционный курс 3:2. В любом случае, явные преимущества имеются у странствующей стороны, хотя она должна обеспечивать транспортировку, так что более выгодный курс топоров при взаимных визитах пропорционален «затратам снабжения» копьями при односторонних посещениях.

Второй пример — это только один из многих возможных вариантов, детерминирующий различия в обменных курсах. Даже при односторонних визитах этикет дарения и отдаривания может быть более сложным, чем предполагается нашей моделью (напр., Barton, 1910). Я привел эту иллюстрацию только затем, чтобы показать, что различные формальные характеристики процедуры могут порождать различия в обменных курсах.

Но какой бы сложной ни была стратегия реципрокности, с помощью которой в конечном счете устанавливается равновесие, и какой бы изощренной ни была методика нашего анализа, остается все же задача точно узнать, что именно детерминируется экономически. Как получается, что курсы, обусловливаемые взаимной щедростью, выражают текущее усредненное соотношение спроса и предложения? Все зависит от содержания и способов применения этого главного принципа — «щедрости». Но его содержание этнографически не определено, и отсюда главные слабости нашей теории. Только эти немногие, не повторяющиеся сколько-нибудь часто в документах, факты известны: те, кто приносят определенный товар для обмена, относятся к нему, главным образом, как к трудовой стоимости, а те, кто этот товар получают, ценят его, главным образом, как потребительскую стоимость. Это то, что мы узнали из конкретных случаев торговли в районах Хуон Галф и Сиази, когда поставщики стремились «набить цену», упирая на трудоемкость изготовления своих изделий, а покупатели сетовали на плохое качество продукта — обе стороны надеялись изменить условия торговли в свою пользу (см. выше). От этой стойкой приверженности своей выгоде следует с помощью обратной логики вернуться к возможному значению «щедрости». Из предположения о необходимости реципрокальной большей меры будет следовать, что каждая сторона должна учитывать вдобавок к достоинствам вещей, которые она получает, относительную полезность для другой стороны тех вещей, которые она дает, и вдобавок к труду, который она затратила, учитывать труд другой партии. «Щедрость» должна приводить в соответствие потребительскую стоимость с потребительской стоимостью же, труд — в соответствие с трудом.

Таблица 6.2. Определение меновой стоимости через посредство взаимной «большей меры»

	ПАРТНЕР X ДАЕТ	*ПАРТНЕР Y ДАЕТ*
Раунд I (X — гость)	3 копья →	
	←	2 топора
	[3 копья < 2 топоров]	
Раунд II (Y — гость)	←	2 топора
	6 копий →	
	[9 копий > 4 топоров] но, если 3 копья < 2 топоров, 6 копий < 4 топоров, 7–8 копий = 4 топорам; или соотношение 2:1]	
Раунд III (X — гость)	1–3 копья →	
	←	1–3 топора

Таблица 6.3. Определение курсов: односторонние визиты

	ДАЕТ X	*ДАЕТ Y*	*ПОДСЧЕТ ДОЛГА*
Раунд I	3 копья →		
	←	2 топора	
	[3 копья < 2 топоров]		[- ?копий]
Раунд II	3 копья →		
	[6 копий > 2 топоров 4–5 копий = 2 топорам]		
	←	2 топора	
	[6 копий < 4 топоров 2 копья = 1 топору]		[- 2 копья]
Раунд III	3 копья →		[+1 копье]
	←	2 топора	[- 3 копья]
Раунд IV	3 копья →		[0 копий]
	←	2 топора	[- 4 копья]
	[3 копья = 2 топорам?]		

Если так, то «щедрость» приведет к воздействию на обменные курсы некоторые из тех же самых сил, которые, действуя в тех же направлениях, влияют на цены на рынке. В принципе, товары с более высокой реальной ценой будут стимулировать более высокую стоимость возврата. В принципе, также, если вещи более полезные обязывают получателя к большей щедрости, то это будет равноценно тяготению цены к росту параллельно со спросом.[17] Таким образом, компенсируя усилия производителя и учитывая утилитарность для получателя, курсы, устанавливаемые тактической дипломатией, будут выражать многие из элементарных условий, которые резюмируются экономистами иным способом — в кривых спроса и кривых предложения. И там и там будут сказываться, и притом сказываться в сходных общих результатах, реальные трудности производства и нехватка тех или иных природных ресурсов, социальное использование вещей и возможности их замещения другими. Во многих отношениях противоположный рыночной конкуренции, этикет примитивной торговли может другими путями привести к таким же результатам. Но тогда с самого начала имеется основополагающее сходство: обе системы имеют в своей основе предпосылку, что торгующий должен быть удовлетворен материально, с той только разницей, что в первой системе он предоставлен самому себе и удовлетворение — это его собственная забота, а во второй — удовлетворить его — это обязанность его партнера. Чтобы, однако, обеспечить дипломатически удовлетворительную цену, цену мира, динамика традиционных обменных курсов примитивной торговли должна была бы стремиться к нормальной рыночной цене. Но поскольку механизмы отличаются, постольку соответствие может быть лишь приблизительным. Общая тенденция, тем не менее, существует.

Стабильность и флуктуации обменных курсов

Хотя бы временно (или условно), мы приходим к следующему заключению: материальные условия, выражаемые привычными понятиями «предложение» и «спрос», подобным же образом суммируются в понятиях «хорошего тона», встроенных в процедуру меланезийской торговли. Но тогда почему обменные курсы не реагируют на изменения спроса/предложения в короткие промежутки времени?

Некоторые причины такой стабильности на коротких временных отрезках уже упоминались. Во-первых, традиционные обменные курсы имеют моральную силу, которую можно понять, исходя из их функции стандартов достойного ведения дел, в районе, где неустойчивость межгрупповых отношений постоянно угрожает мирному характеру

[17] Далее, представляется, что на практике несоответствие трудовых стоимостей может как бы сниматься равноценностью потребительских (ср. Godelier, 1969). Одна «нужность» уподобляется другой «нужности» — возможно, за счет реальных потерь одной из сторон, хотя представление о равноценности затраченного труда как об обязательной норме может поддерживаться с помощью идеологических уловок и притворства. Такого рода несоответствие будет скорее всего наблюдаться там, где обмениваемые товары принадлежат к разным сферам обмена в пределах одной или обеих меняющихся сторон. Например, предметы ручного ремесла обмениваются на пищу, особенно там, где ремесленные изделия используются в таких выплатах, как брачный выкуп. Тогда высокая общественная полезность небольшого количества одного товара (предметов ручного ремесла) компенсируется большим количеством товаров более низкого статуса. Это может быть важным секретом «эксплуатации» более богатых районов более бедными.

торговли. И хотя моральная практика повсюду может быть поставлена под сомнение жизненной целесообразностью, менять правила обычно не так-то легко. Во-вторых, в случае несоответствия количества имеющегося в распоряжении товара спросу на него (по преобладающему обменному курсу) партнерская торговля открывает более привлекательные альтернативы урезанию «запрашиваемой цены» или повышению предлагаемой: лучше найти новых партнеров для обмена по старому курсу или ввести в смущение существующего партнера большой переплатой, обязывая его напрячься до предела и впоследствии все возместить, защитив таким образом обычный курс. Последнее отнюдь не является гипотетической тактикой, придуманной мной самим. Рассмотрим следующий прием бусама, призванный увеличить приток свиней на обмен:

> Различия между местным способом вести дела и нашим собственным проявились в обменной процедуре, имевшей место в начале 1947 г. Район Саламауа понес бóльшие потери, чем северные поселения, где по большей части свиньи уцелели. По возобновлении плаваний после поражения японцев мужчина букава заимел намерение привезти молодую свиноматку своему родственнику бусама по имени Бойа. Животное стоило примерно два фунта стерлингов, но были намеки на то, что горшки предпочтительнее денег. Требовалось десять горшков в качестве приемлемого эквивалента. И Бойа, имевший возможность отдать только пять, сообщил своим родичам, что каждый, кто готов помочь ему, в свое время получит по поросенку. Этому призыву вняли и принесли двадцать три горшка, так что общее количество горшков теперь стало двадцать семь. Их все вручили гостю, к его большому удивлению, как он потихоньку признался мне. Однако такая щедрость не была столь абсурдной, сколь это может показаться на первый взгляд: дав так много, Бойа возложил на своего гостя обязанность привезти еще одну молодую свиноматку (Hogbin, 1951, pp. 84–85).

