

Dobří ekonomové přiznávají, že „ekonomický člověk“ je v jejich povolání užitečnou pohádkou, ale vědí, že lidská motivace se řídí ještě jinými faktory. Američtí a evropští obchodníci (z nichž většina by byla neschopnými ekonomy), kteří obchodují v určitých částech Afriky, jsou nicméně šikováni, když pracovník, jehož šest let školili, se najednou rozhodne zaměstnání opustit a vrátit se do své vesnice. Takového člověka odsoudí jako líného, lehkomyslného a hloupého, ale on ve skutečnosti možná udělal naprosto logickou věc. Je klidně možné, že svou zemědělskou obec opustil proto, aby si vydělal peníze na něco konkrétního — na mortku nebo na vykoupení nevěsty; jakmile tohoto cíle dosáhl, jako jediné rozumné mu připadá vzít peníze a jít domů. Ekonomický člověk má však pracovat do nekonečna, protože jeho potřeby jsou nekonečné. To možná vysvětluje Evropany a Američany, ale rozhodně to není součástí lidské přirozenosti.

Racionální ekonomického výběru je hluboce podminěna kulturou. Koupě se realizuje díky tomu, že cena je správná, ale také proto, že jedinec je pod určitým společenským tlakem vybrat si určitou věc a ne jinou. Jednou z předpojatostí je vkus. Langusty se dnes prodávají za královské ceny, ale před sto lety je rybaří ve státě Maine vyhazovali zpět do moře jako nejdělný odpad. Také dáváme přednost hovězímu dobytku krmennému obilím, přestože bychom ušetřili, kdybychom zvířata zabili dříve jako telata. Američané, kteří dnes drží diety a sledují svou hladinu cholesterolu, dávají najednou k velkému překvapení chovatelů přednost netučnému hovězímu. Ale existuje velké množství nákupů, které činíme proto, že vlastnictví dané věci přináší společenskou prestiž. Je mercedes pětkrát lepší auto než to, které stojí pětinu jeho ceny? Proč stojí dům v určité čtvrti o polovinu více než stejné obydlí v jiné části města? Ekonomický výběr není záležitostí chladné, vypočítavé racionality, nýbrž směsí snahy o výhodný nákup, kulturně ovlivněného vkusu a snahy o získání prestiže.

Už sama podstata disciplíny antropologum určuje, aby se zajímali stejně tak o iracionální jako o racionální prvky ekonomického výběru. Zajímáme nás samozřejmě chytří výpočet, ale naši pozornost si zaslouží stejně tak móda, koničky, nápodoba a prestiž. Klasická ekonomie je založena na existenci základní směnné jednotky, díky ní lze vypočítat ostatní hodnoty. To znamená peněz, ale většina primitivních společností, které zkoumáme, žádné peníze, ani nic jim podobného, nemá. Navzdory své přesvědčivosti je tedy moderní ekonomická teorie pro antropology použitelná pouze v omezené míře.

Ekonomická antropologie se zabývá hodnotami, institucemi, rolami a seskupeními, které jsou součástí systémů výroby a rozdělování výrobků a služeb, což je oblast nazývaná „substantivní ekonomie“, na rozdíl od „formální ekonomie“ zabývající se cenovou a peněžní teorií.¹ Každý ekonomický systém zahrnuje oblast výroby zboží a služeb, distribuční síť a vzorce spotřeby. Sjednocení celé ekonomiky a s ní také práce a zdrojů je prováděno systémem směny. Ten začíná dodávkou materiálů do výrobního procesu a je zakončen uspokojením potřeb spotřebitele.

¹ O polemikách mezi představiteli substantivistické a formalistické ekonomické antropologie viz např. heslo V. Soukupa „antropologie ekonomická“ ve *Velkém sociologickém slovníku* (Karlínium, Praha 1996). (Pozn. red.)

Ekonomická antropologie

Zájem antropologie o ekonomii pramení zcela logicky z toho, že antropologie se zajímá o způsobu obživy a prostředí; avšak mezi těmito dvěma disciplínami překvapivě existuje pouze minimální oblast společného zájmu. To je částečně způsobeno tím, že k tomu, aby člověk porozuměl moderní ekonomii, musí mít vyšší matematické vědomosti, ale je to dáno také tím, jaké okruhy lidí si antropologie vybírá ke svému zkoumání. Ekonomie se zabývá rozdělením nedostatkových zdrojů na různé účely, což označuje jednoduše to, za co se lidé rozhodnou utratit své peníze. Tento výběr je podle většiny ekonomických učebnic uskutečňován a vyjadřován cenami, což jsou ideální body na grafu, v nichž dochází ke střetu nabídky a poptávky. O lidech, kteří provádějí ekonomické volby, předpokládají ekonomové mnohé, ale nejdůležitější předpoklad je ten, že existuje „ekonomicky uvažující“ nebo „racionální“ člověk, jehož činnost se řídí pravidlem maximálního výnosu a jehož nenasytnost nezná mezei.

Historik ekonomie Karl Polanyi rozlišil tři typy systémů směny, které nazývá reciprocita, redistribuce a tržní výměna, které jsou charakteristické pro různé ekonomické systémy a jsou popsány v následujících odstavcích.

