

# Приложение А. Заметки о реципрокности и степени родственной близости

## А 1.0

Охотники и собиратели — В большинстве случаев у них границы между сферами реципрокности не так отчетливы, как у неолитических народов, однако вариации реципрокности, связанные с межличностными различиями в близости родства, очевидны. Генерализованная реципрокность чаще проявляется в конкретных обязанностях давать определенные вещи определенным родственникам (родственные обязательства), нежели просто в альтруистических установках. Значительны различия и в зависимости от того, что предоставляется в качестве помощи: пища или предметы длительного пользования.

## А 1.1

*Бушмены* — !Кунг называют недостаток щедрости или отказ дать что-то взамен подаренного «бессердечностью» — удачный выбор слова в контексте нашего исследования.

Три социально-материальных разграничения форм реципрокности обозначены в статье Лорны Маршалл (Marshall 1961) об обмене у !кунг:

- 1) ряд близких родственников на стоянке, с которыми делятся мясом, часто в порядке традиционной обязанности;
- 2) более дальние родственники на стоянке и другие бушмены, экономические отношения с которыми характеризуются «дарообменом» предметами длительного пользования в более сбалансированных формах и взаимообменом мясом, близким к «дарообмену»;
- 3) «торговля» с банту [208].

Материалы Маршалл очень содержательны и раскрывают взаимодействие различных социальных факторов и санкций, определяющих специфические трансакции. Крупная добыча распределялась между членами стоянки «несколькими волнами». Первоначально тот, кто добыл дичь, распределял мясо среди участников охотничьей экспедиции, выделяя часть на стрелу [209]. «На втором этапе распределения [здесь мы вторгаемся собственно в область реципрокности] фактором, определяющим характер дележа, является близкое родство. Некоторые обязательства должны соблюдаться наиболее строго. Первейшая

обязанность мужчины, как мы говорили, — выделить долю родителям жены. Он должен дать им лучшее, что у него есть, и с такой щедростью, какую только можно проявить, выполняя при этом и другие первостепенные обязательства — обязательства по отношению к своим собственным родителям, к своей жене и детям (заметьте, что все они готовят мясо и едят его по отдельности). Одновременно он оставляет порцию и для себя, хотя от нее он должен отдавать куски своим братьям и сестрам, братьям и сестрам жены, если таковые присутствуют, и другим родственникам, свойственникам и друзьям, которые находятся на стоянке. Возможно, это уже окажутся совсем небольшие порции. Каждый, получающий мясо, снова делится им на другой волне распределения со своими родителями, родителями супруга (или супруги), самим супругом, с детьми, братьями и сестрами, а также с другими людьми. Мясо может быть уже приготовлено, а порции могут быть очень маленькими. Гостям, даже если они не являются близкими родственниками или свойственниками, тоже дают долю этой добычи те люди, к которым они пришли в гости» (Marshall 1961, p. 238). За пределом круга близких родственников раздача мяса — дело индивидуального усмотрения, при котором учитываются дружба, обязательства отплатить за прежнюю услугу и другие обстоятельства. Но этот дележ существенно более сбалансирован. «При последующих волнах раздела, когда прошло первоначальное распределение и первостепенные родственные обязательства уже выполнены, дележ мясом из собственной доли отдельного человека можно квалифицировать как обмен. При этом общество !кунг предписывает только, чтобы человек отдавал с разумной щедростью, пропорционально тому, что он получил раньше, и не оставлял себе больше, чем того требует справедливость. Ожидается также, что каждый, получающий мясо в подарок, должен сделать ответный подарок когда-нибудь в будущем» (там же, p. 239). Маршалл применяет термин «дарообмен» применительно к обмену предметами длительного пользования; это распространено, и довольно широко, в группах!кунг. Никому не следует отказываться от таких подарков, и их всегда следует возмещать. Большинство актов дарения играет важную роль, принося желаемый социальный результат. Даже просто просьба дать какую-то вещь, как утверждал один !кунг, «воспитывает любовь» между людьми. Это означает: «он все еще любит меня, поэтому он просит». И Маршалл лаконично добавляет: «Я думаю, что это по меньшей мере создает нечто между людьми» (там же, p. 245). «Дарообмен» отличается от «торговли» как по форме реципрокности, так и по принадлежности к социальному сектору. «При реципрокации [подарка] отдают взамен не такую же вещь, а что-то имеющее сопоставимую ценность. Промежуток времени между получением подарка и ответным даром может составлять от нескольких недель до нескольких лет. Приличия требуют, чтобы здесь не было неподобающей торопливости. Дарение не должно выглядеть как торговля» (там же, p. 244). Процедура торговли не уточняется. «Переговоры», однако, упоминаются; предположительно, это торг. Социальный сектор, во всяком случае, ясен: «!кунг не торгуют друг с другом. Они считают такую процедуру недостойной и избегают ее, потому что она, очень вероятно, может возбуждать плохие чувства. Они, однако, торгуют с банту... В торговле с банту не все обстоит благополучно. Крупные, агрессивные и твердые в намерении иметь то, что хотят, банту легко запугивают бушменов. Некоторые информаторы !кунг говорили, что они стараются не торговать с гереро [210], если этого можно избежать, потому что, хотя тсвана [211] и пытались добиться для себя более выгодных условий торговли, гереро в этом отношении гораздо хуже» (там же, p. 242).

