

# ПРИЛОЖЕНИЕ В.

## Замечания о реципрокности и ранге родства

### В.0.0

Эти материалы относятся к реципрокности и ее зависимости от ранга родства — как в простой форме, так и в контексте вождеской редистрибуции, т. е. перераспределения.

### В.1.0 Охотники и собиратели

#### В.1.1 Бушмены

«Ни один бушмен не хочет выделяться, но Тома [предводитель группы] пошел в этом дальше многих; у него почти ничего не было, и все, что попадало в его руки, он отдавал другим. Он был дипломатичен, ибо, избрав добровольную бедность, он взамен снискал себе уважение всех людей своей группы, ставших его сторонниками» (Thomas, 1959, p. 183). «Мы слышали, как люди говорят... что предводитель может чувствовать, что ему следовало бы быть более щедрым при раздачах, ибо его положение предводителя ставит его несколько особняком от других и он хочет, чтобы в любом внимании к нему, обусловленном его положением, не было зависти. Кто-то заметил, что это могло побуждать предводителя вести жизнь бедняка» (Marshall, 1961, p. 244).

#### В.1.2 Андаманцы

«Щедрость считается у жителей Андаманских островов одной из высших добродетелей и постоянно проявляется у большинства из них», — пишет Рэдклифф-Браун (Radcliffe-Brown, 1948, p. 43). Он отмечает, что к человеку, который не работает и нуждается в том, чтобы ему давали пищу, уважение падает, в то время как Мэн заметил, что к щедрому человеку

уважение растет (Man, n. d., p. 41). Существует несомненное влияние различий в статусе поколений на реципрокность. Хотя иногда старшие и предстают в качестве дающих пищу — по случаю коллективного раздела мяса убитых на охоте животных, — у них есть привилегии перед младшими: «Считается нарушением хороших манер отказывать, если у тебя что-то попросили. Так, если один человек попросил другого дать ему то, что у последнего имеется, это тотчас же будет сделано. Если статусы равны, то в ответ должно быть дано нечто равноценное. Однако если один из двоих старше и женат, а другой холост или женат, но моложе первого, то младшему не следует просить подарков. Если же попросит старший, то младший должен дать, не ожидая ничего взамен» (Radcliffe-Brown, 1948, pp. 42-43).

### В.1.3 Эскимосы

Влияние и престиж руководителя команды китобоев или предводителя охотников на оленя-карибу у североамериканских эскимосов, по крайней мере частично, возрастали благодаря добыче, которую тот раздавал в нарочито щедрой манере (Spencer, 1959, pp. 144,152 и след., 210 и след., 335-336, 351). «Великие» люди вознаграждаются почетом за их великую щедрость (pp. 154-155,157). Однако расточительность рядового общинника достойна сожаления (p. 164).

### В.1.4 Карриер

[227] Лидер, о коммерческих способностях которого белый торговец мехами отзывался пренебрежительно, хвастался, что он хороший вождь и знает свою выгоду: «Когда наступает сезон охоты на бобров, я их убиваю, и благодаря мясу этих бобров я устраиваю пиры для своих родственников. Часто я угощаю всех индейцев своей деревни и порой приглашаю людей издалека прийти и разделить со мной плоды моей охоты...» (Harmon, 1957, pp. 143-144; ср. pp. 253-254).

## В.2.0 Меланезия

Я в свое время опубликовал общее исследование об экономике системы бигменов Западной Меланезии (Sahlins, 1963). Генерализованная реципрокность является там определяющим «стартовым механизмом» приобретения высокого ранга. Приверженцев приобретают путем частной помощи индивидам, а общеплеменное признание достигается благодаря широкомасштабным раздачам свиней или растительной пищи. Материальный фонд для демонстрации щедрости первоначально формируется силами собственного домохозяйства и ближайших родственников: сперва бигмен эксплуатирует родственные обязательства и ловко использует генерализованную реципрокность, характерную для близких родственников. Часто он расширяет свое домохозяйство, — возможно, беря дополнительных жен. Лидер делает хорошую карьеру, когда он способен вовлечь в свою группировку других мужчин и их семьи, заставить производимое ими служить своим амбициям, помогая им по-крупному. Однако он не может брать у этих людей слишком много: приверженцы тоже должны иметь материальные выгоды, иначе бигмен рискует вызвать их недовольство и свой крах.

Большинство примеров, приводимых далее, относится к системам бигменов. Заключительные же примеры — к иной категории: к вождествам или протовождествам, в которых генерализованная реципрокность между рангами выступает в контексте редистрибуции.