Reciprocita (vzájemná výměna)

Nejednodušším systémem směny, tím nejrانjiším v lidské historii, je *reciprocita*. Ta spočívá v tom, že někomu jinému něco předáme v očekávání, že za to dostaneme tutéž nebo jinou stejně cennou věc. Reciproční transakce jsou druhem ekonomické směny, ale jsou také osobní záležitostí; dochází k nim mezi dvěma lidmi, mezi nimiž existuje vzájemná vazba, a slouží k posílení tohoto vztahu. V tomto smyslu má dávání darů ekonomickou hodnotu a význam, ale symbolizuje také vztah mezi dárcem a příjemcem. Americké vánoce jsou výbornou příležitostí k dávání darů, za něž lidé z různých společenských vrstev utrácí miliardy dolarů. Darů se dávají v rámci rodiny, spolupracovníkům, přátelům atd., a zkušený dárcce ví, že v této středosti je obsaženo jemné politické manévrování.

Jedním z prvních pravidel pro dávání vánočních darů je, že lidé v rovnocenných postaveních dostávají stejné dárky, zatímco lidé v postaveních nerovnocenných dostávají dárky odlišné hodnoty. Dva bratři nebo bratřanci podobného věku by za vzájemné dárky měli utratit přibližně stejnou částku. Za pomoci rodiny zjistí, co by asi měli dát, nebo využívají zkušenosti z předchozích vánoč. Mnohou vsadí na jistotu a vzájemně se obdarovat kravatami. To má asi takový ekonomický význam, jako kdyby si navzájem vyprali špinavé prádlo, ale účelem daru je upevnění vzájemného pouta. Rovnocennost darů odráží rovnocennost postavení, a když jeden z bratřanců vybočí z normy a dá druhému dar v hodnotě padesáti dolarů, zatímco druhý mu dá kravatu za deset dolarů, tak tuto rovnováhu naruší. Má příjemce radost z dražšího daru? Těžko. Pravděpodobně má pocit, že byl předstížen a že vypadá, jako kdyby na druhém šetřil. Na takový dar se bude dívat jako na výraz sebezveličování se toho druhého a skryté agresivní čin.

Nedostatek rovnocennosti v dávání darů je většíou charakteristický pro lidi, mezi nimiž existuje nerovnocenný vztah. Rodiče dávají svým dětem dražší dárky, přestože sami dostávají pouze malé pozornosti. Když pak přijde doba, kdy dárky dětí jsou hodnotnější než ty, které jim dávají oni, nastává základní zvrát; rodiče se stali částečně závislími. Hierarchie mimo příbuzenský rámec se vyznačují stejnými pravidly. Zaměstnavatel by měl zaměstnanci dát dražší dárek, než sám dostane. Je to vlastně něco za něco, protože nejenom, že zaměstnavatel svým darem symbolicky vyjadřuje svoje nadřazené postavení, ale rovněž získává loajalitu svého zaměstnance. Dary zazávají, jako když například prodejce určitého zboží dá darby dar zprostředkovateli nákupu. Jedná-li se o dostatečně drahy dar, může být považován za úplatky, protože se předpokládá, že jednou bude muset být odplácen. Příjemce je dárci zavázán, což je pravidlo, které jsme již rozbrali v rámci manželské výměny.

Reciprocita však ve všech společnostech přesahuje rámec výměny darů. Američtí rodiče dávají svým dětem bez omezení, a ty jim to možná neoplatí přímou podporou, ale mohou se jim nepřímo odvděčit tím, že se postarají o své vlastní

děti. Vzájemná výměna je základem rodiny, ale lze ji nalézt ve všech oblastech života při prostém projevování přiznání, v ekonomických transakcích, při politickém vyjednávání a ve vzájemných ústupcích, jež lidé činí za účelem zachování přátelství. Ať už je však vzájemná výměna jakkoliv důležitá, žádným způsobem naši ekonomiku nijak nesvazuje, neboť k ní dochází v rámci rozsáhlého systému tržní a veřejné peněžní směny.

Existuje však mnoho primitivních společností, pro něž je vzájemná výměna jedním druhem směny, v nichž se nic neprodává ani nekupuje, kde nejsou bení úřady, ani peníze. U indiánského kmene Munduruků nikdo nehladoví, protože všichni se o jídlo dělí. Když určitá skupina neskldí dobrou úrodu, podpoří ji celá vesnice. Ulovená velká zvířata se rovněž rozdávají po celé vesnici. Jedná se o jistý druh sdílení trizika, protože i když se muži při lovu po několik týdnů nedají, má každý večer maso. Touží-li muž po šípu nebo jiném předmětu náležitosti jinému muži, ten mu jej většinou dá, a to s nevyřčeným srozuměním, že po něm on sám bude jednou něco podobného chtít. Obdarování se u Munduruků, stejně jako v jiných primitivních společnostech, řídí příbuzenskými vztahy. Mundurucký muž si může dovolit chtít po svém příbuzném větší dar než po někom z opačné příbuzenské moiety, ale vzájemná výměna se očekává i mezi sousedy, bez ohledu na příbuzenské vazby.