Успех маневра Бойи оказался возможным только благодаря особому характеру торговых отношений. Партнерство — это не только привилегия, но и обязанность при реципрокации. И, что особенно важно, оно предполагает обязанность *принять*, так же как и обязанность *отплатить*. Некоторые могут остаться с бóльшим количеством товаров, чем им требовалось, или же, чем они ожидали получить, или же, чем они хотели выторговать, но главное, что они этому не должны сопротивляться. Торгового партнера именно за то и ценят, что он обязан принять вещи, которые ему не нужны; и после этого он за них должен будет отплатить — без всякой «разумной» экономической причины. Отец Росс из миссии, расположенной в районе горы Хаген, кажется, не сумел оценить подобную духовную этику:

> Миссионер сообщил автору, что туземцы, торговавшие с ним и находившиеся в тот период в стесненных обстоятельствах, собираются прийти в миссию с товарами, не имеющими материальной ценности и не нужными миссионеру. Туземцы стремились обменять эти вещи на те, которые им требовались. В ответ на его отказ туземцы укажут ему на неправильность его поведения, так как, по их представлениям, он, будучи их другом, должен принять ненужную ему вещь, чтобы поддержать их, когда им так требуется помощь. Они скажут ему: «Ты покупаешь нашу еду, мы продаем тебе наших свиней, наши парни на тебя работают. Поэтому ты должен купить эту вещь, которая, как ты утверждаешь, тебе не нужна, и это неправильно, что ты отказываешься приобрести ее» (Gitlow, 1947, p. 68).[18]

[18] Такое непонимание носит культурный и экономический характер и никак не связано с расовыми или религиозными различиями: «...Нуэры не воспринимают покупку у арабов так, как мы восприни-

Используя тот же принцип, люди из внутренних районов, соседствовавшие с сио (северо-восток Новой Гвинеи), могли преодолевать нежелание торговать у своих партнеров с побережья:

> Сио, конечно, тоже часто принимали вещи, которые в данный момент им не были нужны. Когда я спросил одного мужчину сио, почему у него было четыре лука (большинство сио имели больше одного), он ответил: «Если друг из леса (партнер по торговле) приходит с луком, ты должен помочь ему» (Harding, 1967, pp. 109–110).

И, наконец, поразительный пример того же самого дает Малиновский в добавление к описанию традиционного обмена рыба — ямс (*вази*) между различными тробрианскими общинами. До сего дня, отмечает Малиновский, производители ямса из внутренних районов продолжают настаивать на том, что их береговые партнеры обязаны принимать у них этот ямс. И тем самым они периодически выманивают у береговых рыбу, причем на обычных условиях, хотя рыболовы могли бы заняться более выгодным делом — нырянием за раковинами-жемчужницами. Таким образом, деньги остаются слугами обычая, а партнерство — хозяином туземных обменных курсов:

> В наши дни, когда рыбаки могут заработать в десять или даже в двадцать раз больше, ныряя за жемчугом, чем выполняя свою часть *вази*, этот обмен, как правило, является тяжелой обузой для них. Вот один из самых ярких примеров цепкой силы туземного обычая: несмотря на все соблазны, которые представляет для них ловля жемчуга, и несмотря на огромное давление, оказываемое белыми торговцами, которые понуждают их к этому занятию, рыбаки никогда не пытаются пренебречь *вази*, и, получив инициирующий дар, они первый же погожий день посвящают рыбной ловле, а не ловле жемчуга (Malinowski, 1922, p. 88 примечание).

Поддерживающее таким способом стабильность меновых стоимостей, торговое партнерство заслуживает более общего и тщательного истолкования его экономического значения. Примитивное торговое партнерство является функциональным аналогом рыночного механизма ценообразования. Текущее несоответствие предложения/спроса снимается давлением скорее на торговых партнеров, нежели на меновые стоимости. Тогда как на рынке равновесие достигается за счет изменения цены, здесь социальная составная обменной операции, партнерство, поглощает экономический прессинг. Обменный курс остается незатронутым — хотя скорость осуществления некоторых обменных операций может быть замедленной. Примитивным аналогом делового механизма ценообразования являются не традиционные обменные курсы, а традиционные обменные отношения.

Таким образом достигается постоянство меновых стоимостей на коротких временных этапах. Вместе с тем, то же самое перенесение давления с обменного курса на

маем покупку в магазине. Для них это отнюдь не обезличенная сделка, и они не имеют представления о цене и валюте в нашем понимании. Их идея купли-продажи такова: ты даешь что-нибудь торговцу и тем самым обязываешь его помогать тебе. Сразу же ты просишь у него что-нибудь, тебе нужное из его лавки, и он должен дать это тебе, потому что, взяв твой подарок, он вступил в реципрокальные отношения с тобой. Отсюда, слово *кок* означает „купить" или „продать". Оба действия являются выражением единого отношения реципрокности. Поскольку арабский торговец воспринимает торговые операции совсем иначе, возникает непонимание. С точки зрения того, как нуэр смотрит на дело, в обменной процедуре такого рода задействованы скорее отношения между личностями, чем между вещами. Так что „покупают" скорее торговца, чем товар...» (Evans-Pritchard, 1956, pp. 223–224).

отношения партнерства делает последнее тем более уязвимым для продолжительного несоответствия предложения/спроса. Предположим, существует непрекращающийся и/или расширяющийся разрыв между традиционным обменным курсом и объемом товаров, реально доступных, — возникший, может быть, вследствие новых возможностей получения одного из данных товаров. Тогда партнерство накапливает в себе материальное давление в ходе постоянного нивелирования эффекта несоответствия. Поддерживая неизменными условия обмена, тактика переплаты оправдывает себя как соответствующая ситуации и устойчивая, только если дисбаланс между предложением и спросом является обратимым. В противном случае, унаследованная тенденция аккумулировать напряжение делает эту тактику неподкрепляемой. Так как через посредство натиска на обязанность партнерства принимать, при возможности отсрочки отплаты, обмен продвигается в объемах всегда таких, к которым стремится домогающаяся сторона. В этом отношении принуждение к производству и обмену даже превосходит динамику конкурентного рынка.

Другими словами, при каждой перестановке предложения относительно спроса — выше или ниже спроса по определенной цене — объем обмена, предполагаемого партнерской торговлей, даже больше, чем аналогичный рыночный эквилибриум. Предположим, доступное количество свиней на данный момент меньше, чем требуемое по цене одна свинья за пять горшков; *tant pis**, цена за свинью поднимается: следует поставлять больше горшков по той же цене до тех пор, пока не закончатся все горшки. На открытом рынке общее количество проданных горшков было бы ниже, и шли бы они на условиях, благоприятных для торговли свиньями.