Интенсивную генерализованную реципрокность на стоянках и в локальных группах бушменов — в особенности при дележе пищи — отмечают также Элизабет Томас (Thomas, 1959, pp. 22, 50, 214-215) и Шапера (Schapera, 1930, pp. 98-101,148). Шапера, однако, характеризует межгрупповой обмен как «бартер» (там же, p. 146); ср. забавный анекдот, приведенный Томас, о затруднении, которое возникло между мужчиной и женщиной из разных групп по поводу невозмещенного подарка, сделанного когда-то отцу мужчины отцом женщины (Thomas, 1959, pp. 240-242).

Воровство, согласно отчетам, у !кунг неизвестно (Marshall 1961, pp. 245-246; Thomas, 1959, p. 206). Однако Шапера предполагает, что оно существует (Schapera, 1930, p. 148).

#### A.1.2

*Пигмеи Конго* — В целом, схема реципрокности выглядит очень похожей на реципрокность у бушменов, включая в значительной мере обезличенный обмен с «неграми» (Putnam, 1953, p. 322; Schebesta, 1933, p. 42; Turnbull, 1962). Охотничьи трофеи, особенно крупная добыча, распределяются в лагере, как кажется, — в зависимости от близости родства: Путнам намекает, что сначала делят добычу внутри семьи, затем свои доли получает «семейная группа» [212] (Putnam, 1953, p. 332; ср. Schebesta, 1933, pp. 68, 124,244).

#### A.1.3

*Вашо* [213] — «Обычай делиться существовал на каждой ступени общественной организации вашо. Вместе с тем, с более дальними родственниками и с живущими на большем удалении делились меньше» (Price, 1962, p. 37). Трудно сказать, где прекращается «торговля» и начинается «дарение подарков», но «В торговле отчетливо выражена тенденция к немедленному получению ответного товара, тогда как при обмене подарками ответный дар часто получали спустя какое-то время. Торговле был также свойствен дух состязания, и он усиливался по мере ослабления общественных связей. Торговля предполагала явный торг, а социальный статус был вторичным фактором в трансакциях (там же, p. 49).

#### A.1.4

*Семанги* [214] — Резкое разграничение форм реципрокности на границах «семейной группы» (локальной группы): «Каждая семья предоставляет часть своей пищи, уже приготовленной, всем другим семьям. Если какая-либо семья в один прекрасный день имеет необычно много пищи, она щедро раздает ее всем родственным семьям, даже если ей самой остается совсем мало. Если же на стоянке находятся семьи, не принадлежащие к данной локальной группе, они не получают доли при распределении или, может быть, получают лишь самую малость» (Schebesta, n. d., p. 84).

#### A.1.5

*Андаманцы* — Из описания Рэдклиффера-Брауна (Radcliffe-Brown, 1948) складывается впечатление о более высоком уровне генерализованной реципрокности внутри локальной группы, особенно при дележе пищей и в трансакциях между представителями младших и

старших поколений (ср. pp. 42-43) и о более сбалансированных формах реципрокности между людьми из разных групп (особенно при обмене предметами длительного пользования). Для межплеменных встреч характерен обмен подарками, обмен, который мог бы быть равноценен обмену по бартеру предметами местной специализации. В этом секторе «Требуется известный такт, чтобы избежать неудовольствия, которое может возникнуть, если человек думает, что он не получил вещи столь же ценной, как та, которую он дал» (p. 43; ср. pp. 83-84; Man, p. d., p.120).

#### A.1.6

*Австралийские аборигены* — Множество формальных, принудительных родственных обязательств и столь же формальных, основанных на прецеденте норм дележа пищей и другими предметами с родственниками на стоянке (см. Elkin, 1954, pp. 110-111; Meggitt 1962, pp. 118, 120, 131, 139 и далее; Warner, 1937, pp. 63, 70, 92-95; Spencer and Gillen, 1927, p. 490).

Строгая обязанность делиться пищей в орде [215] (Radcliffe-Brown, 1930-31, p. 438; Spencer and Gillen, 1927, pp. 37-39).