Jednou z hlavních příležitostí k dávání darů v jednoduchých společnostech je svatba, což je vlastně sám o sobě určitý druh vzájemné výměny. Uzavření manželství může vést sňatkem spřízněné rodiny k uspořádání série hostin a předávání darů, jež mohou trvat několik let. Abraham Rosman a Paula Rubelová dokázaly, že struktura vztahů, v nichž dochází k výměně darů, je shodná se strukturou manželské výměny a slouží k veřejnému zdíraznění příbuzenství a k upevnění manželského spojení. Překryvání ekonomické výměny a příbuzenství v primitivních společnostech je pouze jedním z projevů vícefunkční podstaty jejich příbuzenských skupin. Kromě toho jsou požadavky na výměnu zjednodušeny tím, že téměř všichni dospělí jsou dodavateli potravy a dělba práce je minimální. Hospodářství založené na vzájemné výměně není zatíženo rozdělováním výrobků a odměn specializovaným dodavatelům a jeho hlavní funkcí je upevnit příbuzenské vztahy a podpořit celkovou společenskou solidaritu.

Redistribuce (přerozdělování)

Společnosti, v nichž je hlavním směnným systémem reciprocita, jsou většinou rovnostářské, zatímco společnosti s redistributivním hospodářstvím jsou vždycky hierarchické. To vychází z podstaty *redistribuce (přerozdělování)*, které označuje takový druh výměny, při němž zboží přechází od výrobců k určitému centrálnímu úřadu nebo osobě, odkud je znovu, za různými účely, rozděleno do celé společnosti. Samotná existence takové centralizace předpokládá rozvrstvení společnosti. Dobrým příkladem přerozdělovacího hospodářství je dávná říše Inků v dnešním Peru. Tento obrovský stát, který v době své největší expanze sahál od Ekvádoru až k Bolívií a Chile a od And k Tichému oceánu, byl založen na zavláhovém zemědělství. To zajišťovalo materiální základnu pro rozsáhlou dělbu práce a dalekosáh-

ly přerozdělovací systém. Města byla sídlem panovníků, početného duchovenstva, armádních jednotek, písařů a dalších veřejných úředníků a mnoha řemeslníků. Počet obyvatel ve městech přesahoval 50 000 a většina obyvatel měst neprodukovala potravu, nybrž byla závislá na přebytku z bohatého zemědělského hospodářství. Hospodářství bylo stejně centralizované jako politické zřízení a říše byla protkána sítí silnic spojujících města s venkovem. Soukromé vlastnictví půdy neexistovalo. Veškeré bohatství patřilo teoreticky králi, který byl také považován za Boha Slunce. Tato centralizace řízení byla podobná jako ve většině států založených na závlahovém systému. Institute vlastnictví byly slabé i v Egyptě a Mezopotámii. Monolitní podstata hospodářství zamezila vzniku poměrně volných ekonomických aktérů, kteří by vstupili na trh jako nezávislí prodejci a kupci. Přestože existovaly malé trhy, hlavním typem výměny zde bylo přerozdělování. To se dělo pomocí pravidla, které umožňovalo dodavatelům potravinových zásob ponachat si třetímu útrody, zatímco zbyvajících dvě třetiny byly rozděleny mezi stát a chrámy. Tento přebytek nad úroveň samozásobitelských potřeb zemědělci sloužili k užívání specializovaných řemeslníků, kněží, vojáků a městských úředníků a část byla uložena do zásoby pro případ hladomoru.

Stejně jako systém vzájemné výměny, tak i systém přerozdělování může existovat bok po boku s dalšími typy výměny. V mnoha částech Melanésie je nadbytečná potravina předávána do rukou náčelníků nebo „velkých mužů“, kteří ji zase rozdávají prostřednictvím hostin a darů, jež se od muže vysokého postavení očekávají. Ve většině světa vysoké postavení vyžaduje velkou štěrnost; dává a dary, které lidé náčelníkoví dávají, on zase většinou rozdává. Majetek však rozděluje selektivně a podle politických cílů, takže nadprodukce je vlastně investicí do moci a prestiže. Velký muž pohostí lidi z jiné vesnice a zvýší tak své vlastní postavení, protože dar s sebou nese nevyřčený dluh, který musí být rovnocenně splacen majetkem nebo cti. Na rozdíl od říše Inků je však ve většině společností v Melanésii hlavním typem výměny reciprocita a přerozdělování slouží pouze jednomu aspektu politického řádu.

Směna na trhu

Systémy tržní směny jsou charakteristické pro kapitalistické hospodářské systémy v Evropě a v Novém světě. Vyrobcí posílají své výrobky na trh, kde se o ně ucházejí zákazníci. Trh může představovat několik stánků na veřejném prostanství, jako je tomu například v případě afrických a karibských trhů; může to být obchod; nebo to může být obchodovací parket burzy cenových papírů či komoditní burzy. Trh je jakékoliv místo, kde se shromazďují prodejci; a dostávají od kupujících něco za své výrobky, přičemž cena je stanovena dohodou. Čím dál častěji jsou dnes trhy umístěny v paměťích počítačů.

