ГЛАВА V. 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 [174]. 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 себе, 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 [175].

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 [176]. 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:

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 редистрибуций — 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».

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 представляет 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 [177], «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)*. *(Чужаку можно давать под проценты, но брату не следует давать под проценты - Прм.ред.).*
>
> 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 *(Покупатель должен опасаться (лат.), могут подсунуть «кота в мешке - Прим. ред.) (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 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 («viceversa»), в виде некоего абстрактного пространства, в котором можно в виде многочисленных точек рассеять эмпирические случаи, содержащиеся в конкретных этнографических 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) [178]

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» [179]. 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 реципрокации определяются не только тем, что было предоставлено дававшим, но также и тем, что и когда ему понадобится, так же как и тем, что 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» [180], 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.

> 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 жертвы 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 [181] 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 большую меру [182]. 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.

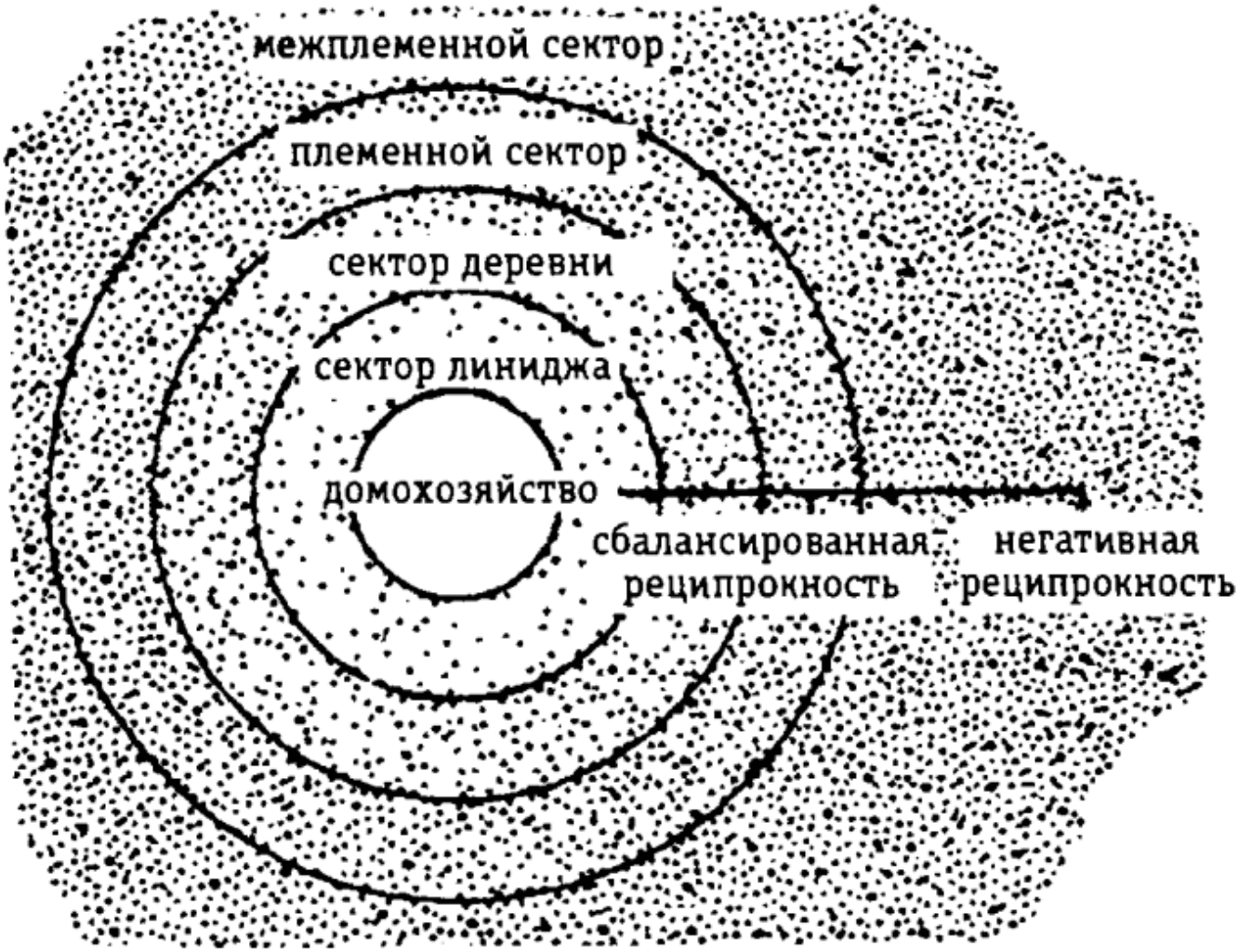
> Братья, живущие вместе, или дядя со стороны отца и его племянники, живущие в том же доме, насколько позволяют судить мои наблюдения, были на более короткой ноге друг с другом, чем родственники тех же степеней родства, живущие раздельно. Это было очевидно всегда, когда вставали вопросы об одалживании вещей, об оказании помощи, о принятии 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 [183], 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 [184] — то отношения внутри каждого круга являются более солидарными, чем отношения с соседним кругом. Соответственно, 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.

Рисунок 5.1. Реципрокность и родственно-резидентные групп



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 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 [185] 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 куабууабу, безусловно, сохраняется; это заложено в секторальную схему. Так что, если сглаживающие враждебность и побуждающие к миру условия достаточно сильны, то отчаянный торг становится институтом 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 ушу, 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 [186]: 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 [187] 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 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 [188] 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:

> “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 виза-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 [189] 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 [190] — 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 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 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[191]) 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 [192], — 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 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 линиджe (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 наводит 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 genens 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 nobiess 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 [193], «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. 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 нуэры, 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 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 [194], 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.

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 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 большинстве 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 [195] — 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).

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 [196], 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-тututни «пища была только съедобной, не продаваемой» *(Drucker, 1937, p. 241; cp. 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 [197]:

> 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 деревню, 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 [198], «„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 [199] (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

[200] 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 другая 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 [201]. 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 основной 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 [202] 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 [203] (Freeman, 1955, 1960), лэнд даяк [204] (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 [205] 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 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) Ограниченность 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 антропология», 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 [206], 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) [207]. 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.

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 гдето 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.

Версия #3
Зверобой создал 17 мая 2026 20:59:34
Зверобой обновил 18 мая 2026 17:50:01