Обмен у йир-йоронт, кажется, близко следует схеме обмена у бушменов (см. выше). Шарп отмечает, что формы реципрокности разнятся в зависимости от установленных обычаем родственных обязательств: склоняются в сторону сбалансированности за пределами самого узкого сектора ближайших родственников и в сторону генерализованной реципрокности внутри этого сектора. Дарение людям, не охваченным обозначенными обязательствами, «приближается к предписанному обмену... Но бытует также нерегулярное дарение (в относительно узком социальном кругу). Мотивы такого дарения кажутся в основном эмоциональными, и его можно считать альтруистическим; отсюда может родиться желание завладеть какой-то вещью, чтобы потом безвозмездно отдать ее» (Sharp, 1934-35, pp. 37-38).

Относительно зависимости норм взаимопомощи от близости родства: Мэггит, говоря о валбири, замечает, что «...человек, у которого несколько копий, охотно делится ими; но имея он только одно копьё, ни его сын, ни отец не попросили бы у него это копьё. Если же все-таки такую единственную вещь попросить, человек обычно дает ее настоящему или близкому отцу [216] или сыну, но отказывает дальним „отцам" и „сыновьям"» (Meggitt, 1962, p. 120).

Сбалансированная реципрокность в различных специфических формах характерна для широко известного межгруппового и межплеменного торгового обмена, который часто осуществляется торговыми партнерами, являющимися классификационными родственниками (см. напр., Sharp, 1952, pp. 76-77; Warner, 1937, pp. 95,145).

#### A.1.7

*Эскимосы* — Высший уровень генерализованной реципрокности на стоянке, связываемый Биркет-Смитом с «братством поселения». Главным образом, это касается крупных животных, особенно в зимний сезон (Birket-Smith, 1959, p. 146; Spencer, 1959, pp. 150, 153,170; Voas, 1884-85, p. 562; Rink, 1875, p. 27).

Исключительно интересно проведенное Спенсером исследование жизни эскимосов Северной Аляски, которое показывает значительные различия в характере реципрокности в зависимости от того, взаимодействуют ли родственники и торговые партнеры или же те, кто не является ни родственниками, ни торговыми партнерами. Эти вариации касаются предметов длительного пользования, особенно предметов торговли. Неродственникам, находящимся на стоянке, обычно охотно и безвозмездно давали пищу, если тем ее не хватало, но предметами торговли с ними обменивались, так же как и с чужаками (которые не были торговыми партнерами), в безличной «аукционной» трансакции (напоминающей «торговую игру» бразильских индейцев). Торговое партнерство формируется — по линиям искусственного родства или институционализированной дружбы — между жителями побережья и внутренних областей; обмениваются предметами местной специализации. Партнеры ведут дело без споров, пытаются даже переплатить, ведь без баланса (или почти без баланса) в обмене партнерство бы исчезло. Спенсер особенно подчеркивает отличие торговых отношений от родственно-генерализованной реципрокности. Таким образом, говорит он, родственникам не нужно вступать в партнерство, потому что «Родственнику всегда помогали, такая установка в первую очередь означала, что с ним делились пищей и ему предоставляли защиту» (Spencer, 1959, pp. 65-66). И опять: «С братом не вступали в партнерские отношения, так как теоретически в любом случае можно было рассчитывать на помощь и поддержку близких родственников» (p. 170).

#### A.1.8

*Шошоны* — Когда у семьи было не так много того, чем можно поделиться, например, были только семена или мелкие животные, то делились с близкими родственниками и соседями (Steward, 1938, pp. 74, 231, 240, 253). В деревне, похоже, существовал весьма высокий уровень генерализованной реципрокности, который Стюард связывает с «высокой степенью близости [родственных] отношений между жителями деревни» (p.239).

#### A.1.9

*Северные тунгусы* [217] {охотники-всадники}[218] — Многим делились внутри клана, но пищей наиболее интенсивно делились лишь внутри немногочисленных подразделений клана, которые объединяли родственные семьи, кочевавшие вместе (Shirokogoroff, 1929, pp. 195, 200, 307). Согласно Широкогорову, дарение у тунгусов не требовало обязательного отдаривания, и тунгус не оправдывал ожиданий манчжура на этот счет (p. 99); однако Широкогоров также писал, что гостям давали подарки (помимо обычного гостеприимства) и за эти подарки требовалось возмещение (p. 333). Оленей продавали только за пределами клана; внутри клана их либо дарили, либо предоставляли на время в порядке оказания помощи (pp. 35-36).

#### A.2.0

*Океания* — Система секторов реципрокности часто более отчетлива и более определена, особенно в Меланезии. В Полинезии она перекрывается централизацией реципрокности в руках вождя или перераспределением (редистрибуцией).

