

Werbalne aspekty dzielenia się: szkic z praktyk oralnych

Verbal aspects of sharing: a sketch from oral practices

STRESZCZENIE

Celem opracowania jest omówienie praktyk werbalnych stanowiących integralną część zjawiska dzielenia się w społeczeństwach nomadycznych łowców-zbieraczy. Odwołując się do (funkcjonującego w literaturze antropologicznej) rozróżnienia dwóch trybów dzielenia się (dzielenie się na żądanie i dawanie bez żądania), autor wskazuje, że pod uwagę trzeba też brać różnice między strategiami komunikacyjnymi poszczególnych społeczności (nastawionymi na ograniczoną konfrontację albo jej unikanie). Omawia ich funkcjonowanie w kontekście praktyk podtrzymywania gotowości do dzielenia się, „ochładzania serc”, formułowania roszczeń i odmawiania ich spełnienia.

Słowa kluczowe: dzielenie się, nieproszone dawanie, żądanie podziąku, dyskurs narzekań

ABSTRACT

The purpose of the study is to discuss verbal practices that are an integral part of the phenomenon of sharing in nomadic hunter-gatherer societies. Referring to the distinction between two modes of sharing (demand sharing and unsolicited giving), the author points out that the differences between the communication strategies of individual communities (those focused on limited confrontation or avoiding it) must also be taken into account. It discusses their functioning in the context of practices of maintaining readiness to share, “cooling hearts”, formulating claims and refusing to fulfil them.

Keywords: sharing, unsolicited giving, demand sharing, complaint discourse

WPROWADZENIE

Dzielenie się (*sharing*) jest podstawowym mechanizmem niwelacyjnym funkcjonującym w społeczeństwach egalitarnych, a więc w gromadach nomadycznych łowców-zbieraczy, żyjących w systemie natychmiastowej konsumpcji pozyskanych zasobów (niegromadzących zapasów). W odróżnieniu od wymiany darów, typowej dla społeczeństw transegalitarnych i uwarstwionych, nie ustanawia systemu zobowiązań i zapobiega wykorzystywaniu zdobyczy, uzyskiwanej przez sprawnych myśliwych do prób uzyskiwania

dominacji nad grupą. Nie wymaga odwzajemnienia za uzyskane dobra, transfery są więc w zasadzie jednostronne. W efekcie niektórzy myśliwi wnoszą trwale większy niż inni wkład w wyżywienie grupy, co jednak nie powoduje nierówności statusów, choć fortunni myśliwi uzyskują pewien prestiż, odnoszą też niekiedy większe korzyści reprodukcyjne. Dzielenie się (także władzą) pozwala więc na utrzymanie ładu egalitarnego. Stanowi też podstawowy czynnik integracji (przynależność do sfery dzielenia się jest ważna dla tożsamości jednostki i grupy). Eliminuje również groźbę przejściowego braku pożywienia, wynikającą z niepewności wyników polowania. Jest to tradycyjny behavior społeczeństw oralnych, którego geneza sięga paleolitu. Swoje podstawowe funkcje zachowuje jednak także współcześnie, w społecznościach włączonych w system gospodarki kapitalistycznej. Umożliwia to prowadzenie badań, dających wyobrażenie o praktykach językowych związanych z dzieleniem się w społeczeństwach oralnych (choć niektórzy badacze dowodzą, że dzielenie się jest stosunkowo nową praktyką, będącą formą adaptacji do warunków stworzonych przez kolonizatorów). W ramach niniejszego opracowania koncentruję się na praktykach językowych, stanowiących nieodłączny element zjawiska dzielenia się. Wychodząc od, funkcjonującego w literaturze antropologicznej, rozróżnienia trybów dzielenia się sugeruję, że należy brać pod uwagę także strategie komunikacyjne, funkcjonujące w poszczególnych społecznościach.

STRATEGIE KOMUNIKACYJNE

Praktyki dzielenia się realizowane są w dwóch trybach: *unsolicited giving*, czyli dawania bez proszenia (w tym sensie „nieproszone dawanie”) i *demand sharing*, czyli żądania podziału (w dosłownym tłumaczeniu: dzielenia żądań). Z obu wiążą się specyficzne praktyki językowe. Nieproszone dawanie może przybrać postać tolerowanego brania, a więc możliwości korzystania z cudzych rzeczy, gdy ich właściciel chwilowo ich nie używa. W niektórych społeczności, jak Batek, przyjaciele i krewni nie muszą nawet pytać o pozwolenie. Podobnie jest w przypadku zapasów żywności¹. W zasadzie jednak chodzi o dzielenie się, głównie mięsem dużych zwierząt, przebiegające nie

¹ K. Endicott, *Property, power and conflict among the Batek of Malaysia*, [w:] *Hunters and Gatherers. Volume 2: Property, Power and Ideology*, T. Ingold et al. (eds.) Oxford – New York 1988, s. 117-125; T. Widlok, *Anthropology and the Economy of Sharing*, London – New York 2017, s. 55; P. Wiessner, *Norm Enforcement among the Ju/'hoansi Bushmen. A Case of Strong Reciprocity?*, „Human Nature” 2005, vol. 16, nr 2, s. 126.

kiedy zgodnie ze ścisłymi regułami, z góry określającymi, komu należy przekazać określony fragment ciała upolowanego zwierzęcia, a przynajmniej z kim należy się podzielić. Mimo istnienia tych reguł rozdzielaniu mięsa towarzyszą często na tyle silne napięcia, że dochodzi do nieporozumień i sporów. Normy kulturowe nie zawsze determinują codzienne praktyki. W wielu społecznościach podział żywności dokonywany jest nie tyle wedle jasnych, bezdyskusyjnie akceptowanych norm, ile wedle żądań zgłaszanych przez członków grupy. Stąd też występują w nich ciągłe spory i narzekania².

Uznanie faktu, iż tradycyjne reguły nie rządzą w całości praktykami dzielenia się skłania wielu badaczy do, niekiedy jednostronnego, akcentowania roli *demand sharing* (opisanego najlepiej w odniesieniu do australijskich Aborygenów). W tym przypadku podkreśla się, że pomimo panowania wśród nomadycznych łowców-zbieraczy swoście rozumianej etyki hojności i reguł dystrybucji, akty dzielenia się są często inicjowane przez żądania osób pragnących uzyskać dobra czy usługi. Co więcej, nie wszystkie żądania są przez nich uwzględniane. Ich hojność nie jest nieograniczona: wypracowali zróżnicowane strategie unikania dzielenia się, mające m.in. zapobiec nadużyciom ze strony „gapowiczów” (*free-riders*). Uogólniając, uznaje się, że z reguły dzielą się swymi zasobami, czynią to jednak nie z własnej inicjatywy, ale ulegając presji żądających, a więc pod swego rodzaju przymusem. Nawet zatem w społeczeństwach akcentujących konieczność dzielenia się, jest ono często realizowane raczej przez żądanie (i uleganie żądaniom) niż przez dobrowolne dawanie. Fakt, iż obowiązek zainicjowania dzielenia się spoczywa na proszącym, a nie na posiadaczu cennych dóbr jest kluczowy dla utrzymania ładu egalitarnego. Akt dawania jest aktem władzy, umożliwia akumulację prestiżu. *Demand sharing* zapobiega uzyskaniu zbyt wielkich wpływów przez osoby, którym udało się w jakiś sposób zgromadzić pożądane dobra (na przykład poprzez hazard). Osoby takie nie mogą budować sieci sojuszników rozdając dobra, bo dystrybucja musi być inicjowana przez proszących. Jeśli zaś

² Boehm, *Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism and Shame*, New York 2012, s. 255-256, 270-288; P. Draper, *The Learning Environment for Aggression and AntiSocial Behavior Among the !Kung*, [w:] *Learning Non-Aggression: The Experience of Non-Literate Societies*, A. Montagu (ed.), New York 1978, s. 44; R.B. Lee, *The Dobe Ju/'hoansi*, Belmont 2013, s. 58; N. Peterson, *Demand sharing: Reciprocity and the pressure for generosity among foragers*, „*American Anthropologist*” 1993, vol. 95, nr 4, s. 867-867; T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 65; J. Woodburn, *Egalitarian Societies*, „*Man. New Series*” 1982, vol. 17, nr 3, s. 441.

arywista swym zachowaniem zrazi do siebie ludzi, nie będą go o nic prosić, co osłabi jego pozycję³.