## В.2.1 Сиуаи

Наиболее подробно экономика меланезийских бигменов представлена в исследовании Оливера (Oliver, 1955). Детально описано наращивание влияния и престижа при посредстве генерализованных трансакций. Освещено также несколько побочных тем, представляющих интерес в настоящем контексте. Примечательно влияние рангов на курс обмена, в котором используются раковинные деньги: «Великое преимущество того, что человек является лидером, заключается для него в возможности покупать вещи дешевле („Когда муми [бигмен] посылает тридцать пядей мауаи [снизок раковин], чтобы купить свинью к празднику, продающему стыдно прислать свинью, которая стоит меньше сорока"). С другой стороны, это преимущество лидера при торговле обычно уравнивается традиционным принципом *noblesse oblige*» (р. 342). Таким образом, «наиболее похвальное поведение — это превосходить устоявшиеся нормы трансакций и родственных обязательств, щедро переплачивая (вещами) за все получаемые предметы и услуги и одаривая людей, перед которыми нет прямых обязательств, т. е. проявлять себя в духе великих лидеров прошлого» (р. 456, ср. pp. 378, 407, 429-430).

О другом народе равнины Буин Турнвальд пишет, что мамоко, вознаграждение, даваемое бигменом его приверженцам, «рассматривается как щедрость, которую он не обязан проявлять. Любой дружественный подарок попадает в ту же категорию. Добавка к оговоренной плате также называется мамоко. Тотокаи — это избыточная плата китере [приверженца] своему мумира [лидеру] как знак благоволения и готовности кредитовать его абута [раковинными деньгами] в случае надобности. Дакай обозначает плату за примирение, или репарацию, между людьми равного положения» (Thurnwald, 1934-35, р. 135). Вариации реципрокности в связи с различием в ранге очевидны.

## В.2.2 Тава (бусама)

Лидеры мужских клубов и, особенно, лидеры удаленных деревень — типичные западномеланезийские бигмены. Хогбин пишет: «Перед человеком, в течение длительного времени проявлявшим щедрость, многие оказываются в долгу. Проблем не возникает, когда должники имеют тот же статус, что и он сам — бедняки делают друг другу пустяковые подарки, а богатые обмениваются дорогостоящими дарами. Но если их материальное состояние хуже, чем у него, они могут прийти к выводу, что им нечем отплатить, и должны будут признать себя несостоятельными должниками. Остро переживая свое положение, они выражают покорность в форме почтительности и уважения... Отношения должников и кредиторов составляют основу системы лидерства» (Hogbin, 1951, р. 122). Лидеры были «мужчинами, которые глодали кости и жевали один лайм [228] — лучшее мясо они дарили другим, оставляя себе только крошечные куски, и так расточительно обходились с орехами-арека и перцем, что ничего не оставляли себе для бетелевой жвачки. Фольклорные предания о легендарных предводителях прошлого гласят, что хотя эти люди имели „больше

свиней, чем можно сосчитать, и плантации более обширные, чем существуют сегодня", они все раздавали» (р. 123; ср. pp. 118 и след.). Таково было положение главных лидеров мужских клубов. Они тяжело трудились — «Руки всегда были в земле, и со лба постоянно катился пот» (р. 134), — а материального вознаграждения никакого. Главный бигмен деревни, однако, был полон амбиций. «Часто подчеркивается, что предводители столь ревностно заботились о своей репутации, что только и изобретали предлоги, чтобы раздавать еду» (р. 139). Жадность же и стяжательство были залогом низкого ранга. Тот, кто хочет иметь больше других, «опускается на низшую ступень общественной лестницы...» (р. 126).

### В.2.3 Каока (Гвадалканал)

Основной тип экономики бигменов (Hogbin, 1933-34; 1937-38). «Репутация... улучшается не благодаря накоплению богатства, но бигмен копит не для того, чтобы использовать для одного себя, а для того, чтобы раздавать это богатство. Каждое важное событие в жизни человека — свадьба, рождение, смерть и даже постройка нового дома или каноэ — отмечается пиршеством, и чем больше пиршеств устраивает человек, с чем большей щедростью выставляет он угощения, тем выше его престиж. Общественные лидеры — это те, кто больше всего отдает другим» (Hogbin, 1937-38, р. 290).