## А.2.1

*Гава (бусама)* — Хогбин противопоставляет партнерскую межплеменную торговлю вдоль побережья (торгующие передвигаются на лодках по морю) торговле с людьми из внутренних регионов, не являющимися родственниками, говоря о последней: «Сторонам, однако, как кажется, слегка неловко, и они заключают свои сделки за пределами деревни. [Отметьте буквальное вынесение обезличенного обмена за пределы территории деревни у гава:] Коммерцией, как считается, следует заниматься подальше от мест, где живут люди, предпочтительно — вдоль дорог или на берегу моря (принадлежащее туземцам хранилище товаров, предназначенных на продажу, находится в пятидесяти ярдах от ближайшего жилья). Бусама подытоживают ситуацию, говоря, что люди на побережье делают друг другу подарки, но ждут обязательных безотлагательных ответных даров от лесных людей. Основанием для такого различия служит то, что на побережье обменная деятельность осуществляется в кругу родственников, но столь мало людей на побережье имеет родню во внутренних горных районах, что большинство транзакций по необходимости совершается между относительно чужими друг другу людьми. [Хогбин где-то в другом месте упоминает, что торговля с лесными людьми возникла во многих районах побережья лишь сравнительно недавно]. На побережье случаются миграции, а также межгрупповые браки, и каждый туземец имеет родственников в нескольких других прибрежных деревнях, особенно в расположенных поблизости от его деревни. Совершая свои плавания вдоль побережья, он именно с ними, и только с ними, обменивается. Родственные связи считаются несовместимыми с заключением торговых сделок, и все предметы передаются как бесплатные подарки, предлагаемые из эмоциональных побуждений. Их ценность избегают обсуждать, и дарящий делает все, что может, чтобы составить впечатление, будто ему в голову не приходит и мысли об ответном подарке. На последней стадии, когда предоставляется подходящая возможность, проскальзывают намеки на то, что хотелось бы иметь взамен — либо горшки, либо циновки, либо корзины, либо пищу... Большинство гостей возвращается домой с предметами, ценность которых, по крайней мере, не уступает ценности тех вещей, с которыми они приехали. Действительно, чем теснее родственные связи, тем выше хозяйская щедрость, и некоторые хозяева на самом деле отдаривают гостей гораздо более ценными вещами. Однако ведется тщательный подсчет, и впоследствии общий итог уравнивается... [Подсчет фиксирует прецеденты и указывает на то, что несбалансированность может положить конец партнерству. Теперь сравним только что сказанное с реципрокностью во внутридеревенском секторе:] Показательно, что когда бусама принимает в дар плетеную сумку от человека из своей деревни, что стало с недавних пор возможно, он всегда дает вдвое больше, чем заплатил бы более дальнему родственнику [т. е. торговому партнеру] на северном побережье. „Стыдно, — объясняют люди, — вести дело как с торговцем, с тем, с кем ты близок"» (Hogbin, 1951, pp. 83-86). Отмечаются также вариации в реципрокности, связанные со степенью близости линейного [219] родства: «Получение [свиньи] от близкого родственника налагает обычные обязательства когда-нибудь в будущем (при случае) вернуть животное сопоставимого размера, но ни в момент получения подарка, ни позже люди в такой ситуации не дают денег. Подобные обязательства действуют и между дальними родственниками, но в этом случае за каждую свинью нужно заплатить также и ее полную рыночную цену. В прежние времена совершались такие же транзакции, если не считать того, что средством платежа служили собачьи зубы [220]. Покупатели в наши дни отдают несколько шиллингов

совершенно так же, как раньше они дали бы одну-две снизки зубов» (р. 124).

### А.2.2

*Кума* [221] — Генерализованная реципрокность является типичной для таких малых десцентных групп, как «субсубклан» — «и банк и рабочая сила для его членов» (Reay, 1959, р. 29) — и субклан (р. 70). Внутриклановый сектор характеризуется сбалансированным обменом, «обычно с упором на строгую реципрокность между группами» (р. 47; см. также pp. 55, 86-89, 129). Во внешнем секторе между торговыми партнерами уместен баланс, но без партнерства транзакция склоняется к негативной реципрокности. «Торговля у кума существует в двух различных формах: институционализированные транзакции через торговое партнерство и случайные встречи на торговых путях. В первом случае человек подчиняется установившейся системе цен... но во втором он торгуется о скидке, пытаясь получить материальную выгоду. Для обозначения „торгового партнера" используется, что очень знаменательно, глагольная форма, буквально переводимая как „Я вместе, я ем"... Это указывает на то, что торговый партнер как бы включен в „группу", во внутренний круг членов клана, в число родственников — людей, которых не следует эксплуатировать в целях личной выгоды» (pp. 106-107, 110). Правила гостеприимства не допускают сбалансированного обмена между торговыми партнерами, а «эксплуатировать партнера ради материальной выгоды, значит потерять его» (р. 109). Непартнерский обмен — это по преимуществу новшество.