W praktyce trudno niekiedy rozdzielić *unsolicited giving* od *demand sharing*. Nie lekceważąc różnic między obu trybami wskazać należy, że kolejnym czynnikiem, różnicującym praktyki dzielenia się, są strategie komunikacyjne, funkcjonujące w poszczególnych społeczeństwach. W niektórych z nich, jak Semai, unika się wszelkich zadrażnień, postrzega się bowiem spory jako przejawy agresji grożące eskalacją, aż do nieograniczonej przemocy. Obawa przed osłabieniem wewnątrzgrupowych więzi, stanowiących podstawę bezpieczeństwa osobistego jednostek, skłania członków gromad do kompromisów i tolerowania przykrości. Tym bardziej, że nie mogą swobodnie przenosić się do innych gromad. Rzadko okazują więc emocje, a zwłaszcza gniew. Unikają wszelkich zachowań mogących zagrozić jedności gromady, będącej dla każdej jednostki jedynym schronieniem przed wszechobecnym zagrożeniem. Konflikt wydaje się im szczególnie przerażający, ponieważ stawia pod znakiem zapytania byt gromady, będącej źródłem opieki i bezpieczeństwa we wrogim świecie. Określa to pożądaną wzór osobowy Semai. W ich pojęciu człowiek powinien być hojny, nie wyróżniać się, unikać asertywności, a przede wszystkim gniewu i przemocy⁴.

Powściągliwość okazywana przez takie społeczności jak Semai, ale też np. Inuici, powoduje, iż wymiany werbalne, towarzyszące dzieleniu się, były wśród nich stosunkowo ubogie. Znajduje to odzwierciedlenie w ilości miejsca, jakie poświęcam im w tym tekście. Najwięcej uwagi badaczy przyciągają rozmowy prowadzone wśród Ju'/hoansi, których (podobnie jak Hadza czy Siriono), uznaje się za „wrednych współdzielących się” (*nasty-sharers*).

³ J. Altman, *A genealogy of 'demand sharing': From pure anthropology to public Policy*, [w:] *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*, Y. Musharbash, M. Barber (eds.), Canberra 2011, s. 187-188; M. Benz, *The principle of sharing – an introduction*, [w:] *The Principle of Sharing. Segregation and Construction of Social Identities at the Transition from Foraging to Farming. Studies in Early Near Eastern Production Subsistence, and Environment 14*, M. Benz (ed.), Berlin 2010, s. 5; A. Gomes, *Give or Take: A comparative analysis of demand sharing among the Menraq and Semai of Malaysia*, [w:] *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*, Y. Musharbash, M. Barber (eds.), Canberra 2011, s. 147; N. Kwok, *Owning Your People: Sustaining relatedness and identity in a South Coast Aboriginal community*, [w:] *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*, Y. Musharbash, M. Barber (eds.), Canberra 2011, s. 159; G. Macdonald, *Economies...*, *op. cit.*, s. 95; N. Peterson, *Demand...*, *op. cit.*, s. 860-862, 870-871.

⁴ T. Gregor, C.A. Robarchek, *Two Paths to Peace: Semai and Mehinaku Nonviolence*, [w:] *Natural History of Peace*, T. Gregor ed.), Nashville – London 1996, s. 165-166.

Członkowie ich gromad pilnie śledzą każdorazowo przebieg dzielenia mięsa i często spierają się o wielkość porcji. Uwielbiają krytykować i narzekać, stąd trwałym elementem ich wymian werbalnych jest dyskurs narzekań (*complaint discourse*). W ich kulturze już małe dzieci uczone są dzielenia się, ale też od dzieciństwa przeżywają silne emocje związane z obawą przed brakiem pokarmu, a także przyjemnością, jaką daje jedzenie. Są oni przy tym wyjątkowo gadatliwi i kłótlivi, stąd nie ukrywają ambiwalencji i obaw o sprawiedliwy podział mięsa. Powodem, dla którego zasoby są u nich dzielone równomiernie i mniej więcej w sposób ciągły jest fakt, że ci, którzy nimi nie dysponują, głośno artykułują swe żądania. Członkowie gromad Ju/'hoansi często spierają się czy wręcz awanturują, nie tylko dlatego, że nie są zadowoleni ze swoich porcji. Powodem może też być przekonanie, iż narzekanie jest ich rolą w rytuale. Niezadowolenie okazują też często właściciele rzeczy podlegających dzieleniu (pod wpływem presji nagabywany właściciel powinien przekazać dobro, ale zgodnie z obyczajami Ju/'hoansi nie bez oporu). Dzieleniu się, podobnie jak dawaniu i przyjmowaniu darów, towarzyszą u nich ożywione sprzeczki. Agresja werbalna jest tak rozpowszechniona wśród Ju/'hoansi, że człowiekowi z zewnątrz trudno zrozumieć, jak mogą ze sobą wytrzymać, skoro ciągle się atakują: sprzecają, bezlitośnie drwią z innych, żądają przekazywania im dóbr skarżąc się, że sami nic nie mają, są głodni itp. Tymczasem dla nich upominanie się to rodzaj konwencji towarzyskiej, wstęp do rozmowy – analogon *small talk* w rodzaju naszej rozmowy o pogodzie. Upominanie się nie jest jednak tylko pustą formą. Członek społeczności musi przekazywać dary czy też dzielić się, jeśli chce uniknąć napiętnowania⁵. Fakt, że dobra są dzielone nieprzerwanie i równomiernie wynika z tego, że osoby biedne bardzo hałaśliwie prezentują swe żądania. Jak zwykle w odniesieniu do działania mechanizmów ograniczających możemy widzieć w praktykach związanych z dzieleniem się przejaw zarówno wspólnotowości, jak agonizmu. Z jednej bowiem strony dobra nie są akumulowane przez nielicznych ludzi czy grupy, tylko dystrybuowane; nie ma więc nierówności majątkowych i wynikających z nich konfliktów (relacje wewnątrzgrupowe i między gromadami są pokojowe). Z drugiej strony, aktywność społeczna Ju/'hoansi to ciągle awantury. Sprzeczki są dla nich sposobem rozładowania emocji,

⁵ Ju/'hoansi należą do tych społeczności, które uważają odmowę dzielenia się za „ostateczny grzech”, M. Gurven, *To give...*, *op. cit.*, s. 549; N. Howell, *Life Histories of the Dobe !Kung Food, Fatness, and Well-being Over the Life Span*, Berkeley 2010, s. 194.

wyrażenia frustracji, pomagając im utrzymywać pokojowe relacje społeczne, zapobiegać wybuchom przemocy, a nawet okazywania wrogości. Ju/'honasi unikają ujawniania zawiści, zazdrości i złej woli, w znacznym stopniu osiągając oczekiwany komfort i bezpieczeństwo w relacjach interpersonalnych. Starają się unikać gniewu pozostałych członków grupy obozowej, nie tyle jednak z dobrej woli, ile z obawy przed sankcjami (warunki życia obozowego w zasadzie gwarantują, że każde złamanie norm społecznych zostanie zauważone). W tym sensie zachowaniami społecznym rządzą normy kultury, a nie naturalne instynkty⁶.