### В.2.4 Капауку

Характеризуются этнографами как своего рода капиталисты Новогвинейского Нагорья. Капиталом бигмену, однако, служит обычный сладкий картофель. «Займы» и «кредиты», которые дает бигмен капауку (тонови, щедрый богач), не приносят прибыли в прямом значении этого слова (см. выше, А.2.4); они — средства повышения статуса благодаря щедрости (PospisiU 1958, р. 129). «Общество ценит наиболее щедрых, которые, раздавая свое состояние, удовлетворяют потребности многих. В них видят идеальных мужей. Щедрость — высшая культурная ценность и атрибут, необходимый для приобретения приверженцев в политической и юридической жизни» (р. 57). Статус бигмена падает, если он лишается средств для проявления щедрости (р. 59); если же он захочет обладать слишком многим, то, похоже, столкнется с бунтом под лозунгом эгалитаризма: «„... тебе не следует быть единственным богачом, мы все должны быть одинаково богатыми, поэтому ты останешься таким же, как мы" — так люди паниаи объясняли убийство Моте Йувопийа из Мади, тонови, который не был достаточно щедрым» (р. 80; ср. pp. 108-110). Богатства недостаточно: «... для эгоиста, который копит деньги и не дает их займы [sic], так и не наступит день, когда к его словам будут прислушиваться всерьез, а его советам следовать, и неважно, насколько он будет богат. Люди верят, что единственное оправдание для человека, собирающегося разбогатеть, — в том, что он будет способен перераспределять накопленную собственность между менее удачливыми приятелями, благодаря чему также растет поддержка с их стороны» (pp. 79-80). Бигмены покупают по более низким ценам, чем большинство остальных людей (р. 122). Один бигмен удачно, если не сказать — цинично, определил базу высокого статуса, которая обеспечивается генерализованной реципрокностью. «Я предводитель, — сказал он, — не потому, что люди любят меня, а потому, что у них мои деньги и они боятся» (р. 95).

## В.2.5 Жители Новогвинейского Нагорья

Тип системы бигменов здесь сложился в условиях сегментированного линиджа. Он характерен для всего населения Нагорья. «„Бигмены", или „сильные люди", у кума... могут распоряжаться крупным богатством и являются своего рода менеджерами, так как управляют движением ценностей между кланами, устраивая щедрые распределения ценностей себе во благо и решая, давать или не давать другим. Их выгода от этих транзакций — растущая репутация... Цель — не просто быть богачом и даже не поступать так, как может поступать только богач; цель — прославиться в качестве богача. Более того, амбиции его не могут быть удовлетворены, пока другие не увидят, что он поступает так, как если бы само по себе богатство ничего для него не значило» (Reay, 1959, p. 96; см. pp. 110-111,130). «Бигмена могут заклеймить прозвищем „дрянь-человек". Оно в большом ходу у меланезийцев. „Дрянь-человек" — это тот, кто не может раздавать достаточно пищи многочисленным друзьям и родственникам, равно как и удовлетворять свои собственные потребности» (p. 23).

Использование генерализованной реципрокности в качестве механизма дифференциации статусов демонстрирует пример другой группы жителей Нагорья (киака). Он кратко и ясно представлен Балмером: «Люди, поддерживающие лидера, обычно связаны с ним различными обязательствами, либо получив от него помощь при внесении выкупа за невесту (или при каких-то иных обстоятельствах), либо же ожидая от него подобной помощи. Эта помощь вынуждает отдавать бигмену своих свиней, чтобы он использовал их в обмене Мока [межклановый обмен свиньями]» (Bulmer, 1960, p. 9).

## В.2.6 Лезу

«Богач заплатит пять тсера за свинью, которую другой купил бы за четыре. Чем выше престиж покупателя, тем больше он платит. Тогда всякий будет знать, что он богатый человек. С другой стороны, владелец свиньи поднимет свой престиж, если продаст ее за четыре тсера, хотя мог бы получить пять» (Powdermaker, 1933, p. 201).

## В.2.7 Тоамбайта (Сев. Малаита)

Еще один типичный пример практики бигменов, совпадающий в основных чертах с теми, что приводились выше (Hogbin, 1939, pp. 61 и след.; 1943-44, pp. 258 и след.).

## В.2.8 Манус

[229] У манус есть — или были, в их «прежней жизни» [230] — бигмены (Mead, 1934; 1937a). Клань манус, однако, делилась на две ранговые категории: лапан (высший ранг) и лау (низший ранг). Такое ранжирование, согласно Мид, не имело большого политического значения, однако его экономическая сторона представляет интерес. «Предполагалось, что между лапан и лау существуют отношения как бы взаимопомощи, не лишённые, впрочем, сходства со слабо развитыми феодальными отношениями — лапан заботятся об экономических нуждах лау, а лау работают на лапан» (Mead, 1934, pp. 335-336).

Анализ других систем бигменов см.: Sahlins, 1963. Из числа подробно описанных систем можно назвать системы арапеш (Mead, 1937a; 1938; 1947), абелам (Kaberry, 1940-41; 1941-42) и тангу [231] (Burrige, 1960).

## В.2.9 Са'а

Принцип генерализованной реципрокности в контексте мелкомасштабной системы перераспределения (редистрибуции). «Хороший вождь и простой народ считали себя взаимозависимыми, и народ любил вождя, который своими пиршествами прославил место, а одной из причин, почему [вождя] Ватеоуоу звали... „тот, кто ведет каноэ прямым путем“, было то, что он устраивал много хороших пиршеств» (Ivens, 1927, p. 255). «Денежное достояние вождя, надежно упакованное в охотничьей хижине в мешки, в какойто мере является тем, что дораади называли „панга“, деревенский „банк“, потому что оттуда брали деньги на общественные дела — для организации пиршеств или платы за убийства. Вожди са'а были богатыми людьми благодаря обязательным платежам, приносимым им по случаю общественных мероприятий простым народом» (p. 32). «Вождь и жрецы были освобождены от обязанности отплачивать за подарки — обязанности, которая всегда была нормой для простого народа» (p. 8). «0 вождях говорили, что они — kuluhie hanue — покровительствуют краю, помогают людям, приходящим к ним за защитой, а слово kulu входит также в состав слова manikulu'e, что значит 'славный' и ассоциируется с вождями и пирами» (p. 129, ср. pp. 145, 147-148, 160 и след., 221 и след.).