### А.2.3

*Равнина Буин, Бугенвиль* — На секторальные различия в реципрокности у сиуаи было указано в ссылках выше по тексту. Здесь можно отметить некоторые дополнительные аспекты. Во-первых, относительно предельно генерализованной реципрокности, характерной для очень близких родственников: «Дарение среди близких родственников, сверх и помимо естественных ожиданий дележа [„дележ", как его определяет Оливер, адекватен соединению в терминологии настоящего сборника], не может быть полностью осмыслено как требования реципрокности. Отец, конечно, мог бы, отдавая сыну самые лакомые куски, обосновать это тем, что сын позаботится о нем в старости, однако я уверен, что когда, скажем, отец дает что-то сыну или наоборот, за этим на самом деле не стоит желания или ожидания реципрокности» (Oliver, 1955, р. 230). Одалживание предметов производства обычно приносило отдачу с лихвой («интерес»), но не от близких родственников (р. 229). Обмен между дальними родственниками и торговыми партнерами — это ооту: он характеризуется приблизительной эквивалентностью, но отличается от «купли-продажи», при которой используются раковинные деньги (такой, как купля-продажа ремесленных товаров), возможностью отсрочки возврата (pp. 230-231). В торгово-партнерских транзакциях также давание сверх действующих «тарифов» свидетельствует о доверии, так что баланс достигается, возможно, только спустя значительный период времени (см. pp. 297, 299, 307, 350-351, 367-368).

Секторальные вариации экономики жителей равнины Буин, соседствующих с сиуаи (по всей очевидности, терей), произвели такое впечатление на Турнвальда, что он предположил существование трех «видов экономики»: (1) руководимое мужем [соединение] внутри

семьи...; (2) межличностная и межсемейная взаимопомощь среди близких родственников и членов поселения, объединенных под властью вождя; (3) межобщинные отношения, проявляющиеся в бартере между отдельными людьми, принадлежащими к разным сообществам или слоям общества» (Thurnwald, 1934-35, p. 124).

#### A.2.4

Капауку — Различие в реципрокности между межрегиональным и внутрирегиональным секторами экономики капауку уже отмечено в цитированных выше материалах. Примечателен и тот факт, что родственные и дружеские связи понижают установившиеся курсы обмена, когда капауку оперируют раковинными «деньгами» (Pospisil 1958, p. 122). Данные капауку превратно передаются (затемняются) несоответствующей им экономической терминологией. Так называемые «одалживания», например, являются на самом деле генерализованными транзакциями — «возьми это без возврата в ближайшем будущем» (p. 78; см. также p. 130), — но социальный контекст и сфера действия этих «одалживаний» неясны.

#### A.2.5

Мафулу [222] — За исключением обмена свиньями, который этнограф ставит за скобки как процедуру церемониальную, «Обмен и бартер вообще происходили только между членами различных сообществ, а не между членами одного сообщества» (Williamson, 1912, p. 232).

#### A.2.6

Манус — Обмены между свойственниками, обычно жителями одной или разных деревень манус, отличаются долгосрочным «кредитом», по сравнению с краткосрочным «кредитом» торговой дружбы или рыночного обмена (Mead, 1937a, p. 218). Торгово-дружественный обмен, пока он более или менее сбалансирован, нужно последовательно отличать от более безличного «рыночного» обмена с «лесными людьми» узиаи. Торговая дружба устанавливается между людьми из дальних племен нередко на основе дальних родственных связей. Торговая дружба, так же, как и гостеприимство, опосредована неким кредитом, тогда как рыночный обмен осуществляется непосредственно: узиаи считаются скрытными и враждебными партнерами, «чей глаз ищет лишь материальной выгоды для себя и чей стиль поведения жёсток» (Mead, 1930, p. 118; см. также Mead, 1934, pp. 307-308).

#### A.2.7

Чимбу — «Отношения среди членов субклана характеризуются взаимопомощью и привычкой делиться. Человек может обратиться за помощью к любому члену субклана всегда, когда в этом возникнет необходимость; он может попросить любую из жен или дочерей члена своего субклана дать ему еды, когда она у нее есть... Однако только наиболее популярные и влиятельные люди могут рассчитывать на такие услуги от лиц, не входящих в их субклан» (Brown and Brookfield, 1959-60, p. 59; о «наиболее влиятельных людях» ср. Приложение В к разделу «Реципрокность и степени родства»). Обмен свиньями и иные виды обмена между кланами свидетельствуют о сбалансированности во внешнем секторе, как и повсюду в горных районах Новой Гвинеи (ср. напр., Vulmer, 1960-61, pp. 9-10).