Tržní hospodářství existovalo ve většině Asie po staletí a je už po tisíciletí nedílnou součástí afrického kontinentu. Trhy také existovaly v předkoloniální Střední Americe, na azteckých a mayských teritoriích. Ve všech případech se jedná o značně složitě společenské systémy, v nichž hlavními politickými formami bylo státní zřízení a sociální rozvrstvení. Trhy pomáhaly sjednotit rozdílné eko-

nomické výnosy z oblastí produkujících různé druhy potravin a surovin a shromažďovaly rovněž specializované řemeslnické výrobky. Zelenina se vyměňovala za ryby, kovové nářadí za tkané látky, maso za keramiku a obilí pro zvířata. V některých oblastech fungovalo peněžní hospodářství, ale mnoho trhů v primitivním světě fungovalo na základě výměny jednoho druhu zboží za jiný. Atmosféra trhu a způsoby, jimiž se lidé dohadují na cenách, je nejlépe vidět na pouličních bazarech, kde se spolu prodejci a zákazníci handrkují, jeden požaduje příliš vysokou cenu, druhý zase nenabízí dost. Přízpusobení a kompromisů, které nakonec vedou k vzájemné dohodě, se často dosahuje křikem a gestikulací, ale jedná se v podstatě o stejný proces, kterým se stanoví cena akcie na mezinárodní burze.

Směna na trhu, redistribuce a reciprocita se navzájem nevyklučují a mohou existovat bok po boku v jednom hospodářském systému. Jediným hospodářským systémem, který používá výlučně jednoho typu, je reciprocí systém v primitivních společnostech. Rozhodnutí o tom, do jaké kategorie systém směny zařadit, závisí na roli, jakou způsob směny hraje při sjednocení celého hospodářství. Hospodářství Spojených států je tržního typu, protože tím, co spojuje kapitál, práci a spotřebu, je nákup a prodej. Reciprocita probíhá na úrovni rodiny a mezi přáteli a známými, ale upevňuje pouze malou část společenského systému. Přerozdělování je také důležitou, ale jen doplňkovou součástí amerického hospodářství; zahrnuje většinu veřejných financí. Vláda každým rokem z národního bohatství bere podstatnou část v podobě daní a přerozděluje ji podle důležitosti pro veřejnost a národní zájmy. Mezi tyto účely patří ozbrojené složky, část nákladů na postovní služby, podpora vzdělání, důchodové pojištění, zdravotnická zařízení a výzkum, parky a mnoho dalších aktivit a zájmů federální vlády. Místní vládní úřady financují školy, úklid, policejní služby, protipožární ochranu a mnoho dalších věcí, na které jsme si zvykli a jež považujeme za bezplatné. Zdá se nám, že park nestojí nic, když za vstup nemusíme nic platit, a škola také nic, když se za ni neplatí školné, ale všechny výdaje jsou placeny z našich daní. V čisté tržní ekonomice by užívatelé parků a státních škol platili poplatky a školné, ale v přerozdělovacím hospodářství jsou výdaje zapláceny danovým poplatníkem, i když své děti neposlá do školy nebo nikdy nevkročí do parku. Přerozdělování činí z mnoha zařízení věci veřejného zájmu bez ohledu na to, jestli je člověk používá nebo ne. Občan například nebude nikdy potřebovat zavolat policii, ale ze zajištění veřejné bezpečnosti má prospěch. Clouček nemusí mít děti, ale ze života ve společnosti skládající se ze vzdělaných a pracovitých lidí získává určité výhody.

Přerozdělovací sektor naší ekonomiky, někdy také nazývaný „sociální hospodářství“, je stejně tak společenským a politickým nástrojem jako systémem směny. Můžeme jej použít k přerozdělení majetku potřebným, jako tomu je v mnoha federálních, státních a obecních programech na pomoc chudým: chudinská podpora, obecní byty, pomoc rodinám s malými dětmi, potravinové lístky, zdravotní pojištění pro staré a postižené občany atd. Náš systém základní podpory pro starší občany se od roku 1935 přeměnil ze systému vzájemné výměny (reciprocit), v němž se mladší pracující generace starala o staré rodiče, parodiče a někdy i o strýce nebo tetu, v systém důchodového zabezpečení, což je přerozdělovací systém, který vyplácí důchody z daní vybraných od pracujících. To jsou opatření

vyrovnávající příjmy, která vybočují z pravidel čistého tržního systému svobodného podnikání, ale žádná taková hospodářství nikde na světě neexistují a nikdy ani neexistovala.

Přerozdělování se ale neomezuje pouze na pomoc chudým. Takové nepřímé příspěvky, jako jsou slevy na daních z nemovitosti a nižší úroky z hypoték, nejsou ničím jiným než státní subvencí pro příslušný střední vrstvy, kteří vlastní domy. Velká část soukromého vlastníctví a vlastníctví velkých korporací v naší zemi pochází přímo či nepřímo ze státních subvencí nebo přerozdělování. Průmysl byl vybudován za celni přehradou, za což nakonec platí zákoník, a americké bohatství ze železnice bylo přímým výsledkem udělení vládních pozemkových grantů. V posledních letech vláda subvencovala obrovské zemědělské podniky a uprádňující letecké a automobilové společnosti, poskytla finanční záruky dodavatelům vojenské obranné techniky a napomohla investičním podnikům prostřednictvím menšího zdanění podniků. Tyto kroky stály daňově poplatníky nesrovnatelně více než prostředky vynaložené na veřejnou sociální podporu — to je opravdu ironie, poohlédneme-li na rozhořčené tváře mnoha daňových poplatníků v okamžiku, kdy se jedná o podporu pro nemajetné. V poznámce, že americká ekonomika je komunismem pro bohaté a kapitalismem pro chudé, je zrovna tolik pravdy jako sarkasmu.