## В.2.10 Тробрианцы

Генерализованная ранговая реципрокность, организованная как редистрибуция. В основе туземной этики лежала взаимная помощь между вождем и народом. В числе многих сообщений Малиновского об экономических обязательствах вождей есть несколько, подчеркивающих роль щедрости в деле укрепления статуса. Например: «...обладать — значит быть великим, и... богатство есть необходимый спутник общественного ранга и атрибут личной доблести. Но важный момент заключается в том, что, вместе с этим, владеть — значит давать... От человека, владеющего чем-то, естественно ожидают, что он этим поделится, раздаст это, будет опекуном и распределителем. И чем выше ранг, тем больше обязательств... Таким образом, главный признак сильного — быть богатым, а богатого — быть щедрым. Скупость, действительно, — худший порок и единственная вещь, по отношению к которой первобытные народы придерживались строгих взглядов, тогда как щедрость — суть добродетели» (Malinowski, 1922, p. 97). И опять: «Не во всех, но во многих случаях передача богатства является выражением превосходства дающего над получающим. В других же случаях это выражает подчиненность вождю, или родственные отношения, или отношения свойства» (p. 175). «Отношения между вождем и простым народом. — Дань и услуги вождю от „вассалов“, с одной стороны, и небольшие, но часто распределяемые вождем между „подданными“ подарки, а также его крупные вклады во все племенные мероприятия, с другой, — вот типичные черты этих отношений» (p. 193). То, насколько трудно вождю тробрианцев не раздать весь свой бетель, и те мелкие уловки, на которые он идет, чтобы хоть что-нибудь оставить себе, составляют значительную часть знаменитых этнографических анекдотов из вводного курса в социальную антропологию

(Malinowski, 1922, p. 97).

## В.3.0 Американские прерии

Вожди прерий — это индейский аналог меланезийских бигменов. Поведенческие стандарты очень схожи, культурная же парадигма отличается. Генерализованная реципрокность здесь опять-таки служила определяющим пусковым механизмом достижения лидерства. Военные доблести были важным атрибутом лидеров, однако их влияние покоилось в той или иной степени на щедрости, с какой они распоряжались лошадьми, трофеями, мясом, а также на помощи, какую они оказывали бедным и овдовевшим, и т. п. Те, кто группировались вокруг вождя, составляли подвижную команду занимающих более низкое положение и часто зависимых от него людей, за чье благополучие вождь чувствовал себя ответственным и чьи силы он мог использовать в своих экономических целях. Для вождя такой группы обладание богатством в виде табунов лошадей было безусловной необходимостью: утрата этого источника щедрости означала утрату влияния.

### В.3.1 Ассинибойны

[232] «Вождь локальной группы — это чуть больше, чем названный отец всех ее членов, и он обращается к ним ко всем как к своим детям» (Denig, 1928-29, p. 431). «Вождь должен все отдавать, чтобы сохранить свою популярность, и всегда он остается беднейшим в группе. Прежде всего вождь заботится о том, чтобы распределять подарки среди собственных родственников и богатых людей, на которых он сможет опереться, когда возникнет необходимость» (p. 449; ср. pp. 432, 525, 547-548, 563; о расчетливости в щедрости ассинибойнов см. pp. 475, 514-515).

### В.3.2 Канза-Осаге

[233] «Вожди и те, кто претендуют на продвижение по общественной лестнице, добывают себе популярность бескорыстием и бедностью. Где бы какой бы небывалый успех ни сопутствовал им в приобретении имущества, — это только на благо их достойных вознаграждения приверженцев, ибо вожди раздают добро с чрезмерной расточительностью и гордятся тем, что слывут самыми бедными людьми в общине» (Hunter, 1823, p. 317).

### В.3.3 Равнинные кри

[234] «Нелегкое дело — быть вождем. Посмотри сейчас на этого вождя. Он должен проявлять жалость к беднякам. Когда он видит человека, испытывающего трудности, он должен попытаться помочь ему любым доступным способом. Если какой-то человек просит что-то в его типа [235], он должен отдать это ему охотно и не испытывая никаких недобрых чувств» (Mandelbaum, 1940, p. 222, см. pp. 195, 205, 221 и след., 270-271).