PODTRZYMYWANIE GOTOWOŚCI DO DZIELENIA SIĘ

Systemy dzielenia się funkcjonują wśród nomadycznych łowców-zbieraczy w związku z silnie zinterioryzowanym obowiązkiem dzielenia się jedzeniem, utożsamianym z socjalizacją. Przekazy kulturowe w tych społecznościach obejmują między innymi moralizatorskie narracje, ukazujące negatywne skutki skąpstwa. Współkształtują one habitus jednostek, wpajając im znajomość norm i skutków ich przekraczania. Powtarzane wielokrotnie zapadają w pamięć, pozwalają zinterioryzować zawarty w nich przekaz⁷. Skuteczność narracji jako środka kształtowania habitusu wynika z faktu, iż żyjący w małych społeczeństwach łowcy-zbieracze są bardzo wrażliwi na krytykę ze strony innych. Są to, by odwołać się do dystynkcji zaproponowanej przez Ruth Benedict, społeczeństwa wstydu, a nie winy: czynnikiem regulującym zachowania jest nie tyle sumienie, ile obawa przed dezaprobatą; decydującą rolę odgrywają więc sankcje zewnętrzne (podstawowym narzędziem kontroli społecznej jest krytyka, podlegająca przy tym eskalacji w miarę jak łagodniejsze jej formy okazują się niewystarczające). Członkowie społeczności dbają o swą reputację. Pragnienie posiadania dobrego imienia oraz świadomość, że społeczność jest żywo zainteresowana etycznymi aspektami

⁶ P. Draper, *The Learning...*, *op. cit.*, s. 44-46.

⁷ Wiele mitów ukazuje skąpstwo jako przyczynę zagrożenia egzystencji jednostek lub wspólnoty, wszystkie zaś wskazują dzielenie się jako środek zaradczy. Historie te jasno uwidaczniają korzyści płynące ze współpracy i zagrożenia wynikające z jej braku: dzielenie się prowadzi do szczęścia, a kradzież, chciwość i gromadzenie prowadzi do zła i zostaje ukarane, M.S. Scalise Sugiyama, *The forager oral tradition and the evolution of prolonged juvenility*, „Frontiers in Psychology” 2011, vol. 2, art. 133, s. 14.

postępowania każdego z jej członków, skłania ludzi do samokontroli, w tym do przestrzegania normy dzielenia się⁸.

Jest ona również podtrzymywana w trakcie codziennych interakcji. U Semai członkowie gromad nieustannie przypominają sobie o moralnym obowiązku dzielenia się i wspomagania. Każde formalne spotkanie zaczyna się i kończy przypominaniem przez naczelnika i starszyznę pomocy, której udzielili grupie i którą od niej otrzymali. Przypominają w ten sposób, że każdy członek gromady jest zależny od wszystkich: nikt nie przeżyje sam⁹. Także wśród Ju/'hoansi ważnym elementem rozmów jest ciągle przypominanie fortunnym myśliwym (i zbieraczom), że w obozie jest wielu głodnych ludzi, że ludzie silni i zdrowi powinni się opiekować niezdolnymi do samodzielnego utrzymania siebie i rodziny. Zgodnie z logiką *demand sharing* o przebiegu dzielenia się decydują nie tyle motywy dawcy, ile inicjatywa odbiorców. To ich aktywność dynamizuje rozdawnictwo. Mają oni wśród Ju/'hoansi prawo proszenia o prezenty, upominania się o nie, a nawet żądania ich przekazania. Prośzenie o rzeczy jest powszechną praktyką komunikacyjną, ważnym rodzajem dyskursu, niekiedy uprawianym na wysokim poziomie sztuki wymowy (z dowcipem i wdziękiem); bywa też oczywiście przejawem desperacji. Motyw „prośzenia o rzeczy” jest porównaniem swego ubóstwa i deprivacji z bogactwem drugiego człowieka. Przybiera formę narzekań i nalegań, powtarzanych uporczywie aż do czasu uzyskania daru i wyrównania względnego bogactwa nękanego i nękanego. Jedynie równość chroni przed nękaniami, niezależnie od tego, czy bogactwo ma postać pożywienia, odzieży, ozdób z koralików lub tytoniu¹⁰.

Podtrzymaniu systemu dzielenia się służy więc wśród Ju/'hoansi, m.in. dyskurs narzekań, mający podtrzymać poczucie obowiązków wobec innych członków grupy. Funkcjonuje on w szczególny sposób wśród ludzi starszych. Harriet G. Rosenberg dowodzi, że często i umiejętnie posługują się oni właściwym tej społeczności ostrym językiem codziennych rozmów, demonstrując hałaśliwe poczucie humoru, wypowiadając codziennie litanię niegrzecznych żartów i obelg, a zwłaszcza skarg. Nie jest to uznawane za specyfikę praktyk komunikacyjnych ludzi starych. Skarżenie się, narzekanie jest

⁸ *Ibidem*, s. 12; zob. M. Ossowska, *Socjologia moralności. Zarys zagadnień*, Warszawa 1986, s. 127-128; C.M. Turnbull, *Leśni ludzie*, przeł. H. Błaszczewicz, Warszawa 1996, s. 97; P. Wiessner, *Norm...*, *op. cit.*, s. 122.

⁹ T. Gregor, C.A. Robarchek, C.A., *Two Paths...*, *op. cit.*, s. 178-179.

¹⁰ N. Howell, *Life...*, *op. cit.*, s. 189-191; P. Wiessner, *Norm...*, *op. cit.*, s. 123.

charakterystyczną cechą komunikacji oralnej Ju/'hoansi. W rozmowach przy ogniskach często, na ogół żartobliwie i życzliwie, formułuje się oskarżenia o niewłaściwą dystrybucję mięsa czy wymianę prezentów, zarzuca ludziom skąpstwo i inne wady. Narzekanie, jak w ogóle plotkowanie, jest zatem ważnym mechanizmem niwelacyjnym, ale może być również medium do wyrażania różnych innych, bardziej złożonych uczuć. Narzekania nie muszą przy tym być uzasadnione. Na brak opieki narzekają nawet ludzie, których rodziny, dorosłe dzieci i dalsi krewni zrobili wszystko co mogli, by im pomóc. Oskarżenia są w takim przypadku przejawem „retoryki wzajemności”, publicznym wezwaniem do utrzymania obiegu towarów i usług. Retoryka narzekania może też być wyrazem starań starszej osoby, aby pozostać widoczną (podobnie jak w przypadku żydowskich lokatorów ośrodka dla seniorów w Los Angeles, wykorzystujących „rywalizacyjne narzekanie”, aby przypominać o swym istnieniu)¹¹.

Dyskurs zaniedbania przybiera wśród Ju/'hoansi różne formy, w tym styl dokuczliwy i „szeroki melodramat”. W obu przypadkach, tyle że w drugim bardziej kwieciście, starzy ludzie narzekają, że nikt o nich nie dba i że kiedyś dzieci lepiej się opiekowały rodzicami. Wymyślają przy tym niekiedy nieprawdziwe historie, nie odczuwając wstydu i nie żałując kłamstwa, gdy im się je udowodni. Ważne jest dla nich opowiedzenie dobrej historii, nawet nieprawdziwej. Poza tym taka skarga działa prewencyjnie: pokazuje, co by się stało, gdyby system wzajemnej odpowiedzialności i opieki Ju/'hoansi nie był podtrzymywany. System ten wymaga ciągłego odnawiania, a skargi działają nań jak smar na ruchome części maszyn. Dyskurs zaniedbania jest wykorzystywany do wzmacniania systemu dzielenia się i opieki (stwarza też okazję do przedstawienia interesującej narracji).