Очевидно, что если будет сохраняться несоразмерность текущих цен и имеющихся товаров, партнерство должно обнаружить предел своих возможностей как выравнивающего механизма, всегда делающего предложение доступным спросу и всегда на обычных условиях. Тогда торговля, если рассматривать ее на уровне общества в целом, становится нерациональной: одна группа вступает на путь экономического развития за счет присвоения труда другой группы. Нельзя также ожидать, что «эксплуатируемая» группа партнеров будет способна неопределенно долго нести издержки дисбаланса, — равно как и нельзя ожидать, что общество, допускающее такую процедуру, сможет продолжать в том же духе до бесконечности. На индивидуальном уровне нерациональность, вероятнее всего, будет осознана как бесполезность накопления, нечто более конкретное, чем некомпенсируемые трудовые затраты при производстве. Должен наступить момент, когда у мужчины окажется пять луков, или, может быть, десять, или даже двадцать, и тогда он начнет задумываться, стоит ли коллекционировать все те вещи, от которых его партнер вознамерился избавится. Что случится после того, как люди больше не пожелают или не смогут выполнять свои партнерские обязанности? Если бы мы это узнали, раскрылась бы последняя из загадок, поставленных практикой меланезийской торговли: наблюдающаяся тенденция меновых стоимостей в течение длительных периодов приспосабливаться к изменениям спроса/предложения. Ведь очевидное решение — переоценка курсов. Но как?

Путем перемещения торговли в пространстве, путем пересмотра партнерского состава. С одной стороны, мы знаем, что́ происходит, если партнер уклоняется от рецип-

* Тем хуже (*фр.*).

рокации. Санкция повсеместно одна и та же — разрыв партнерства. Какое-то время человек может потянуть с выплатой «долга», но если он откладывает слишком долго или же в конце концов оказывается неспособным отплатить адекватно, обменные отношения нарушаются. Более того, в этом случае объем обмена уменьшается, а стимулирование торговли увеличивается. С другой стороны, мы также знаем (или предполагаем), что процесс, определяющий меновую стоимость, — прежде всего, т. е. при помощи взаимных переплат (тактики большей меры) — инкорпорирует текущие усредненные условия спроса/предложения. Таким образом, разрешением постоянного несогласия между меновыми стоимостями и спросом/предложением мог бы быть общественный процесс, в ходе которого старые партнерские связи прекращались бы, а новые налаживались. Вероятно даже, рамки торговли должны были бы модифицироваться географически и этнически. Но в любом случае свежая струя, вливающаяся с новыми партнерами в традиционное тактическое маневрирование взаимными переплатами, восстанавливает соответствие между меновой стоимостью и спросом/предложением.

Эта модель, хотя и является гипотетической, согласуется с некоторыми фактами, такими как социально организованная дефляция, пережитая меланезийскими торговыми системами в постконтактный период. Туземная торговля какое-то время продолжалась, не испытывая на себе благотворного воздействия конкуренции, подобной той, что характерна для современного бизнеса. Но те же европейцы, которые принесли с собой избыточное количество топоров, раковинных денег или свиней, те же европейцы, так уж случилось, принесли с собой и мир. В эру колониализма зона безопасности в меланезийском ареале расширилась, расширились и социальные горизонты племенных сообществ. Стали возможными перегруппировки и рост торговых контактов. Так же, как и переоценка торговых курсов, как, например, в торговле между внутренними и береговыми группами района Хуон Галф, в целом более поздно начавшейся и, очевидно, значительно более чувствительной к спросу/предложению, чем традиционная торговля островитян-мореплавателей (Hogbin, 1951, p.86; ср. Harding, 1967).

А это ведет к последнему предположению: в торговых системах, организованных по-разному, обменные курсы, будучи зависимыми от социальных характеристик торговых отношений, вероятно, в разной степени чувствительны к изменениям спроса/предложения. Приобретает значение конкретный характер партнерства: оно может быть в большей или в меньшей степени дружественным, например, допускающим более длительные или менее длительные задержки реципрокации. Так, торговое родство, по-видимому, допускает более длительные задержки, чем торговая дружба. Преобладающая форма партнерских отношений имеет свой коэффициент экономической прочности, и, соответственно, вся система — определенную степень реактивности на вариации спроса/предложения. Такое простое дело, как традиционная публичность или конфиденциальность трансакций, может также иметь далеко идущие последствия; вероятно, в тайне (ведь всякий это знает) проще договориться о новых условиях со старыми партнерами. А степень свободы при подборе новых партнеров, допускаемая системой? Помимо таких сдерживающих факторов, как трудности прокладывания новых торговых путей в деревни и этнические группы, прежде не входившие в систему, набор торговых

контактов может быть строго ограничен традицией наследования партнерства. Или, напротив, создание новых торговых отношений может быть облегчено, и тогда меновые стоимости будут легче поддаваться ревизии. Короче говоря, экономическая гибкость системы зависит от социальной структуры торговых отношений.

Если процесс, подобный обрисованному здесь вчерне, и вправду описывает изменения меновых стоимостей на протяжении длительных временных отрезков, тогда на высоком уровне абстракции его можно уподобить предпринимательской конкуренции (с большой долей несовершенства). Конечно, различия глубоки. В примитивной торговле путь к экономическому равновесию пролегает не через игру автономных индивидов или фирм, фиксирующих цену через посредство параллельных состязаний покупателей и продавцов. Напротив, скорее он начался с запрета на конкуренцию в пределах каждой общины, пересек структуру институализированных договорных отношений, которые соединяли партнеров связями различной степени прочности — партнеров, взаимно обязанных быть щедрыми, — постепенно пришел к разлучению тех, кто несклонен к таким обязанностям, и, наконец, к выработке аналогов «цены». Сходство с рынком проступает тогда, когда абстрагируешься от всего этого, как и от защищенного от влияния спроса/предложения пространственно-временного диапазона. Возможно, в действительности не одна декада лет требуется, чтобы пройти путь от торговли с одной этнической группой до партнерства с другой. И тогда примитивная система, рассматриваемая в глобальном масштабе, вводит именно таких людей, какие нужны, в отношения торговли, ведущейся именно на тех условиях, которые достаточно адекватно отражают доступность и полезность товаров.

Но каков теоретический статус того общего, что остается, если абстрагироваться от конкретного? Впервые это общее было правильно понято при изучении его конкретной буржуазной формы. Делает ли это его аналитической частной собственностью классической Экономики? С легким сердцем можно сказать «нет», так как в своей буржуазной форме экономический процесс не является общим, в то время, как в общей форме он не является буржуазным. Заключение к анализу этой стороны меланезийской торговли может также послужить и общим заключением: примитивная теория меновой стоимости тоже необходима, и, вероятно, возможна, чтобы не сказать, что она уже существует.

БИБЛИОГРАФИЯ

Alston, G.

1936–37. "The Aboriginal Narcotic Pitcheri," *Oceania* 7: 372–77.

Allan, William

1949. *Studies in African Land Usage in Northern Rhodesia.* Rhodes-Livingstone Papers, No. 15.

1965. *The African Husbandman.* Edinburgh: Oliver and Boyd.

Althusser, Louis

1966. *Pour Marx.* Paris: Maspero.

Althusser, Louis, Jacques Ranciere, et al.

1966. *Lire le Capital.* 2 vols. Paris: Maspero.

Anonymous

n. d. *Apercu d'histoire et d'économie: Vol. I, Formations précapitaliestes.* Moscow: Editions du Progrès.

Awad, Mohamed

1962. "Nomadism in the Arab Lands of the Middle East," in *The Problems of the Arid Zone,* Proceedings of the Paris Symposium, UNESCO.

Barnett, H. G.

1938. "The Nature of the Potlatch," *American Anthropologist* 40: 349–58.

Barth, Fredrik

1961. *Nomads of South Persia.* London: Alien and Unwin, for Oslo University Press.