### В.3.4 Блэкфут

[236] Тот же, в сущности, тип (Ewers, 1955, pp. 140-141, 161 и след., 188-189, 192-193, 240 и след.).

## В.3.5 Команчи

То же самое (Wallace and Hoebel 1952, pp. 6, 131, 209 и след., 240).

## В.4.0 Полинезия

Я уже публиковал исследования по экономике полинезийских вожеств (Sahlins, 1958; 1963). Редистрибуция является там формой транзакций, принципом же — генерализованная реципрокность. В нескольких приводимых ниже замечаниях упор делается главным образом на принцип.

### В.4.1 Маори

Мизансценой для размышлений о взаимосвязи ранга и реципрокности в Полинезии может послужить блестящий анализ маорийской экономики, сделанный Ферсом. Приведу два длинных отрывка. «Престиж вождя [маори] был очень тесно связан с его свободой использовать то, чем он в изобилии владел, главным образом пищу. Это, в свою очередь, было направлено на увеличение его доходов, позволяющих проявлять гостеприимность, так как его сторонники и родственники приносили ему отборные подарки... Помимо щедрого приема иноплеменников и посетителей, вождь также легко раздавал богатство в качестве подарков своим сторонникам. Благодаря чему добивался их преданности и оплачивал им за подарки и оказанные ему личные услуги. Любая плата у маори осуществлялась в форме подарков. Таким образом, существовала постоянная реципрокность между вождем и народом. Вождь выступал своего рода капиталистом, беря на себя инициативу в организации некоторых „общественных работ“, если здесь можно применить этот термин. Именно благодаря накоплению и обладанию богатством и последующей щедрой его раздаче такой человек был способен ускорить ход важных племенных мероприятий. Он был как бы каналом, по которому перетекало богатство, а копил только для того, чтобы снова с легкостью раздавать» (Firth, 1959a, p.133).

«Количество и качество... получаемых подарков имело тенденцию возрастать с повышением ранга и наследственного положения вождя племени, его престижа, а также числа сторонников, которых он мог сплотить вокруг себя. Но эта зависимость ни в коем случае не была односторонней. Если доход вождя сильно зависел от его престижа, влияния и уважения, которым он пользовался у своих людей, то и эти влияние и уважение, в свою очередь, напрямую зависели от его щедрости по отношению к людям. Его богатством постоянно пользовались. Собственных рабов и слуг нужно было кормить, от него ожидалась помощь нуждавшимся соплеменникам, которые к нему приходили, и целой толпе родственников — а границы родства у маори простирались далеко; на него смотрели как на человека, который должен щедро оплачивать все мелкие общественные услуги, которые люди ему оказывали, а порой и давать взятки в залог их лояльности. Когда представители других племен подносили ему подарки в виде пищи, его репутация требовала, чтобы он

раздал значительную часть полученного среди соплеменников. А кроме того, ожидалось, что за все подарки он оплатит равноценными или даже более дорогими... К тому же, не было предела гостеприимству. Приемы другим вождям и их свитам должны были устраиваться с размахом. ...Более того, при рождении, свадьбе или смерти любого лица высокого ранга в его деревне личное материальное состояние вождя серьезно ухудшалось, одновременно таяли и запасы пищи, уходившие на организацию пиршеств. В этой связи, похоже, он осуществлял контроль над общинными запасами пищи, которые распоряжался тратить в соответствии с необходимостью. Если провести ревизию того, как вождь использовал богатство, станет ясно, что источники, снабжавшие его запасами продовольствия, требовали ответных вкладов. В результате, между поступлениями и тратами поддерживалось некое равновесие. В общем, никогда вождь не был обладателем огромного количества ценностей, хотя — в соответствии с системой получения и перераспределения ценностей — очень большое их количество проходило через его руки» (pp. 297-298; ср. pp. 130 и след., 164, 294 и след., 345-346).

## В.4.2 Гавайские острова

Вожди имели право широко использовать труд, накопления и продукты труда подвластного населения (макааинана), а также контролировать деятельность некоторых специалистов. Были и другие дополнительные доходные статьи. Вождество, часто охватывавшее целый большой остров, представляло собой хорошо развитый аппарат сбора-перераспределения. «У королей [т. е. верховных вождей отдельных островов] было в обычае строить склады, в которых хранились пищевые запасы, рыба, тапы [куски материи из луба], малос [мужские набедренные повязки], паус [женские короткие юбки] и все виды товаров. Эти хранилища были придуманы Калаимоку [управляющим вождя] как средство поддерживать в людях чувство удовлетворенности, чтобы они не уходили от короля. Хранилища были в чем-то подобны корзинам, использовавшимся как ловушки для рыбы хиналеа. Хиналеа думает, что внутри корзины есть что-то хорошее, и крутится вокруг нее. Подобным же образом и люди думали, что в хранилищах была пища, и они не сводили глаз с короля. Как крыса не убежит из кладовой... где, думает она, есть еда, так и люди не оставят короля, пока они считают, что в хранилищах есть пища» (Malu, 1951, p. 195). Верховные вожди, однако, — и несмотря на недвусмысленные рекомендации советников, — проявляли тенденцию слишком притеснять вождей более низких рангов и народ, в результате чего, как пишет Мало, «Многие короли были убиты народом из-за того, что очень давили на макааинана [общинников]» (p. 195; ср. pp. 58, 61; Fomander, 1880: pp. 76, 88, 100-101, 200-202, 227-228, 270-271).