Mimo ogólnej złej sytuacji materialnej Ju/'hoansi sytuacja społeczna starszych osób jest wśród nich stosunkowo dobra. Zachowują osobistą autonomię i szacunek, uczestniczą w życiu społecznym, politycznym, gospodarczym i duchowym. Mimo to ustawicznie narzekają. Żyją w świecie o wysokich standardach opieki, w którym ideałem wydaje się być to, że wszyscy powinni się opiekować ludźmi tego potrzebującymi. Niemożność osiągnięcia ideału stanowi wystarczające uzasadnienie dla skarg. Poza tym w kulturze

¹¹ H.G. Rosenberg, *Complaint Discourse: Aging and Caregiving Among the Ju/'hoansi*, [w:] R.B. Lee, *The Dobe...*, op. cit., s. 101-109; zob. J.L. Locke, *Rank and relationships in the evolution of spoken language*, "Journal of the Royal Anthropological Institute" 2001, vol. 7, s. 44-45.

Ju`hoansi nieakceptowane jest przechwalanie się, dominuje zaś w ich rozmowach retoryka skarg, dwuznaczne uwagi czy wręcz obelżywe żarty. Starsi ludzie szczególnie chętnie i umiejętnie realizują ten wzorzec, przez lata doskonalili bowiem umiejętność werbalne. Narzekanie jest przy tym jedną z niewielu form aktywności, którą mogą uprawiać i w której mogą z powodzeniem rywalizować¹².

OCHŁADZANIE SERC

Jako przejaw dyskursu narzekań możemy potraktować także praktyki językowe towarzyszące przejmowaniu przez grupę mięsa dużych zwierząt, upolowanych przez indywidualnych myśliwych, a podlegających podziałowi. W społeczeństwach, w których poluje się indywidualnie, częste osiąganie przez niektórych myśliwych większych sukcesów (dzięki umiejętnościom, ale niekiedy też szczęściu) potencjalnie mogłoby stanowić punkt wyjścia do podnoszenia przez arywistów własnej pozycji, a nawet uzyskania dominacji. Zagrożeniu temu przeciwdziała nie tylko nałożenie na myśliwych obowiązku dzielenia się, ale też podważanie znaczenia sukcesu łowcy¹³. Najbardziej znanym przejawem tej tendencji jest praktyka „ochładzania serc”, opisana najszerszej przez Richarda Lee. Termin „ochładzanie serc” wywodzi się z kultury Ju`hoansi i wiąże się głównie z rytuałem „obrażania mięsa” (*insulting the meat*), a więc z zapobieganiem kształtowaniu się u szczególnie utalentowanych czy obdarzonych szczęściem łowców poczucia przewagi nad innymi członkami społeczności.

W społeczności tej myśliwy, który upolował duże zwierzę (np. antylopę), zgodnie z obowiązującymi normami zachowania, po powrocie do obozu nie przechwala się zdobyczą¹⁴. Siedzi w milczeniu aż do czasu, gdy ktoś podejdzie doń i spyta o przebieg polowania. Odpowiadając, musi pomniejszyć swe osiągnięcie mówiąc, że upolował małe zwierzę, bo nie jest dobrym myśliwym. Jego rozmówcy wiedzą oczywiście, że w rzeczywistości upolował dużą sztukę, rano idą więc wraz z nim, by przenieść ją do obozu. Widząc

¹² H.G. Rosenberg, *Complaint...*, *op. cit.*, s. 119.

¹³ A. Gomes, *Give or Take...*, *op. cit.*, s. 151; M. Tymowski, *Organizacja społeczeństwa*, [w:] S. Tabaczyński et al. (eds.), *Przeszłość społeczna: próba konceptualizacji*, Poznań 2012, s. 772-774; T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 98.

¹⁴ Gdy po powrocie do obozu z dumą oświadczy, że zabił antylopę, spotka się z obojętnością, a jeśli nadal będzie się przechwalał, ktoś zapyta złośliwie, dlaczego tylko jedną, P. Draper, *The Learning...*, *op. cit.*, s. 41.

zdobycy, naocznie upewniając się o sukcesie myśliwego, zaczynają go obrażać, narzekać, że niepotrzebnie ich fatygował przyprawdzając po tak kościście, pozbawione mięsa i tłuszczu, niewarte fatygi zwierzę. Myśliwy przynajmniej im rację, proponując na przykład, żeby zabrać tylko wątrobę, a resztę zostawić hienom. Sugeruje też, że można urządzić jeszcze dziś kolejne polowanie, które być może przyniesie naprawdę satysfakcjonujący rezultat. Tego typu dialogi towarzyszą oprawianiu, ćwiartowaniu i przenoszeniu do obozu zdobycy, która posłuży następnie jako podstawa posiłku dla całej gromady. Celem tej praktyki jest „ochłodzenie serca”, a więc powściągnięcie ambicji skutecznego myśliwego, wpojenie mu pokory i łagodności. Uważa się, że dostarczając wspólnocie dużo mięsa, zaczyna myśleć o sobie jako o zwierzchniku, a o pozostałych członkach gromady jako o osobach mu podległych. „Obrażanie mięsa” jest jednym z podstawowych mechanizmów niwelacji społecznej, należy do najważniejszych praktyk służących Ju/'hoansi do utrzymania egalitaryzmu. Dzięki niej zróżnicowanie umiejętności polowania nie prowadzi do systemu *big men*, w którym kilka utalentowanych osób góruje nad innymi pod względem prestiżu¹⁵.

Analogiczny jak u Ju/'hoansi mechanizm ochładzania serc funkcjonuje w wielu innych społecznościach. Pokora nie jest w nich opcjonalna, ale normatywna: odnoszący sukcesy myśliwi deprecjonują własne osiągnięcia, bo też ludzie, którzy się przechwalają są krytykowani. Wśród Mbuti człowiek, który okazuje się wielkim łowcą i zbyt głośno chwali się swoimi osiągnięciami, jest traktowany nieco nieufnie, a każda próba wykorzystania przez niego sukcesów łowieckich dla zdobycia wpływu na innych zostaje wyśmiana¹⁶. W społeczeństwie Aché myśliwi, wracając z polowania, po cichu zostawiają zwierzynę na skraju obozu, często twierdząc, że polowanie było bezowocne. Ich zdobycz jest później odkrywana i przynoszona przez innych, a następnie skrupulatnie dzielona między wszystkich członków grupy obozowej. Także u Hadza odmawia się łowcy pochwał, bo też rozmywane są jego prawa własności i dystrybucji mięsa upolowanych zwierząt. Niezależnie od tego kto zdobył pokarm, jest on, jeszcze tego samego dnia, dzielony równo

¹⁵ Ch. Boehm, *Moral...*, *op. cit.*, s. 43-44; N. Harris, *Life without Chiefs*, [w:] J. Spradley, D.W. McCurdy (eds.) *Conformity and conflict: readings in cultural anthropology*, Boston 2011, s. 240; R.B. Lee, *The Dobe...*, *op. cit.*, s. 56-58; W. Lomas, *Conflict, Violence, and Conflict Resolution in Hunting and Gathering Societies*, "Totem: The University of Western Ontario Journal of Anthropology" 2011, vol. 17, nr 1, s. 45.