Barton, F. R.

1910. "Motu-Koita Papuan Gulf Expedition (Hiri)," in C. G. Seligman (ed.). *The Melanesians of British New Guinea.* Cambridge: At the University Press.

Bartram, William

1958. *The Travels of William Bartram.* Edited by Francis Harper. New Haven, Conn.: Yale University Press (first published 1791).

Basedow, Herbert

1925. *The Australian Aboriginal.* Adelaide, Australia: Preece.

Beaglehole, Ernest, and P. Beaglehole

1938. *Ethnology of Pukapuka.* Bernice P. Bishop Museum Bulletin. No. 150.

Belshaw, Cyril

1955. *In Search of Wealth.* American Anthropological Association. Memoir No. 80.

Bennett, Wendell C.

1931. *Archeology of Kauai.* Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 80.

Best, Elsdon

1900–01. "Spiritual Concepts of the Maori," *Journal of the Polynesian Society* 9: 173–99; 10: 1–20.

1909. "Maori Forest Lore... Part III," *Transactions of the New Zealand Institute* 42: 433–81.

1922. *Spiritual and Mental Concepts of the Maori.* Dominion Museum Monographs No. 2.

1924. *The Maori.* 2 vols. Memoirs of the Polynesian Society No. 5.

1925a. *Tuhoe: The Children of the Mist.* Memoirs of the Polynesian Society. No. 6.

1925b. *Maori Agriculture.* Dominion Museum Bulletin No. 9.

1942. *Forest Lore of the Maori.* Dominion Museum Bulletin No. 14.

Biard, le Père Pierre

1897. "Relation of New France, of its Lands, Nature of the Country, and of its Inhabitants..," in R. G. Thwaites (ed.), *The Jesuit Relations and Allied Documents,* Vol. 3. Cleveland: Burrows. (First French edition, 1616.)

Birket-Smith, Kaj

1959. *The Eskimos.* 2nd Ed. London: Methuen.

Blackwood, Beatrice

1935. *Both Sides of Buka Passage.* Oxford: At the Clarendon Press.

Bleak, D. F.

1928. *The Naron.* Cambridge: At the University Press.

Boas, Franz

1884–85. "The Central Eskimo," *Smithsonian Institution. Bureau of American Ethnology, Anthropological Reports* 6: 399–699.

1940. *Race, Language and Cultura.* New York: Free Press.

Boeke, J. H.

1953. *Economics and Economic Policy of Dual Societies.* New York: Institute of Pacific Relations.

Bogoras,W.

1904–09, *Tne Chukchee*. American Museum of Natural History. Memoirs No. 11 (2–4).

Bohannan, Paul

1954. *Tiv Farm and Settlement*. Colonial Research Studies No. 15. London: H. M. Stationery Office.

1955. "Some Principles of Exchange and Investment Among the Tiv," *American Anthropologist* 57: 60–70.

Bohannan, Paul, and Laura Bohannan

1968. *Tiv Economy*. Evanston: Northwestern University Press.

***Bohannan, Paul, and George Dalton** (eds.)*

1962. *Markets in Africa*. Evanston: Northwestern University Press.

Bonwick, James

1870. *Daily Life and Origin of the Tasmanians*. London: Low and Merston.

Boukharine, N.

1967. *La Théorie du matérialism historique*. Paris: Editions Anthropos (First Russian edition, 1921).

Braidwood, Robert J.

1952. *The Near East and the Foundations for Civilization*. Eugene: Oregon State System of Higher Education

1957. *Prehistoric Men*. 3rd ed. Chicago Natural History Museum Popular Series, Anthropology, Number 37.

***Braidwood, Robert J., and Gordon R. Willey** (eds.)*

1962. *Courses Toward Urban Life*. Chicago: Aldine.

Brown, Paula, and H. C. Brookfield

1959–60. "Chimbu Land and Society," *Oceania* 30: 1–75.

1963. *Struggle for Land*. Melbourne: Oxford University Press.

Bücher, Carl

1907. *Industrial Evolution*. New York: Holt.

Bulmer, Ralph

1960–61. "Political Aspects of the Moka Ceremonial Exchange System Among the Kyaka People of the Western Highlands of New Guinea," *Oceania* 31: l–13.

Burling, Robbins

1962. "Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology," *American Anthropologist* 64: 802–21.

Burridge, Kenelm

1960. *Mumbu: A Melanesian Millenium*. London: Methuen.

Carneiro, Robert L.

1957. Subsistence and Social Structure: An Ecological Study of the Kuikuru Indians, Ph. D. dissertation, University of Michigan. Ann Arbor, Michigan: University Microfilms.

1960. "Slash-and-Burn Agriculture: A Closer Look at its Implications for Settlement Patterns," in A. F. C. Wallace (ed.). *Men and Cultures*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

1968. "Slash-and-Burn Cultivation among the Kuikuru and its Implications for Cultural Development in the Amazon Basin," in Y. Cohen (ed.), *Man in Adaptation: The Cultural Present*. Chicago: Aldine (Reprinted from *Anthropologica* Supplement No. 2, 1961).

Cazaneuve, Jean

1968. *Sociologie de Marcel Mauss*. Paris: Presses universitaires de France.

Chayanov, A. V.

1966. *The Iheory of Peasant Economy*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin for the American Economic Association.

Chowning, Ann and Ward Goodenough

1965–66. "Lakalai Political Organization," *Anthropological Forum* 1: 412–73.

Clark, Colin, and Margaret Haswell

1964. *The Economics of Subsistence Agriculture*. London: Macmillan.

Clark, Graham

1953. *From Savagery to Civilization*. New York: Schuman.

Clark, W. T.

1938. "Manners, Customs, and Beliefs of the Northern Bega," *Sudan Notes and Records* 21: 1–29.

Codere, Helen

(n. d.) *Fighting with Property*. American Ethnological Society Monograph 18. New York: Augustine.

1968. "Money-Exchange Systems and a Theory of Money," *Man*. (n. s.) 3: 557–77.

Colson, Elizabeth

1960. *Social Organization of the Gwembe Tonga*. Manchester: At the University Press for the Rhodes-Livingstone Institute.

Conklin, Harold C.

1957. *Hanunóo Agriculture*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.

1959. "Population-Land Balance under Systems of Tropical Forest Agriculture," *Proceedings of the Ninth Pacific Science Congress* 7: 63.

1961. "The Study of Shifting Cultivation," *Current Anthropology* 2: 27–61.

Cook, Scott

1966. "The Obsolete 'Anti-Market' Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology," *American Anthropologist* 63: 1–25.

***Coues, Elliot** (ed.)*

1897. *The Manuscript Journals of Alexander Henry and of David Thompson, 1799–1814.* 2 vols. New York: Harper.

Curr, E. M.

1965. *Recollections of Squatting in Victoria, then Called the Port Phillip District, from 1841–1851.* (First edition, 1883) Melbourne: At the University Press.

Dalton, George

1961. "Economic Theory and Primitive Society," *American Anthropologist* 63: 1–25.

Davies, John

1961. *The History of the Tahitian Mission 1799–1830.* Edited by C. W. Newbury. Cambridge: At the University Press.

Deacon, A. Bernard

1934. *Malekula: A Vanishing People in the New Hebrides.* London: Roulledge.

Denig, Edwin T.

1928–29. "Indian Tribes of the Upper Missouri," *Smithsonian Institution Bureau of American Ethnology, Annual Report* 46: 395–628.

deSchlippe, Pierre

1956. *Shifting Cultivation in Africa.* London: Routledge and Kegan Paul.

Douglas, Mary

1962. "Lele Economy as Compared with the Bushong," in G. Dalton and P. Bohannan (eds.), *Markets in Africa.* Evanston: Northwestern University Press.