## В.4.3 О-ва Тонга

Великолепное туземное высказывание, раскрывающее присущую вождям экономическую этику. Приписывается Маринером вождю Финау. После того, как Маринер попытался объяснить этому вождю, в чем заключается ценность денег, «Финау ответил, что такое объяснение его не устраивает; он продолжает думать, что это глупость, что люди придают реальную ценность деньгам, когда не могут или не хотят применить их в каких-то полезных (осязаемых) целях. „Если бы, — говорил он, — деньги были сделаны из железа и из них можно было бы изготовить ножи, топоры, долота, тогда был бы некоторый смысл

приписывать им ценность; но в том, как это устроено сейчас, я не вижу никакого смысла. Если какой-нибудь человек, — добавил он, — имеет больше ямса, чем ему требуется, то пусть обменяет часть этого ямса на свиней или гнатоо [материю из луба]. Конечно, деньги гораздо удобнее и компактнее, но тогда — так как они не портятся при хранении — люди будут копить их, вместо того чтобы делиться с другими, как подобает поступать вождю, и, таким образом, станут эгоистами. Но, когда главное достояние человека — это запасы продуктов (а так и должно быть, потому что они одновременно и наиболее полезны и наиболее необходимы), тогда человек не может копить их (ведь они скоро испортятся) и, следовательно, он вынужден либо обменивать их на что-нибудь иное, тоже полезное, либо даром раздавать соседям, вождям более низкого ранга и подданным". В заключение он сказал: „Я теперь очень хорошо понимаю, что делает папалангис ['европейцев'] такими эгоистичными — это деньги!"» (Mariner, 1827, vol. I, pp. 213-214).

#### В.4.4 Таити

По сообщениям миссионеров с корабля Дафф, складывается впечатление, что хааманимани, таитянский верховный жрец, действовал точно в соответствии с идеалом, выраженным Финой: «Манне Манне очень стремился заполучить паруса, веревки, якорь и т. п. для своей лодки, а без любого из этих предметов мы не могли бы обойтись. Поэтому, хотя капитан дал ему собственную треуголку и много других вещей, он остался недовольным и говорил: „Несколько человек сказали мне, что вы звали Манне Манне, а теперь, когда я пришел, вы мне ничего не даете". Нечто похожее он однажды сказал миссионерам: „Вы даете мне, — сказал он, — много пароу (разговоров) и много молитв Эаторе, но очень мало топоров, ножей, ножниц или одежды". Дело в том, что все, что он ни получал, он тотчас же раздавал друзьям и слугам; так что несмотря на многочисленные подарки, которые ему сделали, он ничего не приобрел для себя, за исключением блестящей шляпы, пары бриджей и старого черного пальто, по краям которого он наткал красных перьев. И за такое расточительное поведение он извинялся, говоря, что, не поступай он так, он никогда не стал бы королем и даже не удержался бы в вождях» (Duff Missionaries, 1799, pp. 224-225). Однако, несмотря на все сказанное, из дневника Дафф, а также из других ранних отчетов (напр., Rodriguez, 1919) явствует, что таитянские верховные вожди могли накапливать значительные запасы добра и, что очень важно, обладали огромной властью требовать пищевые продукты от подчиненного населения. Как и на Гаваях, им по традиции советовали: «Не следует, чтобы ваше домохозяйство обвиняли в укрывании пищи. Пусть ваше имя не будет сопряжено со спрятанной едой или спрятанными вещами. Руки арии\* всегда должны быть открыты: они — эти две дающие — основа вашего престижа» (Handy, 1930, p.41) — но, по всей видимости, таитянские вожди были склонны, как говорится, «проедать власть правительства» (См. также Davies, 1961, p. 87 note 1).