#### A.2.8

Бука — Общий объем обмена в рамках внутренней реципрокности, как представляется, ограничен, если сравнивать с внешней торговлей, но имеются некоторые указания на генерализованный обмен во внутренних секторах, контрастирующий со сбалансированным, хотя и без торга, внешним обменом. В деревне Куртапчи просьба дать ареку или кокосовые орехи, обращенная к членам собственного сива и своего пола, удовлетворялась без ответной платы, хотя получатели должны были быть готовы к встречным просьбам; в остальных случаях ничего не давалось безвозмездно — за исключением того, что близкие родственники могли просто так брать кокосовые орехи (Blackwood, 1936, pp. 452, 454; ср. p. 439 и след. насчет торговли).

#### A.2.9

Лезу [223] — «Бесплатные подарки» (генерализованная реципрокность) делают главным образом родственникам и друзьям, а особенно часто — лишь некоторым из них. Такими подарками служат пища и бетель. Между деревнями и фратриями (половинами) осуществляются сбалансированные транзакции в различных формах (Powdermaker, 1933, pp. 195-203).

#### A.2.10

Добу — Как это хорошо известно, у них имеется лишь очень узкий сектор экономического доверия и щедрости, включающий только сусу [224] и домохозяйство. За их пределами возможно воровство. Обмены между свойственниками, живущими в разных деревнях, более или менее сбалансированы, при этом деревенские родственники помогают спонсирующим сусу держать свои обязательства (Fortune, 1932).

#### A.2.11

Тробрианцы — Социология реципрокального континуума, описанная Малиновским, только частично является секторальной; в нее вторгаются ранговые различия (см. ниже) и особенно обязанности перед свойственниками. Однако для семейных отношений характерен «чистый подарок» (Malinowski, 1922, pp. 177-178); «обычные платежи, возмещаемые нерегулярно и без строгого соблюдения эквивалентности», включают уригубу и вклады в организацию похорон родственников (p. 180); «подарки, подлежащие отдариванию в экономически эквивалентной форме» (или почти эквивалентной), включают подношения гостей из других деревень, дары «друзей» (видимо, последние живут преимущественно или исключительно вне деревни) и, как кажется, подарки «вторичного значения» (стратегические предметы, получаемые от партнеров по кула (pp. 184-185); «церемониальный бартер с отсроченным платежом» (не оспариваемым) характерен для отношений между партнерами кула и торговыми партнерами из внутренних районов и с побережья (растительная пища в обмен на рыбу — обмен (вази)) (pp. 187-189; ср. p. 42); «примитивная торговля в чистом виде», со спорами торгом, главным образом при непартнерском обмене между представителями развитых и остальных деревень в Киригина (pp. 189-190). Последний тип — это гимвали, он также характерен для обмена растительная пища — рыба (при отсутствии партнерства),

для морской торговли, сопутствующей кула (опять же при отсутствии партнерства) (ср. pp. 361 и след.).

#### A.2.12

Тикопиа — Близкие родственники и соседи привилегированны в экономическом отношении (напр., Firth, 1936, p. 399; 1959b, p. 203), и от них ожидается, что они будут помогать различными способами (напр., Firth, 1936, p. 116; 1959b, p. 292). Требование *qui pro quo* [225], похоже, нарастает с удаленностью родства — таким образом, «вынужденный обмен» (известный также среди этнографов как «принудительный подарок») — транзакция с представителями более далекого сектора: «Значение социальной категории того, с кем обмениваются, проявляется... например, когда человек хочет скамейку из скорлуп кокосовых орехов. Если он знает, что у близкого родственника есть лишняя, он идет и просит ее, и должен получить ее без всяких проблем: „Дай мне скамейку, у тебя ведь две“. Считается, что человек будет „счастлив“ отдать эту скамейку благодаря существующей между ними родственной связи. Рано или поздно он, в свою очередь, придет и попросит что-то, что придет ему в голову, и эту вещь ему должны отдать даром. Такая свобода обращения достижима только между членами маленькой родственной группы и зависит от признания принципа реципрокности. Если человек собирается обратиться с такой просьбой к кому-нибудь не из своей родни, как говорят тикопиа — „к человеку, отличающемуся от нас“, тогда он готовит еду, наполняет большую корзину и накрывает ее сверху куском коры или даже одеялом. И вот со всем этим он идет к владельцу желаемой вещи и просит ее у него. Обычно ему не отказывают» (Firth, 1950, p. 136).