1963. *The Lele of Kasai.* London: Oxford University Press.

Driberg, J. H.

1923. *The Lango.* London: Fisher, Unwin.

Drucker, Philip

1937. "The Tolowa and their Southwest Oregon Kin," *University of California Publications in American Archaeology and Ethnology* 36: 221–300.

1939. "Rank, Wealth, and Kinship in Northwest Coast Society," *American Anthropologist* 41: 55–65.

1951. *The Northern and Central Nootkan Tribes.* Smithsonian Institution Bureau of American Ethnology Bulletin 144. Washington, D.C.: U. S. Government Printing Office.

Dubbledam, L. F. B.

1964. "The Devaluation of the Kapauku-Cowrie as a Factor of Social Disintegration," in James Watson (ed.), *New Guinea: The Central Highlands. American Anthropologist* 66, Special Publication.

DuBois, Cora

1936. "The Wealth Concept as an Integrative Factor in Tolowa-Tututni Culture," in *Essays Presented to A. L. Kroeber.* Berkeley: University of California Press.

Duff Missionaries

1799. *A Missionary Voyage to the Southern Pacific Ocean Performed in the Years 1796, 1797, 1798 in the Ship Duff...* [etc.] London: T. Chapman.

Elkin, A. P.

1952–53. "Delayed Exchange in Wabag Sub-District, Central Highlands of New Guinea," *Oceania* 23: 161–201.

1954. *The Australian Aborigines.* 3rd Ed. Sydney: Angus and Robertson.

Engels, Frederick

1966. *Anti-Dühring.* New York: International Publishers. (New World Paperbacks; first German edition 1878.)

Evans-Pritchard, E. E.

1940. *The Nuer.* Oxford: At the Clarendon Press.

1951. *Kinship and Marriage Among the Nuer.* Oxford: At the Clarendon Press.

1956. *Nuer Religion.* Oxford: At the Clarendon Press.

Ewers, John C.

1955. *The Horse in Blackfoot Indian Culture.* Smithsonian Institution Bureau of American Ethnology, Bulletin No. 159. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.

Eyre, Edward John

1845. *Journals of Expeditions of Discovery into Central Australia, and Overland from Adelaide to King George's Sound, in the Years 1840–41.* 2 vols. London: Boone.

Firth, Raymond

1926. "Proverbs in Native Life, with Special Reference to Those of the Maori," *Folklore* 37: 134–53; 245–70.

1936. *We, the Tikopia.* London: Allen and Unwin.

1951. *Elements of Social Organization.* London: Watts.

1959a. *Economics of the New Zealand Maori.* 2nd Ed. Wellington: R. E. Owen, Government Printer.

1959b. *Social Change in Tikopia.* New York: Macmillan.

1965. *Primitive Polynesian Economy.* 2nd ed. London: Routledge and Kegan Paul.

1967. "Themes in Economic Anthropology: A General Comment," in R. Firth (ed.). *Themes in Economic Anthropology.* London: Tavistock, ASA Monograph 6.

Firth, Raymond (ed.)

1957. *Man and Culture: An Evaluation of the Work of Bronislaw Malinowski.* London: Routledge and Kegan Paul.

Forde, C. Daryll

1946. "Native Economies of Nigeria," in M. F. Perham (ed.). *The Economics of a Tropical Dependency.* London: Faber and Faber.

1963. *Habitat, Economy and Society.* 8th ed. London: Methuen.

1964. *Yakö Studies.* London: Oxford University Press.

Fornander, Abraham

1878–85. *An Account of the Polynesian Race.* 3 vols. London: Trübner.

Fortune, Reo,

1932. *Sorcerers of Dobu.* New York: Dutton.

Freeman, J. D.

1955. *Iban Agriculture.* Colonial Research Studies No. 18. London: H. M. Stationery Office.

Geddes, W. R.

1954. *The Land Dayaks of Sarawak.* Colonial Research Studies No. 14. London: H. M. Stationery Office.

1957. *Nine Dayak Nights.* Melbourne: Oxford University Press.

Gifford, E. W.

1926. "Clear Lake Pomo Society,» *University of California Publications in American Archaeology and Ethnology* 18: 287–390.

1929. *Tongan Society.* Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 61.

Gitlow, Abraham L.

1947. *Economics of the Mount Hagen Tribes.* American Ethnological Society Monographs No. 12.

Gluckman, Max

1943. *Essays on Lozi Land and Royal Property.* Rhodes-Li vingstone Papers, No. 10.

Godelier, Maurice

1966. *Rationalité et irrationalité en économie.* Paris: Maspero.

1969. "La 'monnaie de sel' des Baruya de Nouvelle-Guinée," *L'Homme* 9 (2): 5–37.

Goldschmidt, Walter

1951. "Nomlaki Ethography," *University of California Publications in American Archaeology and Ethnology* 42: 303–443.

Goodfellow, D. M.

1939. *Principles of Economic Sociology*. London: Roulledge and Sons.

Gorz, Andrŭ

1967. *Le socialisme difficile*. Paris: Seuil.

Gouldner, Alvin

1960. "Trie Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement," *American Sociological Review* 25: 161–78.

Grey, Sir George

1841. *Journals of Two Expeditions of Discovery in North-West and Western Australia, During the Years 1837, 38, and 39...* 2 vols. London: Boone.

Grinnell, George Bird

1923. *The Cheyenne Indians*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Guillard, J.

1958. "Essai de mesure de l'activité d'un paysan Africain: le Toupouri," *L'Agronomie Tropicale* 13: 415–28.

Gusinde, Martin

1961. *The Yamana*. 5 vols. New Haven, Conn.: Human Relations Area Files. (German edition 1931.)

Handy, E. S. Craighill

1923. *The Native Culture in the Marquesas*. Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 9.

1930. *History and Culture in the Society Islands*. Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 79.

1932. *Houses, Boats, and Fishing in the Society Islands*. Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 90.

1940. *The Hawaiin Planter*. Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 161.

Harding, Thomas G.

1967. *Voyagers of the Vitiaz Strait*. The American Ethnological Society Monograph 44. Seattle: University of Washington Press.

Harmon, Daniel Williams

1957. *Sixteen Years in the Indian Country: The Journal of Daniel Williams Harmon. 1800–1816*. Edited by W. K. Lamb. Toronto: Macmillan.

Harris, Marvin

1968. *The Rise of Anthropological Theory*. New York: Thomas Y. Crowell.

Haury, Emil W.

1962. "The Greater American Southwest," in J. Braidwood and G. R. Willey (eds.), *Courses toward Urban Life*. Chicago: Aldine.

Hearne, Samuel

1958. *A Journey from Prince of Wales' Fort in Hudson's Bay to the Northern Ocean, 1769, 1770, 1771, 1772.* Edited by R. Glover. Toronto: Macmillan.

Henry, Jules

1951. "The Economics of Pilagá Food Distribution," ***American Anthropologist* 53: 187–219.**

Herskovits, Melville J.

1952. *Economic Anthropology*. New York: Knopf.

Hiatt, L.

1965. *Kinship and Conflict.* Canberra: Australian National University.

Hodgkinson, Clement

1845. Australia, from Port Macquarie to Moreton Bay, with Descriptions of the Natives. London: Boone.

Hoebel, E. Adamson

1958. Man in the Primitive World. 2nd Ed. New York: McGraw-Hill.

Hogbin, H. Ian

1933–34. "Culture Change in the Solomon Islands: Report of Field Work in Guadalcanal and Malaita," *Oceania* 4: 233–67.

1934. *Law and Order in Polynesia,* New York: Harcourt, Brace.