#### В.4.5 Тикопиа

Снизу к вождю тикопиа течет поток подарков, но и он обязан быть щедрым, во всяком случае, в не меньшей степени, чем способен накапливать вещи. Щедрость, в самом деле, была ревностно охраняемой прерогативой вождя: «За вождями признавалось право контролировать большое количество пищи и немалым число ценностей, хранимых в их

домах... Но ожидалось, что запасы эти будут использованы во благо народа. Накопления рядовых общинников также должны были раздаваться другим. Однако такой человек рисковал быть обвиненным семьями вождей в фиа пассак 'желании гордиться'. Вожди следили, чтобы он не попытался узурпировать некоторые из их привилегий. В истории тикопиа имеются прецеденты, когда вожди при случае завладевали добром такого общинника или даже убивали его» (Firth, 1950, p. 243). Короче говоря, вожди тикопиа обычно не терпели, когда другие запускали стартовые механизмы движения к власти. Это не относится ко всем районам Полинезии. На Маркизских островах, например, было возможно продвижение вверх посредством «накопления и раздачи богатства» (Linton, 1939, pp. 150,153,156-157; Handy, 1923, pp. 36-37, 48, 53). (О других аспектах реципрокности между вождем тикопиа и народом см. Firth, 1936, pp. 382-383, 401-403; 1950, pp. 34, 58,109 и след., 172,188,190,191,196, 212 и след., 321).

## В.5.0 Разное

### В.5.1 Северо-Запад Северной Америки

Генерализованная реципрокность пропитала политическую экономику индейцев Северо-Западного побережья, что находило выражение как в массовых раздачах вовне во время потлачей, бытовавших в среде вождей, так и во внутренних отношениях вождей со своими приверженцами. Нутка дают яркий пример. Вожди собирали с людей различные виды дани: доли первого улова лосося, попавшего в перемет; доли первых сборов на ягодных делянках; доли крупных уловов рыбы, и т. п. (напр., Drucker, 1951, pp. 56-57, 172, 255, 272 и повсюду). С другой стороны, «Всякий раз, когда у вождя было много пищи любого рода, он устраивал пиршество, чтобы раздать ее своим людям» (p. 370; см. также Suttles, 1960, pp. 299-300; Barnett 1938; Codere, n. d.).

Политическая экономия толова-тутутни в принципиальных чертах схожа с той, что преобладает севернее, хотя и представляет собой как бы сглаженный вариант. Друкер характеризует отношения вождь-приверженец как «символические» — «Отношения, связывавшие богача с его родней, были, в сущности, символическими. Говорили, что некоторые из самых богатых никогда не работали; за них охотились и ловили рыбу их приспешники. Взамен богач устраивал пиры и в неблагоприятные времена обычно делился своими запасами со своим народом. Он покупал жен молодым людям или по крайней мере вносил большую часть брачного выкупа; но он также был тем, кто получал и оставлял у себя брачный выкуп за их сестер и дочерей. И, возможно, самое главное: именно богач был обязан выплачивать компенсацию за проступки своих приспешников, чтобы избавить их, и себя, от мести... он же получал львиную долю от любых штрафов за обиды, причиненные одному из них» (Drucker, 1937, p. 245; данные о подобной ранговой реципрокности в Калифорнии см. Kroeber, 1925, pp. 3, 40, 42, 55; Goldschmidt 1951, pp. 324- 325, 365, 413; Loeb, 1926, pp. 238-239).

### В.5.2 Крик

[238] Одним из самых ярких описаний вождеской редистрибуции, еще раз подтверждающим лежащий в ее основе принцип генерализованной реципрокности, представляется описание, опубликованное в конце XVIII в. отчете В. Бертрама об индейцах крик: «Когда время пиров закончилось и урожай поспел, все жители снова возвращаются на поселение, и каждый человек приносит плоды своего труда с части [общинного поля], ранее выделенной ему. Он складывает все принесенное в особое хранилище, которое принадлежит ему лично. Но прежде чем люди унесут с поля свой урожай, на плантации ставится большой ларь, или зерновой амбарчик, называемый королевским ларем; и каждая семья приносит и складывает в него какое-то количество зерна, в соответствии с его [видимо, имеется в виду «их»] склонностью, или не вкладывает ничего, если так решает. Это, на первый взгляд, кажется данью мко [вождю], но фактически предназначено для иной цели, т. е. — служить общественной казной, которая пополняется за счет немногих добровольных вкладчиков и к которой каждый гражданин имеет право свободного и равного доступа, когда его собственные личные запасы иссякают; эта казна служит хранилищем тех излишков, которые могут быть использованы в качестве экстренной помощи общинникам или помощи соседним поселениям, где случился неурожай; она обеспечивает провизией чужеземных гостей или тех, кто идет странствовать в негостеприимные края, а также обслуживает все другие общественные потребности. И эта казна находится в распоряжении короля, или мко. Иметь исключительное право и возможность оказывать помощь членам сообщества и раздавать милостыню нуждающимся — несомненно прерогатива короля» (Bartram, 1958, p. 326; ср. Swanton, 1928, pp. 277-278).

### В.5.3. Качин

[239] «По существующим правилам, люди высшего класса получают подарки от тех, кто ниже их по положению. Но они не имеют от этого никакой длительной экономической выгоды. Всякий, кто получает подарок, оказывается, вследствие этого, в долгу (хка) перед дающим... Парадоксально, в этой связи, что хотя индивид со статусом принадлежности к высшему классу определен как тот, кто получает подарки... он все время испытывает со стороны общества принуждение отдавать больше, чем получает. Иначе его сочтут „средним“, а средний человек подвергается опасности потерять статус» (Leach, 1954, p. 163).