#### A.2.13

Маори — Большая часть внутренней циркуляции материальных ценностей, особенно если речь шла о деревне, регулировалась централизованно вождем — она была достаточно генерализована, но функционировала под вывесками долга вождю и *noblesse oblige* (ср. Firth, 1959). Внешние обмены (между деревнями, межплеменной) предполагали более прямую и эквивалентную реципрокацию, хотя, конечно, благодаря щедрости престиж участников обмена возрастал (ср. Firth, 1959a, pp. 335-337, 403-409, 422-423). Пословица маори: «Зимой — родственник, осенью — сын», означающая 'он только дальний родственник в период ухода за посадками, когда надо делать массу тяжелой работы, но когда урожай собран и полно пищи, он называет себя моим сыном' (Firth, 1926, p. 251).

### A.3.0 Заметки из разных районов

#### A.3.1

Пилага [226] — К широко известному исследованию Генри (Henry, 1951) о дележе пищи в деревне пилага, цитируемому здесь, нужно подходить с осторожностью. Мы имеем дело с постоянно дробящимися и перемещающимися поселениями. К тому же в период, когда Генри проводил свои наблюдения, большая часть мужчин уходила работать на сахарных плантациях. Более того, это была «голодная пора» в году пилага. «Так что мы имеем дело с экономической системой, из которой было изъято значительное число производителей, и во

время периода скудости, т. е. с обществом, функционирующим на низком уровне своих возможностей» (Henry, 1951, p.193). (Интенсивный дежеж пицей при этих скудных условиях соответствует положениям, выдвигаемым ниже, о соотношении между реципрокностью и нуждой.) Я допускаю, что многие, если не все, факты дежежа относились к генерализованной реципрокности, когда отдавалось больше, чем попадало в руки: иными словами, определенно оказывалась помощь. Допущение это согласуется с примерами, предложенными Генри, и с дисбалансом, который он зафиксировал в доходах и расходах отдельных людей. Торговля с другими группами, на существование которой указывают записи Генри, не рассматривается в данном исследовании. Основная ценность этого исследования для настоящей дискуссии заключается в подробностях дежежа пицей в зависимости от различия в общественном положении. Обязанность делиться пицей является высшим долгом для всех, кто состоит в близких отношениях. «Родство или совместное проживание и принадлежность к одному домохозяйству [жилищу, в котором обитает несколько совместно хозяйствующих семей или несколькими ведущим общее хозяйство семьям, имеющим отдельные жилища, которые составляют часть деревни] порождают очень прочную связь; а принадлежность к общему домохозяйству плюс наличие близкородственных связей — узы, прочнее которых не бывает. Это воплощается в обычае делиться пицей; те, у кого самые тесные связи, наиболее часто делятся пицей» (p. 188). Вывод подтверждается анализом конкретных случаев. (В одном из них зависимость между дежежом и близостью отношений проявлялась несколько своеобразно — женщина усиленно делилась пицей с мужчиной, за которого хотела выйти замуж и наконец вышла).

«Случаи, а их немало, касающиеся распределения внутри домохозяйства [части деревни], можно обобщить следующим образом. Если поставить вопрос, с каким индивидом и с какой семьей чаще всего делится каждый индивид или каждая семья? — и применить количественный анализ поведения индивидов и семей — если это сделать, то выявятся такие четыре обстоятельства:

(1) пилага распределяет большую часть продуктов своего труда между членами собственного домохозяйства;

(2) он не раздает всем поровну;

(3) различные факторы препятствуют равному распределению:

(а) различия в генеалогических связях, (в) различия в обязательствах, которые разные члены домохозяйства имеют по отношению к людям, не входящим в это домохозяйство; (с) степень стабильности резидентной модели, (d) нужды тех, кто на иждивении, (е) матримониальные расчеты, (f) страх перед шаманами и (g) особые пищевые табу;

(4) когда соединяются такие факторы как стабильное совместное проживание и близкие генеалогические связи, наблюдается высшая степень взаимообмена продуктами между соответствующими семьями» (с. 207).

Схема секторального раздела пицы дана на следующей диаграмме (составленной на основании таблицы IV: Henry, p. 210). Вторая часть деревни, для которой у Генри нет такого

количества записей — потому что ее люди большей частью отсутствовали (бродили в лесу), — не проявляет той же тенденции (также таблица IV). На диаграмме вторая колонка в трех случаях из четырех шире первой — больше дележа в деревне, чем в домохозяйствах. Но эта часть деревни несравнима с первой (сведенной выше в таблицу), потому что в первом случае люди были «более тесно интегрированы [т. е. прочнее связаны между собой], чем люди на другом конце деревни. Поэтому многое из того, что принимает форму дистрибуции, передачи продукта от производителя другому лицу, в части деревни № 28 [представленной в таблице ниже], выступает в форме совместного потребления в части деревни № 14. Отсюда — процент продукта, розданного людьми части № 14 внутри секции... кажется низким, тогда как процент того, что распределялось в других секциях, кажется высоким» (с. 211; выделено самим Генри). Так как Генри не считает совместное потребление пищи разными семьями одного «домохозяйства» дележом пищи, это кажущееся исключение из правила можно не принимать во внимание.