1934–35a. "Native Culture of Wogeo: Report of Field Work in New Guinea," *Oceania* 5: 308–37.

1934–35b. "Trading Expeditions in Northern New Guinea," *Oceania* 5: 375–407.

1937–38. "Social Advancement in Guadalcanal, Solomon Islands," *Oceania* 8: 289–305.

1938–39. "Tillage and Collection: A New Guinea Economy," *Oceania* 9: 127–51.

1939. *Experiments in Civilization*. London: Routledge.

1943–44. "Native Councils and Native Courts in the Solomon Islands." *Oceania* 14: 258–83.

1951. *Transformation Scene: The Changing Culture of a New Guinea Village.* London: Routledge and Kegan Paul.

Holmberg, Allan R.

1950. *Nomads of the Long Bow.* Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology, Publication No. 10. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.

Howell, P. P.

1954. *A Manual of Nuer Law.* London: Oxford University Press.

Hunter, John D.

1823. *Memoirs of a Captivity Among the Indians of North America.* London: Longmans.

Ivens, W. G.

1927. *Melanesians of the Southeast Solomon Islands.* London: Kegan, Paul, Trench, Trübner.

Izikowitz, Karl Gustave

1951. *Lamet: Hill Peasants in French Indochina.* Etnologiska Studier 17. Göteborg: Etnologiska Museet.

Jochelson, Waldermar

1926. "The Yukaghir and the Yukaghirzed Tungus," *American Museum of Natural History Memoirs* 13. 1–469.

Johansen, J. Prytz

1954. *The Maori and His Religion.* Copenhagen: Musksgaard.

Kaberry, Phyllis M.

1940–41. "The Abelam Tribe, Sepik District, New Guinea: A Preliminary Report," *Oceania* 11: 233–58, 345–67.

1941–42. "Law and Political Organization in the Abelam Tribe, New Guinea," *Oceania* 12: 79–95, 205–25, 331–63.

Kelly, Raymond C.

1968. "Demographic Pressure and Descent Group Structure in the New Guinea Highlands," *Oceania* 39: 36–63.

Kluckhohn, Clyde

1959. "The Philosophy of the Navaho Indians," in M. H. Fried (ed.). *Readings in Anthropology,* vol. 2. New York: Crowell.

Kroeber, A. L.

1925. *Handbook of the Indians of California.* Smithsonian Institution Bureau of American Ethnology Bulletin 78. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

Lafargue, Paul

1909. *The Right to be Lazy.* Chicago: Kerr. (First French edition 1883.)

Landtman, Gunnar

1927. *The Kiwai Papuans of British New Guinea.* London: Macmillan.

Leach, E. R.

1951. "The Structural Implications of Matrilateral Cross Cousin Marriage," *Journal of the Royal Anthropological Institute* 81: 23–55.

1954. *The Political Systems of Highland Burma.* London: Belt. Leacock, Eleanor.

1954. *The Monlagnais "Hunting Territory" and the Fur Trade.* American Anthropological Association Memoir No. 78.

LeClair, Edward E., Jr.

1962. "Economic Theory and Economic Anthropology," *American Anthropologist* 64: 1179–1203.

Lee, Richard

1968. "What Hunters Do for a Living, or, How to Make Out on Scarce Resources," in R. Lee and I. DeVore (eds.), *Man the Hunter*. Chicago: Aldine.

1969. «!Kung Bushman Subsistance: An Input-Output Analysis,» in A. Vayda (ed.). *Environment and Cultural Behavior*. Garden City, N.Y.: Natural History Press.

***Lee, Richard B., and Irven DeVore** (eds.)*

1968. *Man the Hunter*. Chicago: Aldine.

LeJeune, le Père Paul

1897. "Relation of What Occurred in New France in the Year 1634," in R. G. Thwaites (ed.), *The Jesuit Relations and Allied Documents*, Vol. 6. Cleveland: Burrows. (First French edition, 1635.)

Lévi-Strauss, Claude

1943. "Guerre et commerce chez les Indiens de l'Amérique du Sud," *Renaissance* 1: 122–39.

1961. *Tristes Tropiques*. New York: Atheneum.

1966. "Introduction à l'oeuvre de Marcel Mauss," in M. Mauss, *Sociologie et anthropologie*. Paris: Presses Universitaires de France.

1969. *The Elementary Structures of Kinship*. London: Eyre and Spottiswoode.

Lewthwaite, Gordon R.

1964. "Man and Land in Early Tahiti: Polynesian Agriculture through European Eyes," *Pacific Viewpoint* 5: 11–34.

1966. "Man and the Sea in Early Tahiti: Maritime Economy through European Eyes," *Pacific Viewpoint* 7: 28–53.

Linton, Ralph

1939. "Marquesan Culture," in A. Kardiner, *The Individual and His Society*. New York: Columbia University Press.

Loeb, Edwin M.

1926. "Porno Folkways," *University of California Publications in American Archaeology and Ethnology* 19: 149–409.

Lothrup, Samuel K.

1928. *The Indians of Tierra del Fuego*. New York: Museum of the American Indian, Heye Foundation.

Lowie, Robert H.

1938. "Subsistence," in F. Boas (ed.), *General Anthropology*. Boston: Heath.

1946. *An Introduction to Cultural Anthropology*. (2nd ed.) New York: Rinehart.

McArthur, Margaret

1960. "Food Consumption and Dietary Levels of Groups of Aborigines Living on Naturally Occurring Foods," in C. P. Mount-ford (ed.), *Records of the Australian-American Scientific Expedition to Arnhem Land, Vol. 2: Anthropology and Nutrition*. Melbourne: Melbourne University Press.

McCarthy, Frederick D., and Margaret McArthur

1960. "The Food Quest and the Time Factor in Aboriginal Economic Life," in C. P. Mountford (ed.), *Records of the Australian-American Scientific Expedition to Arnhem Land, Vol. 2: Anthropology and Nutrition*. Melbourne: Melbourne University Press.

MacGregor, Gordon

1937. *Ethnology of the Tokelau Islands*. Bernice P. Bishop Museum Bulletin No. 146.

McKern, W. C.

1922. "Functional Families of the Patwin," *University of California Publications in American Archaeology and Ethnology* 13 (7): 236–58.

McNeilly, F. S.

1968. *The Anatomy of Leviathan*. London: Macmillan.

MacPherson, C. B.

1965. "Hobbes's Bourgeois Man," in K. C. Brown (ed.), *Hobbes Studies*. Oxford: Blackwell.

Malinowski, Bronislaw

1915. "The Natives of Mailu," *Transactions of the Royal Society of South Australia* 39: 494–706.

1921. "The Primitive Economics of the Trobriand Islanders," *Economic Journal* 31: 1–16.

1922. *Argonauts of the Western Pacific*. (3rd imp. 1950.) London: Routledge and Kegan Paul.

1935. *Coral Gardens and Their Magic*. Vol. 1. New York: American Book Co.

1939. "Anthropology as the Basis of Social Science," in Cattel, Cohen, and Travers (eds.). *Human Affairs*. London: Macmillan.

Malo, David

1951. *Hawaiian Antiquities*. Bernice P. Bishop Museum Special Publications No. 2.

Man, Edward Horace

(n. d) *On the Aboriginal Inhabitants of the Andaman Islands*. (Reprinted from the *Journal of the Royal Anthropological Institute*.) London: RAI.

Mandel, Ernest

1962. *Traite d'économie marxiste*. 2 Vols. Paris: Julliard.

Mandelbaum, David G.

1940. "The Plains Cree," *American Museum of Natural History-Anthropological Papers* 37: 155–316.

Mariner, William

1827. *An Account of the Tongan Islands in the South Pacific Ocean*. 3 vols., 3rd ed. Edited by J. Martin. Edinburgh: Constable.