¹⁶ Ch. Boehm, *Hierarchy in the Forest. The Evolution of Egalitarian Behavior*, Cambridge – London 2001, s. 75.

między członków gromady (także tych, którzy tego dnia nie zdobywali żywności). Uznaje się, że myśliwy powracający do obozu po zastrzeleniu dużego zwierzęcia powinien zachować powściągliwość: sięść cicho z innymi mężczyznami¹⁷. O jego sukcesie świadczyć ma krew na strzale (mniej lub bardziej ostentacyjnie prezentowanej). Możliwości rozmawiania o polowaniu są ograniczane przez tabu. Jeśli zwierzę zostało jedynie ranne, nazwa gatunku nie może być wymieniona bezpośrednio: Hadza sądzi, że mogłoby to doprowadzić do jego wyzdrowienia i ucieczki. Podobnie uważa się, że mówienie o martwym zwierzęciu przed jego rozczłonkowaniem stanowi zagrożenie dla tłuszczu zwierzęcia, który Hadza, tak jak inni łowcy-zbieracze, cenią bardziej niż chude mięso¹⁸.

FORMUŁOWANIE ROSZCZEŃ

Dzielenie się, zwłaszcza na zasadzie *demand sharing*, wiąże się z wymianą słów (chodzi głównie o bezpośrednie żądania i wypowiedzanie skarg). Co prawda już sama „praktyczna obecność” (a więc obecność dostrzeżona i zaakceptowana przez ludzi, wobec których wysuwane są roszczenia) jest formą „cichego żądania” w społecznościach, w których obowiązuje norma dzielenia się. Decydujące znaczenie mają jednak wystąpienia werbalne. Przebieg wymian zależy m.in. od liczby ich uczestników. W warunkach braku prywatności, typowego dla egzystencji w obozach łowców-zbieraczy, trudno jest zachować diadyczny charakter interakcji. Dzieleniu się towarzyszy często rozmowa równoległa (*parallel talking*), w której nie występuje liniowe następstwo argumentów, wypowiedzi i kontrwypowiedzi. Padające w jej ramach stwierdzenia nie spotykają się z ripostą, a na pytania nie udziela się odpowiedzi – wiele wypowiedzi jest pozornie ignorowanych, jakby nie zostały wysłuchane. Zarazem zaś dozwolone jest wypowiedzanie nawet

¹⁷ Powściągliwość myśliwego, zarówno Hadza, jak i Ju/'hoansi, po upolowaniu elanda ma też uzasadnienie rytualne wynikające z wiary w istnienie związku zwierzęcia i myśliwego (działania, słowa i uczucia myśliwego mają wpływać na zwierzę). W pewnym sensie zabicie elanda stanowi więc złamanie tabu samobójstwa. Łowca może spożywać mięso ofiary, musi jednak dystansować się od swego czynu. Nie może np. dotykać zabójczej strzały ani wykrzykiwać na głos „zastrzeliłem elanda”, T. Skaanes, *Sounds in the Night: Ritual Bells, Therianthropes and Eland Relations among the Hadza*, [w:] C. Power et al. (eds.) *Human Origins: Contributions from Social Anthropology*, New York – Oksford 2017, s. 216-217.

¹⁸ C. Rueden, *The Roots and Fruits of Social Status in Small-Scale Human Societies*, [w:] J.T. Cheng et al. (eds.), *The Psychology of Social Status*, New York 2014, s. 2; J. Woodburn, *Egalitarian...*, op. cit., s. 440-441.

kategorycznych stwierdzeń, które nie muszą prowokować bezpośrednio, zdecydowanej reakcji. Nie istnieją przy tym konkretne sformułowania ani figury retoryczne, które gwarantowałyby dzielenie się. Bezpośrednie żądania często je stymulują, ale nie mogą go wymusić, ponieważ respondenci mogą próbować ukryć swoje zasoby, znaleźć wymówki lub po prostu kłamać. Istnieje też wiele pośrednich sposobów inicjowania dzielenia się, polegających na wyrażeniu potrzeby lub niedoboru (braku czegoś). Także w tym przypadku osoba, do której kieruje się wypowiedź, może unikać dzielenia się udając, że nie słyszy, usprawiedliwiając się, że nie może pomóc albo po prostu odmawiając. Wszystkie te strategie są zazwyczaj osadzone w rozmowach równoległych, które rozpraszają role mówcy i respondenta (nie są oni związani ze ściśle diadyczną wymianą). Gdy równolegle toczy się kilka wątków konwersacji, każda osoba w zasięgu słuchu jest potencjalnie mówcą, respondentem i jednocześnie słuchaczem, a tym samym dawcą, odbiorcą lub świadkiem transferów. Decyzja o dzieleniu się podejmowana jest kumulatywnie w toku trwającej rozmowy¹⁹.

Żądania mogą więc być wysunięte pośrednio, gdy np. prowadzi się rozmowę w zasięgu słuchu ludzi, od których oczekuje się współdzielenia. W wielu społecznościach, w których ludzie rutynowo dzielą się ze sobą i dobrze znają, także w relacjach diadycznych, wyraźne żądanie dzielenia się może nie być konieczne. Na przykład wśród #Akhoe Hai//om zwykłe wtrącenia wystarczają, aby zainicjować dzielenie się. Ludzie mogą po prostu użyć okrzyku zaskoczenia, takiego jak *etse* („hej ty”) lub *!Xūtse* („mój Boże”), kiedy zobaczą jedzenie lub przedmiot, którego pragną. Formą zakomunikowania potrzeby mogą być też spojrzenie, gest czy sygnały paralingwistyczne. Werbalne żądania mogą przybrać formę aluzji. Wśród niektórych społeczności, na przykład Menraq i Semai, unika się bezpośrednich żądań, formułowanie ich uważane jest bowiem za wstydlive lub niegrzeczne, a nawet zagrożone tabu w sytuacji, gdy jakaś osoba nie jest w stanie ich spełnić. Obowiązuje ich imperatyw moralny, nakazujący przychylenie się do rozsądnych próśb. Wierzą, że niezaspokojenie ujawnionych werbalnie potrzeb wprowadza człowieka, któremu odmówiono, w stan określany jako *punan/phunan*, w jakim jest narażony na ryzyko ataku sił nadprzyrodzonych lub dzikich zwierząt, a także podatny na przypadkowe obrażenia, choroby, a nawet śmierć. Obawa przed *punan* powstrzymuje Menraq i Semai przed wysuwaniem jawnych

¹⁹ T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 70, 189.

żądań. Semai kierują się, oprócz *phunan*, także zasadą określaną jako *gnhaa?*, którą tłumaczy się jako „nienormalne zachowanie”. Warunkuje ona różne formy transferów. Tak na przykład żądanie sformułowane przez kogoś, z kim zwykle człowiek się nie dzieli, uważane jest za „nienormalne”. Zasady te powodują, że osoba chcąca uzyskać jakieś dobra, zamiast żądań formułuje raczej aluzyjne wypowiedzi, mówiąc na przykład: „Nie jadłem ryżu od kilku dni” lub „Masz dużo tapioki w swoim rattanowym koszyku”²⁰.

Tradycyjnie podobnie powściągliwie zachowują się Inuici. Żyją oni w nieprzyjaznym środowisku przyrodniczym, co wymusza wypracowanie sposobów kooperacji, unikania lub rozładowywania napięć społecznych (współcześnie, gdy przenoszą się do osad, sposoby te zawodzą, w pewnym sensie jednak odtwarza się je, np. korzystając z radiofonii). Jedną z metod zapobiegania powstaniu konfliktu jest powściągliwość w wyrażaniu osobistych życzeń. Mogą ewentualnie artykułować je w pośredni lub przesadnie żartobliwy sposób, co pozwala innym ignorować je pod pozorem niedosłyszania czy niezrozumienia. Jednocześnie są bardzo wrażliwi na wszelkie subtelne sugestie i żarty sygnalizujące potrzeby innych osób. Starają się przewidywać i spełniać cudze życzenia, tak że rzadko trzeba o coś prosić. Gdy zaś, w wyjątkowych okolicznościach, ktoś wypowiada życzenie, jest ono spełniane, jeśli to tylko było możliwe (jeśli nie, to przedstawia się stosowne wyjaśnienia). Takie sposoby zarządzania relacjami społecznymi sprawdzają się bardzo dobrze w małej, ściśle współzależnej społeczności, złożonej z ludzi, którzy znają się i podobnie rozumieją oraz oceniają cudze zachowania. Mogą oni uzgadniać stanowisko wobec zaistniałych problemów bez konieczności ich otwartego omawiania, potrafią bowiem odgadnąć motywacje i oczekiwania innych na podstawie ich milczenia, ale też wypowiedzianych aluzji lub żartów. Strategia ta działała, ponieważ ludzie chcą spełniać nawzajem swoje potrzeby, jako że są współzależni. Unika się ujawniania negatywnych emocji, jak niezadowolone i irytacja; są one tłumione lub ujawniane w formie żartów. Wpływa na to fakt, iż ludzi nieszczęśliwych uważa się za niebezpiecznych, skłonnych do agresji (opowiadane są np. historie o ludziach, których żal po stracie bliskiej osoby popchnął do zabójstwa)²¹.