Čtenář si už asi uvědomil, že Sovětský svaz byl příkladem čistého přerozdělování, ale tak zcela jasně to není. Hospodářství založené na zásadě „každý podle svých schopností, každému podle jeho potřeb“ by skutečně bylo přerozdělovací, ale sovětské dělníci byli placeni podle toho, kolik a co dělali; jejich skutečné postavení se příliš nelišilo od postavení průmyslových dělníků jinde ve světě. Za své platy nakupovali v obchodech, podobně jako jejich kolegové v kapitalistických hospodářských systémech, s tím rozdílem, že tyto obchody byly většinou řízeny státem a ceny určovány úředním rozhodnutím, nikoliv trhem — což připomíná monopolní udržování cen v kapitalistickém hospodářství. Vyrobní jednotky vlastnil stát, ale materiál nakupovaly od jiných jednotek, někdy soustředily s jinými firmami o nedostatkové zboží a dokonce používaly i reklamu. Rovněž existoval velice populární černý trh. Hospodářství bylo tedy díky ústřední úloze vlády založeno zejména na přerozdělování, ale silný vliv měl i trh; a na úrovni rodiny samozřejmě pořád ještě fungovala vzájemná výměna.

Obchod

Charakteristickou tržního a přerozdělovacího hospodářství je obchod a převážení zboží z místa na místo, ale k tomu dochází i v některých jednoduchých hospodářských systémech v podobě rozšíření vzájemné výměny na další skupiny. Jeden z typů výměnného obchodu, nazývaný „černý obchod“, dříve probíhal mezi polárními Esyymáky v Kanadě a jejich jižními sousedy Athabasky. Tyto skupiny měly mezi sebou většího nepřátelské vztahy a vytrvale se vyhýbaly fyzickému kontaktu. Proto své zboží zanechávaly na tradičních obchodních místech, odtud se vzápětí stáhly a vrátily se později, aby se podívaly, co jim tam druhá strana nechala. Když byli spokojeni, sebrali zboží a odešli, ale když měli pocit, že nedostali

dost, nechali zboží ležet a čekali, až jim tam druhá strana něco přidá. Stejný způsob něměho obchodování probíhal před staletími mezi západofrickými národy žijícími na horním toku řeky Niger a okolním světem; hlavním zbožím nigerské skupiny bylo zlato a nemý obchod chránil jejich tajná naleziště tohoto kovu.

Obchod byl rovněž rozšířen mezi severoamerickými Indiány. Různé předměty, které byly nalezeny ve zříceninách puebel v Arizoně, nemohly pocházet odjinud než z tichomořského pobřeží; archeologické nálezy v této oblasti rovněž napovídají, že docházelo ke kontaktu s Mexikem. Poté, co španělští osadníci v sedmáctém století přivezli do Severní Ameriky koně, se jezdecký rozšířilo z Jihozápadu až na severní kanadské pláň. Konec se rázem stali předmětem a prostředníkem rozsáhlého obchodu, který existoval již od dob, kdy se ještě chodilo pěšky. Hlavní chovatelé koní byli Indiáni kmene Nez Percé a Indiáni z ostatních kmenů se každé léto sjížděli do severního Idaho, kde se s koňmi obchodovalo. Tento obchod byl tak rozsáhlý, že když Lewis a Clark v roce 1803 navštívili Šošony ve státě Idaho, naši muly se značkami vypálenými Španěly. Ne vždy však byli koně získáváni mírovým obchodováním; jízda na koni měla vliv na vzrůstající válčení na přání, stejně jako na konkurenční boj o bizoni stáda.

Obchod a doprava dosahovaly značného rozsahu i ve velkých civilizacích Jižní Ameriky, ale existovaly také u primitivnějších národů žijících v amazonském pralesi. Na horním toku řeky Xingú v Brazílii žije mnoho kmenů, z nichž každý obývá pouze jednu vesnici a mluví většinou odlišným jazykem. Tato oblast však vykazuje poměrně značnou kulturní podobnost a navštěvování, vzájemné sňatky, společné obřady a obchod spojily tyto lidi do jakési jednotky, která je vlastně jedním společenským systémem. Obchod je založen na zvláštní dělbě práce mezi kmeny. Kmeny Mehinaku a Waura, které mluví jazykem aravacké rodiny, jsou vyhradění výrobci keramiky; Kalopalové mluvíci jazykem karabské rodiny vyrábějí nádoby z tykve; Kamayunové mluvíci jazykem tupí dělají luky, a Trumajové, jejichž jazyk se zádnému jinému nepodobá, dříve dodávali sůl, kterou získávali z popela leknínu, jenž roste v jejich oblasti. Obchodování probíhá během návštěv a mezikmenových obřadů, ale často je také hlavním účelem cesty do jiné vesnice. Smlouvání je bodlé a hlasité a uznává se systém přibližné rovnocennosti zboží. Na první pohled se obchod zdá jako samozřejmá a pragmatická záležitost, ale je třeba připomenout, že materiály k výrobě každého ze specializovaných výrobků je možné najít po celé oblasti a že řemeslnickým důvědnostem potřebným k jejich zhotovení se dá lehce naučit. Můžeme se domnívat, že zjevnou funkcí obchodu je výměna výsledků specializované výroby a základním cílem specializace je udržení obchodu. Obchod má na horním toku řeky Xingú svou ekonomickou stránku, ale jeho latentní funkce je upevnit vztahy mezi kmeny; sjednotit je ve společném systému manželské a vzájemné obrany.