Marshall, Alfred

1961. *Principles of Economics*. 8th ed. London: Macmillan.

Marshall, Lorna

1961. "Sharing, Talking, and Giving: Relief of Social Tensions Among Kung Bushmen," *Africa* 31: 231–49.

Marx, Karl

1967a. *Capital*. 3 vols. (First German editions, 1867, 1893, 1894.) New York: International Publishers.

1967b. *Fondaments de la critique de l'économie politique*, 2 vols. (Manuscripts of 1857–1858, "Grundrisse der Kritik der Politischen okonomie," first published in Moscow, 1939.) Paris: Editions Anthropos.

1968. *Misère de la philosophie*. (First edition, in French, 1847.) Paris: Editions Sociales.

Mathew, John

1910. *Two Representative Tribes of Queensland*. London: Unwin.

Mauss, Marcel

1966. "Essai sur le don: Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaiques," in *Sociologie et anthropologie*. (First published 1923–24 in *L'Année Sociologique*.) Paris: Presses Universitaires de France.

1967. *Manuel d'ethnographie*. (First published 1947.) Paris: Payot.

Mead, Margaret

1930. "Melanesian Middlemen," *National History* 30: 115–30.

1934. "Kinship in the Admiralty Islands," *American Museum of Natural History-Anthropological Papers*. 34: 181–358.

1937a. "The Manus of the Admiralty Islands," in M. Mead (ed.), *Cooperation and Competition among Primitive Peoples*. New York: McGraw-Hill.

1937b. "The Arapesh of New Guinea," in M. Mead (ed.), *Cooperation and Competition among Primitive Peoples*. New York: McGraw-Hill.

1938. "The Mountain Arapesh I. An Importing Culture," *American Museum of Natural History-Anthropological Papers* 36: 139–349.

1947. "The Mountain Arapesh III. Socio-economic Life," *American Museum of Natural History-Anthropological Papers* 40: 159–232.

Meggitt, Mervyn

1956–57. "The Valleys of the Upper Wage and Lai Rivers, Western Highlands, New Guinea," *Oceania* 27: 90–135.

1957–58. "The Enga of the New Guinea Highlands: Some Preliminary Observations," *Oceania* 28: 253–330.

1962. *Desert People*. Sydney: Angus and Robertson.

1964. "Indigenous Forms of Government Among the Australian Aborigines," *Bijdragen tot de Taal-Land- en Volkenkunde* 120: 163–80.

Meillassoux, Claude

1960. "Essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionelles d'auto-subsistence," *Cahiers d'Etudes Africaines* 4: 38–67.

1964. *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*. Paris: Mouton.

Nadel, S. F.

1942. *A Black Byzantium*. London: Oxford University Press.

Nash, Manning

1967. "'Reply' to reviews of *Primitive and Peasant Economic Systems*," *Current Anthropology* 8: 249–50.

Needham, Rodney

1954. "Siriono and Penan: A Test of Some Hypotheses," *Southwestern Journal of Anthropology* 10: 228–32.

Nilles, John

1950–51. "The Kuman of the Chimbu Region, Central Highlands, New Guinea," *Oceania* 21: 25–26.

Oberg, Kalervo

1955. "Types of Social Structure in Lowland South America," *American Anthropologist* 57: 472–87.

Oliver, Douglas

1949. *Studies in the Anthropology of Bougainville, Solomon Islands*. Papers of the Peabody Museum of American Archaeology and Ethnology, Harvard University. Vol. 29, 1–4. Cambridge, Mass: The Museum.

1955. *A Solomon Island Society*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Pirenne, Henri

1955. *A History of Europe*. New York: University Books. (Translated from the 8th French ed., 1938.)

Pirie, N. W.

1962. "Future Sources of Food Supply: Scientific Problems," *Journal of the Royal Statistical Society* (*Series A*) 125: 399–417.

Polanyi, Karl

1944. *The Great Transformation*. New York: Rinehart.

1947. "Our Obsolete Market Mentality," *Commentary* 3: 109–17.

1957. "The Economy as Instituted Process," in K. Polanyi, C. Arensberg and H. Pearson (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe: The Free Press.

1959. "Anthropology and Economic Theory," in M. Fried (ed.), *Readings in Anthropology*. Vol. 2 New York: Crowell.

Pospisil, Leopold

1958. *Kapauku Papuans and Their Law*. Yale University Publications in Anthropology No. 54.

1959–60. "The Kapauku Papuans and Their Kinship Organization," *Oceania* 30: 188–205.

1963. *Kapauku Papuan Economy*. Yale University Publications in Anthropology No. 67.

Powdermaker, Hortense

1933. *Life in Lesu*. New York: Norton.

Powell, H. A.

1960. "Competitive Leadership in Trobriand Political Organization," *Journal of the Royal Anthropological Institute* 90: 118–45.

Price, John Andrew

1962. *Washo Economy*. Nevada State Museum Anthropological Papers No. 6.

Provinse, John H.

1937. "Cooperative Ricefield Cultivation Among the Siang Dyaks of Borneo," *American Anthropologist* 39: 77–102.

Putnam, Patrik

1953. "The Pygmies of the Ituri Forest," in Carelton S. Coon (ed.), *A Reader in General Anthropology*. New York: Holt.

Quimby, George I.

1962. "A Year with a Chippewa Family, 1763–1764," *Ethnohistory* 9: 217–39.

Radcliffe-Brown, A. R.

1930–31. "The Social Organisation of Australian Tribes," *Oceania* 1: 34–63, 206–56, 322–41, 426–56.

1948. *The Andaman Islanders*. Glencoe: The Free Press. (First edition 1922).

Read, K. E.

1946–47. "Social Organization in the Markham Valley, New Guinea," *Oceania* 17: 93–118.

1949–50. "The Political System of the Ngarawapum," *Oceania* 20: 185–223.

1959. "Leadership and Consensus in a New Guinea Society," *American Anthropologist* 61: 425–36.

Reay, Marie

1959. *The Kuma*. Carlion: Melbourne University Press.

Redfield, Robert

1953. *The Primitive World and its Transformations*. Ithaca., N.Y.: Cornell University Press.

Richards, Audrey I.

1961. *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*. 2nd ed. London: Oxford University Press.

Rink, Henry

1875. *Tales and Traditions of the Eskimo*. Edinburgh: Blackwood.

Rivers, W. H. R.

1906. *The Todas*. London: Macmillan

Robbins, Lionel

1935. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 2nd ed. London: Macmillan.

Rodriguez, Maximo

1919. "Daily Narrative Kept by the Interpreter Maximo Rodriguez at the Island of Amat, Otherwise Otahiti, in the Year 1774," in B. G. Corney (ed.), *The Quest and Occupation of Tahiti by Emmissaries of Spain...* 1772–1776. Vol. 3. London: Hakluyt Society.

Rousseau, Jean-Jacques

1964. *Oeuvres complètes*, 4 vols. Paris: Bibtiothèque de la Pléiade.

Sahlins, Marshall D.

1958. *Social Stratification in Polynesia*. Monograph of the American Ethnological Society. Seattle: University of Washington Press.

1960. "Political Power and the Economy in Primitive Society," in Dole and Carneiro (eds.). *Essays in the Science of Culture in Honor of Leslie White*. New York: Crowell.

1961. "The Segmentary Lineage: An Organization of Predatory Expansion," *American Anthropologist* 63: 322–45.

1962a. "Review of Sociological Aspects of Economic Growth" (B. F.Hoselitz), *American Anthropologist* 64: 1063–73.