²⁰ J. Altman, *A genealogy...*, *op. cit.*, s. 190; A. Gomes, *Give or...*, *op. cit.*, s. 150-153; N. Peterson, *Demand...*, *op. cit.*, s. 869; T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 70-71.

²¹ Współcześnie Inuici żyją w osadach, gdzie warunki te nie są spełniane, przez co tradycyjne sposoby zarządzania konfliktami nie dają wystarczających rezultatów, L. Briggs, *Conflict Management in a Modern Inuit Community*, [w:] P.P. Schweitzer et al. (eds.),

Formą najczęściej kojarzoną z *demand sharing* jest bezpośrednio i bardzo wyraźne żądanie, określane też jako bezpośrednie zgłaszanie roszczeń (*direct claiming*). Przykładem mogą być wypowiedzi takie, jak: „Daj mi papierosa!” lub uprzejma prośba w rodzaju „Chcę ci być winien pięć dolarów”²². Wśród Ju/'hoansi funkcjonują one nie tylko w systemie dzielenia się, ale też w ramach *hxaro*, będącego sformalizowaną wymianą ze względnie stałymi partnerami. Niektóre akty wymiany starannie planuje się z dużym wyprzedzeniem i realizuje w formalny, uroczysty sposób. Wiele wymian (doraźnie przybierających formę jednostronnych transferów) dokonuje się jednak spontanicznie, gdy osoba posiadająca jakieś atrakcyjne dobro ulegnie presji partnera, drwiącego z niej i domagającego się daru. Tak na przykład kobieta nosząca atrakcyjny naszyjnik z koralików zamiast komplementów może usłyszeć od partnerki żądanie przekazania naszyjnika motywowane nierównością stanu posiadania: „Jak to jest, że jesteś osobą, której szyja jest prawie złamana pod ciężarem tych wszystkich naszyjników, a ja jestem tu tylko z potem na szyi? Ofiaruj je mnie!”²³.

Z kolei jednak wśród Aborygenów takie „bezpośrednie roszczenie” jest raczej ekstremalną formą zjawiska, zachowaniem nietypowym, które można, przynajmniej w niektórych społeczeństwach na Ziemi Arnhema, uznać za „czyny zagrażające twarzy”²⁴. Wśród Kuninjku (Bininj Gun-Wok) używa się zwrotu „daj mi to” (po którym następuje nazwa żadanego przedmiotu) tylko wobec bliskich społecznie i genealogicznie krewnych, ale już nie wobec powinowatych, z którymi *ego* łączą relacje unikania i szacunku (jak między zięciem a teściową), ani też wobec ludzi zajmujących rytualnie wyższe pozycje. Bezpośrednie roszczenia występują więc w relacjach charakteryzujących się pewnym stopniem zażyłości, w których ryzyko zakłopotania z powodu

Hunters & Gatherers in the Modern World: Conflict, Resistance, and Self-Determination, New York 2000, s. 111-114.

²² J. Altman, *A genealogy...*, *op. cit.*, s. 187-197; C.A. Gregory, *Gifts and commodities*, Chicago 2015, s. xxxv.

²³ P. Draper, *The Learning...*, *op. cit.*, s. 45.

²⁴ Nadużywanie tej formy *demand sharing*, czyli nadmierne, nieustanne, agresywne formułowanie żądań w aborygeńskim angielskim określane jest jako *humbug/humbugging*, J. Altman, *A genealogy...*, *op. cit.*, s. 188-193; M. Benz, *The principle...*, *op. cit.*, s. 5; E. Sæthre, *Demand...*, *op. cit.*, s. 181-182. T. Widlok, co prawda nie odnosząc się bezpośrednio do Aborygenów, dowodzi natomiast skuteczności głośnego żądania twierdząc, że w pewnym sensie otrzymuje się tym więcej, im więcej i natarczywiej się żąda. Intensywność i częstotliwość dzielenia się spada, jeśli żądania transferu dóbr czy usług nie są odpowiednio zakomunikowane. Zob: T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 189.

odrzuć żądania jest niewielkie. Jest to najbardziej wyraźnie we wzajemnych męskich związkach żartobliwych (*joking relationship*), gdzie można np. sformułować żądanie: „Bracie matki mojej matki, daj mi mięso, Ty z penisem bawoła”²⁵.

Niezależnie od dominującej strategii komunikacyjnej (nastawionej na ograniczone konfrontacje albo jej unikającej) na ogół nomadyczni łowcy-zbieracze obywają się bez wymiany grzecznościowych formuł w rodzaju „proszę” lub „dziękuję”, bo też dzielenie się nie jest przez nich rozumiane jako altruistyczne przekazywanie darmowych darów. Odbiorcy uważają, że dawca po prostu realizuje swój obowiązek, a zarazem ich prawo. Nie uzyskuje za to, ani tego nie oczekuje, podziękowania, bo to by oznaczało, że miał swobodę decyzji, a więc mógł się nie dzielić, w tym odrzucić żądanie podziału. Z reguły więc nie chwali się ludzi za hojność (dzielenie się, jak w ogóle kontrola społeczna jest, np. u Ju/hoansi, realizowana częściej przez kary niż nagrody). Pochwały, a także inne formy nagród są uznawane za bardzo groźne dla relacji egalitarnych, ponieważ mogą spowodować powstanie długów społecznych, które muszą być spłacone. Chwalenie za szczodrość, a nawet zwykłe podziękowanie, sugerowałoby, że dzielenie się jest czymś więcej niż codzienną rutyną, a także, że między członkami grupy istnieją różnice statusu. Stąd odpowiedniki słowa „dziękuję” występują w rozmowach wielu łowców-zbieraczy głównie w relacjach z osobami obcymi. Dla Semai wypowiedzenie słowa „dziękuję” jest też po prostu bardzo niegrzeczne, ponieważ sugeruje, że pozyskujący dobro obliczył jego wartość i że nie spodziewał się po transferującym takiej hojności. Twierdzi się nawet, że podobnie jak np. Mehinaku, nie znają oni wyrażenia „dziękuję” – hojność jest dla nich oczywistością²⁶.

ODMAWIANIE

Żądanie podziału bywa z reguły skuteczne, ponieważ osoba wobec której jest kierowane prawdopodobnie nie narazi na szwank relacji, od utrzymywania której zależą jej żywotne interesy. Gdy proszący uzna, że ktoś odmawia spełnienia jego próśb bez uzasadnionej przyczyny, dochodzi do konfliktu,

²⁵ J. Altman, *A genealogy...*, *op. cit.*, s. 190.