Společenské funkce obchodu jsou jasně patrné na příkladu jednoho z nejslavnějších antropologických případů ritualizované výměny, „okruhu kulá“. V blízkosti východního cípu Nové Guineje je několik ostrovů a souostroví, včetně Trobriandských a Amfletských ostrovů a ostrova Dobo, mezi nimiž kvete obchodní spojení. Prodávané věci spadají do dvou kategorií: jsou zde věci denní potřeby, jako potraviny a technické předměty, a existuje také kategorie cenosti, do níž patří

náramky a náhrdelníky. Tyto cenné předměty, kterým se říká „kula“, jsou vysoce ceněny a účtu, již se těší, nelze vysvětlit ani nedostatkem materiálů, ani náročností práce, které je k výrobě zapotřebí. Jsou to opravdové rituální předměty, jejichž skutečná cena nespočívá ani tak v jejich výrobě, jako v jejich historii. Nové náramky a náhrdelníky mají mnohem menší cenu než staré a sláva každého z nich je přímo úměrná tomu, jak často byl prodán a jak moc jej obchodníci žádají.

Lidé tyto předměty neshromažďují, protože to by vedlo ke ztrátě jejich hodnoty a ke snížení prestiže vlastníka. Místo toho je s nimi třeba obchodovat a za tím účelem se ostrované vydávají na dlouhé výpravy po moři na další ostrovy. Výlety a obchod se řídí tradičními pravidly. Náramky se pohybují z ostrova na ostrov proti směru hodinových ručiček, zatímco náhrdelníky jdou po směru hodinových ručiček. Náramky se mohou vyměňovat pouze za náhrdelníky a naopak. Ani jídlo, ani peníze nemají odpovídající hodnotu, protože nemají rituální vlastnosti předměti kula. Ostrované jsou k sobě obvykle nepřáteli, ale stejně jako jinde se obchodníci těší imunitě před napadením. K zajištění své bezpečnosti v zahraničí a umožnění obchodu má každý muž zapojeny do okruhu kula na okolních ostrovech obchodní přátele, kteří mu nabízejí pohostinství a ochranu. Kulský obchod je pevnou součástí hierarchie prestiže, protože obchodu se mohou zúčastnit pouze důležitější muži a pouze ti nejmocnější z nich se mohou stát držiteli nejslavnějších kulských ceností. Předměty a jejich majitelé přispívají ke své vzájemné slávě a prestiži. Tento proces je posilován skutečností, že „velcí muži“ mají stejně „velké“ obchodní partnery.

Okruh kula slouží k upevnění hierarchie postavení a ke sjednocení horní vrstvy obyvatele z různých ostrovů. Ale při těchto výpravách současně dochází k obchodování s obvyčejnými předměty k dennímu použití. Tato výměna má rozhodně ekonomickou funkci, protože mnoho z těchto druhů zboží není na určitých ostrovech k dostání a musí být tedy dovezeno ochodníky. Obvyčejný obchod není provozován se stejnou vážností jako kulský obchod a ani k předmětům samotným není takto přístupováno. Bylo by jednoduché říci, že kula je pouze jakousi krycí záštitkou a pozlátkem pro důležité obchodování užitečným zbožím, ale pak je třeba se zeptat, proč je nutno dělat tak náročné obtíky, aby bylo umožněno pragmatické obchodování. Spousta dalších skupin mezi sebou obchoduje, aniž k tomu potřebují obřadní systém a aniž jim vadí, že se nemají navzájem rády. Je tedy třeba se zeptat, proč je kula nezbytná. Zduvodnění je politické: kula zabraňuje obvyčejným lidem v přístupu k obchodu, a tak podporuje a ochraňuje stávající třídní strukturu.

Antropologové se rádi dohadují o tom, jestli je nějaká zvyklost nebo instituce „ve svém jádru“ obřadní, ekonomická, politická nebo cokoliv jiného, jenom ne radosná. Za tímto argumenty většinou leží teorie, podle kterých daný zvyk podmiňuje ekonomika nebo jiný proces. Tyto diskuse nemají řešení, protože je jasné, že okruh kula obsahuje všechny tyto prvky, včetně radosti. Většina zvyklostí je skutečně vícefunkční, stejně jako může být jediná funkce výsledkem mnoha různých zvyklostí. Neexistuje žádná čistě „ekonomická“ nebo „politická“ instituce, protože, jak již bylo řečeno, tyto kategorie často existují spíše v našich představách než ve skutečnosti. Náboženská skupina, která disponuje majetkem ve vyšší něko-

lika miliard dolarů a těší se důvěře podstatně části obyvatele, se může pochlibit i necím jiným než pouze učením o nejsvětější Trojici. A vláda, jejíž roční rozpočet přesahuje bilióny dolarů, jako je tomu v případě Spojených států, musí být a také je tou nejsilnější ekonomickou silou v zemi. Tato mnohočetnost funkcí a významů kulturních zvyků, vzájemné prolínání různých aspektů kultury, je výraznější u primitivních kultur než v naší vlastní společnosti, i když platí i u nás. Proto ekonom Thorstein Veblen hovořil o prestižním hospodářství Spojených států a „demonstrativní spotřebě“ vyšší třídy, čímž myslil utrácení a předvádění bohatství, které člověka řadí do skupiny mocných a bohatých. Takzvaný výdělečný motiv tedy není nějakou abstraktní a vnitřní silou, jedinečnou a *sui generis*, jak si ji představují ti, podle nichž lidská přirozenost spočívá ve vystřihování krpouů na slepy, ryběřz je velice složitým jevem, který je zakoreněn v lidských obavách a v kulturně podněcené touze po váženosti a moci.