1962b. *Moala: Culture and Nature on a Fijian Island*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

1963. "Poor Man, Rich Man, Big-Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia," *Comparative Studies in Society and History* 5: 285–303.

1969. "Economic Anthropology and Anthropological Economics," *Social Science Information* 8 (5): 13–33.

Sahlins, Marshall, and Elman R. Service (eds.)

1960. *Evolution and Culture*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Salisbury, Richard

1962. *From Stone to Steel*. Cambridge: At the University Press.

1966. "Politics and Shell-Money Finance in New Britain," in Marc J. Swartz, Victor W. Turner, and Arthur Tuden (eds.), *Political Anthropology*. Chicago: Aldine.

Schapera, I.

1930. *The Khoisan Peoples of South Africa*. London: Routledge.

Schebesta, Paul

(n. d.) *Among the Forest Dwarfs of Malaya*. London: Hutchinson.

1933. *Among Congo Pygmies*. London: Hutchinson.

Schwartz, Theodore

1963. "Systems of Areal Integration: Some Considerations Based on the Admiralty Islands of Northern Melanesia," *Anthropological Forum* 1: 56–97.

Scudder, Thayer

1962. *The Ecology of the Gwembe Tonga*. Manchester: Manchester University Press.

Seligman, C. G.

1910. *The Melanesians of British New Guinea*. Cambridge: At the University Press.

Service, Elman R.

1962. *Primitive Social Organization*. New York: Random House.

1963. *Profiles in Ethnology*. New York: Harper & Row.

Sharp, Lauriston

1934–35. "Ritual Life and Economics of the Yir-Yiront of Cape York Peninsula," *Oceania* 5: 19–42.

1952. "Steel Axes for Stone-Age Australians," *Human Organization* 11: 17–22.

1958. "People without Politics," in V. F. Ray (ed.), *Systems of Political Control and Bureaucracy in Human Societies. American Ethnological Society*. Seattle: University of Washington Press.

Shirokogoroff, S. M.

1929. *Social Organization of the Northern Tungus*. Shanghai: Commercial Press.

Smyth, R. Brough

1878. *The Aborigines of Victoria*, 2 vols. Melbourne: Government Printer.

Spencer, Baldwin, and F. J. Gillen

1899. *The Native Tribes of Central Australia*. London: Macmillan.

1927. *The Arunta*. 2 vols. London: Macmillan.

Spencer, Joseph E.

1966. *Shifting Cultivation in Southeastern Asia.* University of California Publications in Geography. Berkeley: University of California Press.

Spencer, Robert F.

1959. *The North Alaskan Eskimo: A Study in Ecology and Society.* Smithsonian Institution Bureau of American Ethnology Bulletin 171. Washington. D. C.: U. S. Government Printing Office.

Stewart, Julian

1938. *Basin-Plateau Aboriginal Sociopolitical Groups.* Smithsonian Institution Bureau of American Ethnology Bulletin 120. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.

Steward, Julian H., and Louis C. Faron

1959. *Native Peoples of South America.* New York: McGraw-Hill.

Stewart, C. S.

1828. *Journal of a Residence in the Sandwich Islands, during the Years 1823, 1824, and 1825.* New York: Haven.

Suggs, Robert C.

1961. *The Archaeology of Nuku Hiva. Marquesas Islands, French Polynesia.* American Museum of Natural History-Anthropological Papers, 49 (1).

Suttles, Wayne

1960. "Affinai Ties, Subsistence and Prestige Among the Coast Salish," *American Anthropologist* 62: 296–305.

Swanton, John R.

1928. "Social Organization and Social Usages of the Indians of the Creek Confederacy," *Smithsonian Institution Bureau of Ethnology-Annual Report* 42: 23–472.

Tanner, John

1956. *A Narrative of the Captivity and Adventures of John Tanner.* Edited by E. James. Minneapolis: Ross & Haines.

Terray, Emmanuel

1969. *Le marxisme devant les sociétés "primitives."* Paris: Maspero.

Thomas, Elizabeth Marshall

1959. *The Harmless People.* New York: Knopf.

Thomson, Donald F.

1949a. *Economic Structure and the Ceremonial Exchange Cycle in Arnhem Land.* Melbourne: Macmillan.

1949b. "Arnhem Land: Explorations Among an Unknown People," *The Geographical Journal* 113: 1–8, 114, 54–67.

Thurnwald, Richard

1932. *Economics in Primitive Communities*. London: Oxford.

1934–35. "Pigs and Currency in Buin," *Oceania* 5: 119–41.

Titiev, Mischa

1944. *Old Oraibi*. Papers of the Peabody Museum of American Archaeology and Ethnology, Harvard University, vol. 22 (1).

Turnbull, Colin

1962. *The Forest People*. Garden City, N.Y.: Doubleday and the American Museum of Natural History.

1965. *Wayward Servants*. Garden City, N.Y.: Natural History Press.

Turner, Victor

1957. *Schism and Continuity in an African Society*. Manchester: Manchester University Press.

Van der Post, Laurens

1958. *The Lost World of the Kalahari*. New York: Morrow.

VanLeur, J. C.

1955. *Indonesian Trade and Society*. The Hague and Bandung: vanHoeve.

Vanoverbergh, Morice

1925. "Negritoes of Northern Luzon," *Anthropos* 20: 148–99, 399–443.

Vayda, A. P.

1954. "Notes on Trade Among the Pomo Indians of California," mimeographed. Columbia University Interdisciplinary Project: Economic Aspects of Institutional Growth.

1961. "A Re-examination of Northwest Coast Economic Systems," *Transactions of the New York Academy of Sciences* (Series 2) 23: 618–24.

Veblen, Thorstein

1914. *The Instinct of Workmanship*. New York: Macmillan.

1915. *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. New York: Macmillan.

Wagner, Guntar

1956. *The Bantu of North Kavirondo*. 2 vols. London: Oxford University Press for the International African Institute.

Wallace, Ernest, and E. A. Hoebel

1952. *The Comanches, Lords of the South Plains*. Norman: University of Oklahoma Press.

Warner, W. Lloyd

1964. *A Black Civilization* (Harper "Torchback" from the edition of 1958; first edition 1937). New York: Harper & Row.

Weyer, E. M.

1932. *The Eskimos.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

White, Leslie A.

1949. *The Science of Culture.* New York: Farrar, Strauss.

1959. *The Evolution of Culture.* New York: McGraw-Hill.

Williams, Herbert

1921. *A dictionary of the Maori Language.* Auckland, N. Z.: Williams and Northgate.

Williams, William

1892. *A Dictionary of the New Zealand Language.* Auckland, N. Z.: Williams and Northgate.

Williamson, Robert W.

1912. *The Mafulu: Mountain People of British New Guinea.* London: Macmillan.

Woodburn, James

1968. "An Introduction to Hadza Ecology," in R. Lee and I. DeVore (eds.), *Man the Hunter.* Chicago: Aldine.

***Woodburn, James** (director)*

1966. "The Hadza" (film available from the anthropological director, Department of Anthropology, London School of Economics).

Worsley, Peter M.

1961. "The Utilization of Food Resources by an Australian Aboriginal Tribe," *Acta Ethnographica* 10; 153–90.

Worthington, Edgar B.

1961. *The Wild Resources of East and Central Africa.* Colonial Research Studies London: H. M. Stationery Office.

Маршалл Салинз
Экономика каменного века

Художник: *С. В. Митурич*
Редактор: *Г. Л. Павлова*
Изготовление оригинал-макета: *Т. А. Донскова*
Корректор: *Л. Н. Иванова*
Производство: *А. В. Булгаков*
Директор издательства *Д. С. Ицкович*
Главный редактор издательства *Е. В. Пермяков*

О•Г•И

1999