<b>Семья</b>	<b>Процентное выражение фактов дележа пищей: в собственном домохозяйстве</b>	<b>Процентное выражение фактов дележа пищей: в других домохозяйствах деревни</b>	<b>Процентное выражение фактов дележа пищей: с чужими людьми из других деревень</b>
I	72	18	10
II	43	0	7
III	81	16	3
IV	55	34	11

### А.3.2

Нуэры — Интенсивный дележ пищей, гостеприимство и другие проявления генерализованной реципрокности в небольших территориальных группах нуэров (секции деревни, наподобие хуторов) и лагерях пастухов (Evans-Pritchard, 1940, pp. 21, 84-85, 91, 183; 1956, pp. 2, 131-132; Howell, 1954, p. 201). Не такой обильный обмен во внутриплеменном (за пределами деревни) секторе, за исключением инструментальных транзакций, оперирующих с брачными выкупами или, скажем, урегулированием вендетты (по самой своей природе они сбалансированы — как любые компенсации). Нуэры особо отличают внутреннюю реципрокность от торговли с арабами: транзакции последней имеют прямой характер, т. е. временной разрыв между ними отсутствует (Evans-Pritchard, 1956, pp. 223 и след.). Отношения с соседними племенами, особенно с динка, однозначно грабительские, выражающиеся в стремлении захватить добычу и территории.

### А.3.3

Банту Сев. Кавирондо — Яркое проявляющееся неформальное гостеприимство среди соседей. Сбалансированный обмен касается, главным образом, предметов длительного пользования, которые вымениваются непосредственно у мастеров-изготовителей, при этом условия наиболее благоприятны для соседей — членов своего клана; для человека из своего клана, который не является соседом, цены выше, наиболее же они высоки для чужих (Wagner,

1956, p. 161-162).

#### А.3.4

Чукчи — На стойбищах чукчей зафиксированы многочисленные акты щедрости и оказания помощи (см. цитаты в Sahlins, 1960). Типичны, в то же время, кражи оленей из стад других стойбищ (Bogoras, 1904-09, p. 49). Торговля между прибрежными (охотниками на морского зверя) и оленными чукчами, а также какая-то торговля чукчей с людьми, жившими по ту сторону Берингова пролива, была, видимо, более или менее сбалансирована; часть транзакций производилась в полном молчании, и всегда заметно было взаимное недоверие (Bogoras, 1904-09, pp. 53, 95-96).

#### А.3.5

Тив — Явная дифференциация, по крайней мере между внешней («рыночной») и внутренней сферами. «Рынок» отличается от нескольких разновидностей дарообмена: последний подразумевает «отношения между двумя сторонами, проявляющими постоянство и теплоту, не присущие „рынку“, а отсюда следует, что хотя подарок будет отдан только спустя какое-то время, нехорошо открыто спорить и торговаться» (Bohannan, 1955, p. 60). «Рынок» — это конкуренция и эксплуатация. «Фактически, наличие родственных отношений делает невозможным „хороший рынок“: людям не нравится продавать родственникам, так как это плохо — просить с родственника столь же высокую плату, какую можно спросить с чужого» (p. 60).

#### А.3.6

Бемба — Централизованная система реципрокностей (вождеская редистрибуция, аналогичная полинезийской) является основной частью большой экономики; очень ограниченный сектор межплеменного обмена (Richards, 1961, p. 221 и след.). Различные обязанности по отношению к близким родственникам, в зависимости от типа родства (pp. 188 и след.). Помимо гостеприимства, оказываемого родственникам, вождям и, в наши дни, чужакам, дележ пищи исконно ограничивался узким кругом близких родственников — но, видимо, в трудные времена этот круг расширялся (pp. 108-109, 136 и след., 178-182, 186, 202-203). Внедренные извне деньги не слишком используются при внутренних обменах, но когда это происходит, «люди, покупающие у родственников, платят меньше, чем по нормальному тарифу, и обычно к транзакции прибавляют некоторые услуги» (p. 220). «...Я часто видел, как женщины, прослышав о том, что кто-то из старших родственников собирается прийти в гости, брали горшок с пивом и прятали его в амбаре подруги. Отказать в гостеприимстве, не предложив гостю пива, сидя с ним у очага, было бы немислимым оскорблением, но вежливое заявление, что „увы, сэр, мы бедные жалкие люди... Нам тут нечего есть“ порой необходимо. Но этого не делают, когда является совсем близкий родственник; такое возможно только по отношению к дальнему — классификационному — родственнику или же завязтому „попрошайке“ из числа родных» (p. 202).