²⁶ S. Bowles, H. Gintis, *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*, Princeton – Oxford 2011, s. 108; K. Endicott, *Property...*, *op. cit.*, s. 117; A. Gomes, *Give or...*, *op. cit.*, s. 150; T. Gregor, C.A. Robarchek, *Two Paths...*, *op. cit.*, s. 176-177; N. Harris, *Life...*, *op. cit.*, s. 239-240; T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 68-69; P. Wiessner, *Norm...*, *op. cit.*, s. 122-123.

wyrażającego się w obelgach, a nawet w bójkach. Zagrożona jest też reputacja odmawiającego²⁷. Nie oznacza to jednak, że w obrębie społeczności każdy jej członek jest uprawniony do proszenia wszystkich o wszystko. Tak na przykład u Wiradjuri każda jednostka może formułować roszczenia jedynie wobec pewnej liczby osób. Zasady proszenia i dawania są ograniczone zasadami pokrewieństwa i przynależności do grup społecznych. Istnieje obowiązek dzielenia się tym, co się ma z tymi, którzy mają prawo żądania podziału. Osoby pozostające w pewnych typach relacji są zobowiązane do spełniania żądań, nie istnieje zaś obowiązek zwrotu/odwzajemnienia. Zasady *demand sharing* dotyczą wszystkich członków społeczności, niezależnie od wieku, w tym także dzieci. Każdy więc musi się dzielić tym, czego zażąda od niego osoba do tego uprawniona (nie musi ona przy tym uzasadniać swej prośby). Nie można odmówić wprost spełnienia żądania, na przykład poprzez dowodzenie, że proszącemu wcale nie brakuje dóbr, o uzyskanie których zabiega, a więc przez zakwestionowanie potrzeby dzielenia się. Zakłada się, że pragnienia są zarówno słuszne, jak i autentyczne, a zatem powinny być spełniane, gdy tylko jest to możliwe. Zasady *demand sharing* dotyczą aktu żądania, a nie dawania. To ostatnie jest ograniczone tylko w tym sensie, że powinno doń dochodzić w odpowiedzi na żądanie. Dawanie jest aktem zarówno „opieki”, jak i „dzielenia się”, a tym samym wyrazem moralnych imperatywów kultury Wiradjuri. Są to zinterioryzowane normy, którymi ludzie kierują się mimo powszechnej niechęci do oddawania części swych dóbr. Względy egoistyczne wyrażają się natomiast w próbach uchylania się od dzielenia, rzec można, wyłgiwania się. Człowiek, który nie realizuje normy dzielenia się w sytuacji, gdy członkowie społeczności wiedzą, że posiada pożądane dobra, jest poddawany presji społecznej, od krytyki aż do ostracyzmu. W praktyce jednak przypadki uchylania się od spełniania żądań nie są rzadkie, co jest zrozumiałe skoro obowiązek dzielenia się dotyczy nie tylko tego, co się ma w nadmiarze, ale wszelkich dóbr, także tych, które chce się zachować, a nawet niezbędnych do życia. Praktyki *demand sharing* nieustannie więc testują, definiują i kształtują nawet bliskie relacje rodzinne²⁸.

²⁷ G. Macdonald, *Economies...*, *op. cit.*, s. 99; N. Peterson, *Demand...*, *op. cit.*, s. 862, 868; E. Saethre, *Demand Sharing, Nutrition and Warlpiri Health: The social and economic strategies of food choice*, [w:] Y. Musharbash, M. Barber (eds.), *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*; Canberra 2011, s. 183.

²⁸ G. Macdonald, *Economies...*, *op. cit.*, s. 92-93.

Stosunkowo często podejmowane są próby unikania spełniania żądań. Istnieje wśród Wiradjuri złożony repertuar strategii odmawiania dzielenia się, nawet z tymi osobami, wobec których ma się zobowiązania. Obejmuje on wymówki, które usprawiedliwiają odmowę dzielenia się przez podanie uzasadnionych powodów, tak by maskować fakt odrzucenia żądania (odrzucenie jest obraźliwe i może prowadzić do zerwania relacji, a nawet do konfliktu; powoduje też utratę reputacji). Najbardziej oczywistym sposobem jest twierdzenie, że nie posiada się żądanych zasobów (werbalne zaprzeczenia towarzyszą praktyce ukrywania dóbr). Można też twierdzić, że inne zobowiązania muszą mieć pierwszeństwo, lub że zasoby są własnością innej osoby. Bezpośrednie odrzucenie żądania występuje stosunkowo rzadko, ponieważ jest równoznaczne z odmową utrzymywania związku z proszącym – odrzuceniem więzi, w tym relacji pokrewieństwa. Odmawiający, negując zasadność żądania, neguje tym samym związek z żądającym. Ten z kolei, uznając że proszony odmawia z egoizmu, ma bowiem możliwość spełnienia prośby, zrywa relacje z nim, niekiedy wręcz wyrzeka się pokrewieństwa (nawet z bratem). Także normy moralne i obyczajowe utrudniają otwartą odmowę – uchodzi ona za niegrzeczną i zawstydzającą. Często natomiast ludzie uchylają się od spełnienia żądań, uciekając się do kłamstwa, ukrywania zasobów czy ich zużycia (przykładem konsumpcja zdobyczy *in situ*, zamiast przyniesienia jej do obozu i poddania podziałowi). Osobnym zjawiskiem jest odmawianie spełniania żądań osób uznawanych za nadużywających zasady dzielenia się, znanych wśród Wiradjuri jako *bludgers*. Jedynie ich prośby dotyczące jedzenia powinny być spełniane, o ile nie są postrzegane jako przejaw ciągłego *bludgingu*. Co więcej, osoba, która spełnia prośby *bludgers*, traci reputację: traktuje się ją jako dającą się oszukiwać, co ją poniża, odbiera jej szacunek otoczenia²⁹. Z drugiej strony, ponieważ dzielenie się służy budowie więzi społecznych, to wśród Wiradjuri krytycznie oceniane jest nie tylko unikanie spełniania żądań, ale też powstrzymywanie się od ich formułowania. Uznaje się, że ludzie, którzy tak zarządzają swoimi sprawami, by nie musieć o nic prosić innych, mogą stać się zbyt samodzielni, alienują się³⁰.

²⁹ J. Altman, *A genealogy...*, *op. cit.*, s. 191; G. Macdonald, *Economies...*, *op. cit.*, s. 95-99; N. Peterson, *On the persistence of sharing: Personhood, asymmetrical reciprocity, and demand sharing in the Indigenous Australian domestic moral economy*, „The Australian Journal of Anthropology” 2013, vol. 24, nr 2, s. 171-173; T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 67.

³⁰ N. Kwok, *Owning...*, *op. cit.*, s. 159-160; G. Macdonald, *Economies...*, *op. cit.*, s. 89, 100-101; N. Peterson, *Demand...*, *op. cit.*, s. 861; E. Saethre, *Demand...*, *op. cit.*, s. 176.