Potlač

Dobrym příkladem toho, že touha po bohatství je prostředkem k získání prestiže, jsou hostiny a slavnosti, při nichž dochází k rozdávání darů. Tento zvyk nazýváme „potlač“ a je dodržován mezi Indiány severozápadního pobřeží Severní Ameriky. Kmeny, které v této oblasti žijí, jako jsou Kwakwutlové, Belakulové, Tingitové, Haidové a mnoho dalších menších skupin, mají systém, podle něhož se obyvatele rozdělují do vrstev. To je velmi výjimečné, a jedná se o jediný nám známý případ, kdy lovecké a sběratelské národy mají systematickou společenskou hierarchii. Pobřežní národy Britské Kolumbie a Aljašky měly tři hierarchicky uspořádané společenské kategorie: aristokracie, prostí lidé a váleční zajatci. Každý aristokrat měl více titulů, které zdědil nebo které získal v průběhu života. Při každém převodu musely být tituly znovu ověřeny, protože stejně jako titul přinášel účtu svému nositeli, tak i nositel mohl svému titulu přinést účtu, nebo udělat ostrudu. Tituly byly oceňovány nebo „ověřovány“ při náročných hostinách, které připravil nositel titulu a na něž byli pozváni obyvatele okolních vesnic i aristokratovi rivalové, jakými byli například rodinní příslušníci z manželských stran. Hostiny dosahovaly obrovských rozměrů, bylo při nich snědeno nebo rozdáno přímo gargantuovské množství jídla a hosté byli štědrě obdarováni hodnotnými dary. Jako výraz štědrosti a na důkaz bohatství se pálily celé nádoby velrybího oleje, kanoé a někdy i samotné domy. Tyto slavnosti připomínaly scénu z večírku popsanou v knize F. Scotta Fitzgeralda *Velký Gatsby*. Když nadešel čas, aby naopak hosté ověřili své tituly, museli se za tuto pohostinnost odvéstit buď stejnou, nebo ještě větší hostinou. Tento proces nutně vedl k eskalaci nároků a kanadská vláda se na počátku dvacátého století snažila potlačit zadržet, protože měla pocit, že se jimi Indiáni ožebračují.

Aristokratické hostiny byly financovány příspěvky od prostých lidí, kteří doufali, že sláva a čest jejich titulované aristokracie posílí postavení celé obce. Byl to, jak jsme již řekli, přerozdělovací mechanismus, jehož doplňkovou funkcí byla podpora produkce nadbytku, jenž mohl být použit k politickým cílům, jakož i rozdělování bohatství mezi skupinami celé oblasti. Potlač byl současně politický

a ekonomický zryk, který byl středen zájmu a povyraženi pro všechny lidi v dané oblasti. Znovu vidíme, že nerovnocennost daru vede k nerovnocennosti společenského postavení; dárce si odměnu vybere v podobě prestiže a štěstí se může ve skutečnosti stát sobeckým nebo dokonce pomstychtivým činem.

Primitivní hospodářství

Rovnostářství je pevně spojeno s typem hospodářství založeným na vzájemné výměně; v přerozdělovacím a tržním hospodářství se vyskytuje stratifikace podle postavení a třídy. Tržní hospodářství vedou k růstu nerovnosti prostřednictvím vytváření vlastníků půdy, zprostředkovatelů a podnikatelů, což ve svém důsledku vede k majetkovým rozdílnám. Součástí přerozdělování je vždy ústřední úřad, který má právo přijímat a rozdělovat bohatství. Dochází tedy k evoluční změně, která nás přivádí od relativně nediferencovaných společností až k těm, které jsou protkány rozdíly v postavení a ekonomických rolích. Ekonomické faktory jsou důležitými ukazateli a činiteli společenské evoluce, neboť vývoj komplexních společností je zcela závislý na současně probíhajícím rozvoji hospodářské základny, která podporuje ty, kteří se nepodílejí na produkci potravin. Jedná se o postupující proces, neboť většina obyvatel městských států v pradávce Mezopotámii byla stále ještě zemědělská, zatímco v současných Spojených státech je přímo v zemědělství zaměstnáno méně než 5 procent obyvatelstva. Tato skutečná exploze dělbý práce byla jedním z hlavních důsledků spoutání jiné než lidské energie a rozvoje techniky.