### В.5.4. Бемба

Представляют классическую экономику редистрибуции, классическую генерализованную реципрокность между вождем и народом. «...Распределение приготовленной пищи является атрибутом власти, а значит, и престижа... принятие же пищи накладывает обязательства оказывать дающему почтение, услуги или реципрокное гостеприимство» (Richards, 1939, p. 135). Верховный владыка наиболее вовлечен в процесс распределения, и это «конечно, необходимо вождю, если он хочет иметь обработанные огороды и вести дела племени при посредстве своих советников. Но это еще не все и не главное. Предоставление пищи у бемба, как и у большинства других африканских племен, — абсолютно необходимый атрибут вождеского статуса, точно так же как и статуса деревенского предводителя или главы домохозяйства. А успешная организация правителем снабжения людей пищей, похоже, ассоциируются в сознании бемба с безопасностью и благополучием всего племени...

Целый институт камитебо [священных кухонь и хранилищ племени] иллюстрирует, на мой взгляд, ту тесную связь между властвующим и его властью распределять запасы продовольствия, от которой зависит организация племени в целом. Вождь владеет пищевыми запасами и получает дань, и вождь же обеспечивает своих подданных, раздавая им приготовленную пищу. Символом обоих этих атрибутов является дом камитебо (pp. 148,150). «Я никогда не слышал, чтобы один вождь хвастался перед другим размерами своих закромов, но часто слышал о количестве принесенной ему и розданной им пищи. На деле вожди очень ценили то обстоятельство, что часть раздаваемых ими продуктов была принесена подданными, а не выращена на их огородах, ибо это давало им определенный резерв, к которому можно прибегнуть. Бемба говорят: „Мы будем трясти дерево до тех пор, пока оно не отдаст нам свои плоды“, иными словами, будем приставать к „большому человеку“ до тех пор, пока он не поделится своими поступлениями. Если вождь пытался высушить мясо и придержать его, чтобы разделить потом, люди садились и глазели на это мясо, и говорили о нем, пока не вынуждали его отдать им часть. Однако поступавшие время от времени из других деревень приношения обеспечивали пополнение запасов» (p. 214).

«Люди все еще решительно предпочитают, чтобы правитель имел большие закрома. Это, я думаю, дает им ощущение безопасности — чувство уверенности в том, что в центральном селении будет пища, и сознание того, что они трудятся на могущественного и удачливого человека... Помимо этого, голодный подданный имеет право рассчитывать на помощь своего вождя. Я не слышал, чтобы к этому прибегали слишком часто, ведь в некотором смысле огород умулазе [трудовой повинности] и закрома умулазе считались принадлежащими народу. Иногда люди крали с огорода умулазе (обрабатываемого ими же по повинности вождю), но никогда не крали с огорода, обрабатываемого женами вождя, и я иногда слышал, как старые, туземцы с гордостью говорили о „наших“ закромах, добавляя „Это мы заполнили их с верхом“. Таким образом, общинник имел взамен своего труда ощущение сверхъестественной поддержки, личную приближенность к вождю, пищу в оплату работы, помощь в голодные времена и... организационное руководство его экономическими усилиями. А вождь, в свою очередь, имел дополнительные источники пищи, которую мог раздавать; средства для содержания совета племени; рабочие руки, необходимые для общеплеменных предприятий, таких как строительство дорог, например, и — последнее, но не менее важное — престиж» (p. 261; ср. pp. 138,169,178-180,194, 215, 221, 224 и след., 275, 361-362).

## В.5.5. Пилага

Щедрость не стартовый механизм, а механизм поддержания ранга. В таблицах Генри (Henry, 1951, pp. 194, 197, 214) именно вождь дает больше ценностей (и большему числу людей), чем кто-либо еще. По этому поводу Генри комментирует: «Можно... заметить, что ни в коем случае вклад любой другой семьи в благосостояние каждой семьи не равен и не превышает вклада его (т. е. вождя) семьи. Практически, № 28 (вождь) один обеспечивает 35% всех поступлений, т. е. пищи, получаемой каждой семьей. Таким образом, роль вождя и его семьи в обществе пилага состоит в поддержке остальных. Вождь и его семья становятся объединяющим фактором в деревне. Именно в этом значении используются наименования „отец“ для вождя и „дети“ для жителей деревни... Положение вождя накладывает тяжелое бремя, невзирая на присущий этому положению „престиж“. Все люди — его дети (кокотеги), за которых он ответствен. Отсюда и другое определение, применяемое к вождю, —

салиараник, что значит „тот, кому очень тяжело"» (pp. 214-215).

---

Версия #4

Зверобой создал 18 мая 2026 14:40:39

Зверобой обновил 18 мая 2026 18:03:56