Uwzględnianie roszczeń uwarunkowane jest też fizyczną możliwością i sposobem ich wypowiedania, a także pozycją społeczną poszczególnych kategorii osób. Tak na przykład, zdaniem Thomasa Widloka, wśród Hadza w trakcie podziału mięsa większe porcje otrzymają ludzie, którzy mogą wysuwać silne roszczenia, na przykład kobiety w ciąży. Ludzie starzy, jeśli nie są pomijani w trakcie dzielenia się, to są uwzględniani w mniejszym stopniu i w ostatniej kolejności. Nie występuje w ich przypadku zjawisko „praktycznej obecności”: nie mają kontaktu z pozostałymi członkami grupy obozowej, nie są więc obecni w trakcie dzielenia się ani nie mają wielu okazji do formułowania żądań. Odizolowani w swych chatach, nie mają sposobności by zobaczyć, kto ma jakie zasoby, tracą też umiejętność formułowania żądań w odpowiednim momencie i we właściwy sposób. W jednej z osad San w Namibi, gdzie Widlok prowadził badania, to ewangelista z sąsiedniej grupy agropasterskiej troszczył się o osoby starsze, dając im jedzenie i myjąc je. Większość mieszkańców uznała to zachowanie za dziwne. Uważali, że nie wypada im wyciągać starców z chat, by otoczyć ich szczególną opieką, chyba że zostaną do tego wystarczająco zachęceni. Kolidowało to z ich pojęciem autonomii osobistej oraz z ich oczekiwaniem, że dzielenie się jedzeniem lub opieką powinno być inicjowane przez milczące lub otwarte żądania odbiorców. Rozszerzyli „prawo do pozostawienia w spokoju” nie tylko na zwłoki (jak w wielu tradycjach prawnych), ale także na ludzi u kresu życia, którym może być trudno odeprzeć ingerencję osób narzucających im swoje dary (a więc i wolę). Przyznawali im prawo do decydowania o swym losie, z uwzględnieniem możliwości rezygnacji z życia (czego świadectwem miało być zaniechanie energicznego żądania dzielenia się)³¹.

ZAKOŃCZENIE

Uznając znaczenie rozróżnienia między *demand sharing* a *unsolicited giving*, zaakceptować też trzeba fakt, iż praktyki komunikacyjne związane z dzieleniem się różnicuje przede wszystkim odmiennosc stylów komunikacji. W niektórych społecznościach dzielenie się przebiega w trakcie ożywionych sporów, a oczekiwanie dzielenia się jest wyrażane w formie bezpośrednich roszczeń. W innych społecznościach unika się zadrażnień, a prośby formułuje się w formie sugestii lub zgłasza się je pośrednio. W obu przypadkach dostrzec możemy potwierdzenie, funkcjonującej na gruncie

³¹ T. Widlok, *Anthropology...*, *op. cit.*, s. 3, 188-189.

teorii oralności/piśmienności, tezy o werbomotorycznym charakterze kultury oralnej, uzależniającej przebieg działań od efektywnego użycia słów.

BIBLIOGRAFIA

Altman J., *A genealogy of 'demand sharing': From pure anthropology to public Policy*, [w:] Y. Musharbash, M. Barber (eds.), *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*; Canberra 2011.

Benz M., *The principle of sharing – an introduction*, [w:] M. Benz (ed.) *The Principle of Sharing. Segregation and Construction of Social Identities at the Transition from Foraging to Farming. Studies in Early Near Eastern Production Subsistence, and Environment 14*, Berlin 2010.

Boehm Ch., *Hierarchy in the Forest. The Evolution of Egalitarian Behavior*, Cambridge – London 2001.

Boehm Ch., *Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism and Shame*, New York 2012.

Bowles S., Gintis H., *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*, Princeton – Oxford 2011.

Briggs J.L., *Conflict Management in a Modern Inuit Community*, [w:] P.P. Schweitzer et al. (eds.) *Hunters & Gatherers in the Modern World: Conflict, Resistance, and Self-Determination*, New York 2000.

Draper P., *The Learning Environment for Aggression and AntiSocial Behavior Among the !Kung*, [w:] A. Montagu (ed.), *Learning Non-Aggression: The Experience of Non-Literate Societies*, New York 1978.

Endicott K., *Property, power and conflict among the Batek of Malaysia*, [w:] T. Ingold et al. (eds.) *Hunters and Gatherers. Volume 2: Property, Power and Ideology*, Oxford, New York 1988.

Gomes A., *Give or Take: A comparative analysis of demand sharing among the Menraq and Semai of Malaysia*, [w:] Y. Musharbash, M. Barber (eds.), *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*; Canberra 2011.

Gregor T., Robarchek C.A., *Two Paths to Peace: Semai and Mehinaku Nonviolence*, [w:] T. Gregor (ed.), *Natural History of Peace*, Nashville–London 1996.

Gregory C.A., *Gifts and commodities*, Chicago 2015.

Harris M., *Life without Chiefs*, [w:] J. Spradley, D.W. McCurdy (eds.) *Conformity and conflict: readings in cultural anthropology*, Boston 2011.

Howell N., *Life Histories of the Dobe !Kung Food, Fatness, and Well-being Over the Life Span*, Berkeley 2010.

Kwok N., *Owning Your People: Sustaining relatedness and identity in a South Coast Aboriginal community*, [w:] Y. Musharbash M. Barber (eds.), *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*; Canberra 2011.

- Lee R.B., *The Dobe Ju/'hoansi*, Wadsworth Cengage Learning 2013.
- Locke J.L., *Rank and relationships in the evolution of spoken language*, "Journal of the Royal Anthropological Institute" 2001, vol. 7, s. 37-50.
- Lomas W., *Conflict, Violence, and Conflict Resolution in Hunting and Gathering Societies*, "Totem: The University of Western Ontario Journal of Anthropology" 2011, vol. 17, nr 1, s. 43-50.
- Macdonald G., *Economies and personhood: demand sharing among the Wiradjuri of New South Wales*. [w:] G. Wentzel et al. (eds.), *The Social Economy of Sharing: Resource Allocation and Modern Hunter Gatherers*, Osaka 2000.
- Ossowska M., *Socjologia moralności. Zarys zagadnień*, Warszawa 1986.
- Peterson N., *Demand sharing: Reciprocity and the pressure for generosity among foragers*, „American Anthropologist” 1993, vol. 95, nr 4, s. 860-874.
- Peterson N., *On the persistence of sharing: Personhood, asymmetrical reciprocity, and demand sharing in the Indigenous Australian domestic moral economy*, „The Australian Journal of Anthropology” 2013, vol. 24, nr 2, s. 166-176.
- Price J.A., *Sharing: The integration of intimate economies*, „Anthropologica” 1975, vol. 17, nr 1, s. 3-27.
- Rosenberg H.G., *Complaint Discourse: Aging and Caregiving Among the Ju/'hoansi*, [w:] R.B. Lee, *The Dobe Ju/'hoansi*, Wadsworth Cengage Learning 2013.
- Rueden Ch., *The Roots and Fruits of Social Status in Small-Scale Human Societies*, [w:] J.T. Cheng et al. (eds.), *The Psychology of Social Status*, New York 2014, s. 1-22, DOI 10.1007/978-1-4939-0867-7_9.
- Saethre E., *Demand Sharing, Nutrition and Warlpiri Health: The social and economic strategies of food choice*, [w:] Y. Musharbash, M. Barber (eds.), *Ethnography and the production of anthropological knowledge: Essays in honour of Nicolas Peterson*, Canberra 2011.
- Scalise Sugiyama M.S., *The forager oral tradition and the evolution of prolonged juvenility*, „Frontiers in Psychology” 2011, vol. 2, art. 133, s. 1-19.
- Skaanes T., *Sounds in the Night: Ritual Bells, Therianthropes and Eland Relations among the Hadza*, [w:] C. Power et al. (eds.) *Human Origins: Contributions from Social Anthropology*, New York – Osford 2017.
- Turnbull C.M., *Leśni ludzie*, przełożyła H. Błaszkiwicz, Warszawa 1996.
- Tymowski M., *Organizacja społeczeństwa*, [w:] S. Tabaczyński et al. (red.), *Przeszłość społeczna: próba konceptualizacji*, Poznań 2012.
- Widlak T., *Anthropology and the Economy of Sharing*, London–New York 2017.
- Wiessner P., *Norm Enforcement among the Ju/'hoansi Bushmen. A Case of Strong Reciprocity?*, "Human Nature" 2005, vol. 16, nr 2, s. 115-145.
- Woodburn J., *Egalitarian Societies*, "Man. New Series" 1982, vol. 17, nr 3, s. 431-451.