Mezi primitivním a moderním hospodářstvím existuje několik podstatných rozdílů. U primitivních národů existují peníze pouze zřídka, protože směna tam není vyvinuta nebo odosobněna natolik, aby vyžadovala existenci přenosné směnné jednotky. Wampum, které používají Indiáni žijící na severovýchodě Spojených států, a africké kauní se v mnohém podobaly penězům, ale byly používány pouze pro omezený okruh transakcí. Na ostrově Yap v Tichém oceáně se jako „peníze“ používaly velké kamenné disky, ale těžko se s nimi dalo pohybovat, čímž tedy postřádaly znak přenosnosti; kromě toho se používaly pouze při rituálních výměnách a jiné hodnoty na ně nemohly být zredukovány. Peníze nemusí vypadat jako bankovky nebo mince, i když dnes tak vypadají. Stejněmu účelu může sloužit mály, lechce dělitelný a násobitelný druh zboží. Ve starověku se používaly jednotky obilí; na evropských čemných trzích se po druhé světové válce jako směnná jednotka používaly cigarety.

Další rozdíl mezi primitivními a nejmmodernějšími společnostmi spočívá v relativní nedůležitosti soukromého vlastnictví v primitivních společnostech. Lewis Henry Morgan ve své knize *Ancient Society (Pravěká společnost, 1877)* napsal, že soukromé vlastnictví je výsledkem rozvoje pluzního zemědělství; předtím, od období lovecké a sběračství až do doby rozvoje jednoduchého zahradičnického, byly základní prostředky k životu společným vlastnictvím. Morganova teze se stala terčem kritiky a antropologové myšlenku existence primitivního komunismu, spočínající s ještě iluzornějšími představami o klancech, manžeství a rodině, odmítli. Zduřazňovalo se, že soukromé vlastnictví zbraní, nástrojů a dalších předmětů exi-

stovalo téměř na celém světě. To pro Morganovu teorii nepředstavovalo žádný problém, neboť ta se zabývala zejména veřejným vlastnictvím výrobních zdrojů a hlavních nástrojů. Ale i zde kritici zatročili: Frank Speck, společně mimo jiné s paterem Johnem Cooperem, tvrdil, že u kanadských Indiánů existovalo soukromé vlastnictví lovišť, která nalezla jak jednotlivcům, tak nukleárním rodinám. Není pochyb o tom, že kanadští Indiáni takové pozemky vlastnili v devatenáctém století a několik desetiletí předtím, ale pozdější výzkum, prováděný Diamondem Jennessem, Julianem Stewardem a Eleanorou Leacockovou, dokázal, že se jednalo o území, na nichž byla lovena kožšinová zvěř, a proto také území vymezená až po kontaktu s evropskou kulturou. Lovci bylo povoleno zabít zvěř na teritoriu někoho jiného, když je tam zahnal, ale očekávalo se, že kůži ze zabitého zvířete tam nechá, aby ji bílým překupníkům prodal majitel daného území. Klášť pasí na cizím území však bylo přísně zakázáno. Veškerá starší dokumentace potvrzuje, že až do příjezdu Hudsons Bay Company byla loviště veřejným vlastnictvím. Proto je pravděpodobné, že vymezení soukromých lovišť bylo jedním z dalekosáhlejších důsledků evropského vlivu.

Loviště nejsou nikdy soukromým vlastnictvím a oblasti lovu ryb a sběru divokých semen jsou rovněž všude společné. Kromě toho soukromé vlastnictví zemědělské půdy není běžné u zahradičnických kultur, zatímco je zcela normální v kulturách s pluzním zemědělstvím a s tažnými zemědělskými zvířaty. Zemědělec, který k obdělávání půdy používá mořky, by možná přivítal nebo použil práva na půdu, na níž pracuje, ale tu vlastní většinou nějaká větší společenská jednotka. Skupinou vlastníci určitý zdroj může být rod, klan, vesnice, kočovná tlupa nebo kmen, ale zřídka se jedná o jednotlivce nebo dokonce o skupinu lidí, mezi nimiž by existoval smluvní, nikoliv příbuzenský, vztah. Právě proto se američtí Indiáni, kteří nepřistupovali k zemi jako k předmětu soukromého vlastnictví, stali snadnou kořistí Evropanů. Když na počátku koloniální éry Indiáni přidělovali usedlákům území, nepředpokládali, že vlastníci Evropanů přetvá. Indiáni jim udělovali pouze povolení k používání půdy, stejně, jaké používali oni sami. Právo přístupu na území nepovažovali za osobní legální právo, nýbrž za právo, s nímž se už člověk narodil. Naprosté ovládnutí území bílými bylo později Indiány považováno za zločin proti přírodě, stejně jako proti lidstvu samotnému.

Nedílnou součástí konfliktu mezi americkými Indiány a bílými kolonisty byly odlišné ekonomické hodnoty, pojetí a zvyklosti, což opět dokazuje, že hospodářské a politické řády jsou od sebe neoddelitelné. Ekonomie i politika se zabývají rozhodováním; předmětem politiky i ekonomiky je moc. Politická moc je využívána k dosažení ekonomických cílů a bohatství zase slouží k dosažení politické moci. Je-li prvotní ekonomika nebo politika, to je otázka do diskuse, skutečnosti ale zůstává, že se v každé společnosti naproti prolínají. My nyní obrátíme pozornost právě k této politické stránce společnosti. Je však třeba brát zřetel na to, že mezi tímto tématem a předmětem kapitoly, kterou právě uzavíráme, neexistuje žádná pevná hráz.