

خاستگاه‌های پول

نیک زابو

چاپ اول: ۲۰۰۲

مترجم: ضیاء صدر

سخنی با خوانندگان

ترجمه فارسی این مقاله به منظور انتشار در وبسایت منابع فارسی بیت کوین bitcoind.me تحت مجوز «مالکیت عمومی» صورت پذیرفته است و بازنشر آن به هر شکلی آزاد است. از دوست عزیز [استمد دوپوم](#) که در بازبینی این اثر همکاری کرده، متشکرم.

نسخه انگلیسی این اثر با عنوان [Shelling Out: The Origins of Money](#) منتشر شده است. برای ساده شدن عنوان فارسی، عبارت Shelling out حذف، و در متن مقاله توضیح داده شده است.

با توجه به قدیمی بودن این مقاله ممکن است لینک برخی از منابعی که در انتهای مقاله لیست شده‌اند، به درستی کار نکند.

ضیاء صدر

بهار ۱۴۰۰

چکیده

استفاده از پول اولیه در کنار زبان، انسان را قادر ساخت تا مسائلی را حل کند که سایر حیوانات قادر به حل آنها نبودند؛ مسائلی مانند نوع دوستی متقابل^۱، خویشاوندی و کاهش خشونت‌ها. این پول‌های اولیه، صرفاً نمادین و تزئینی نبوده و در ویژگی‌های خاص خود، با پول‌های دارای ارزش ذاتی^۲، اشتراکاتی داشته‌اند.

فهرست مطالب

پول
اشیاء کلکسیونی
تکامل، همکاری، و اشیاء کلکسیونی
مزایای انتقال ثروت
بیمه در برابر قحطی و گرسنگی
نوع دوستی خویشاوندی؛ حتی بعد از مرگ
تجارت خانوادگی
خسارت‌های ناشی از جنگ
اختلافات و حل اختلافات
ویژگی‌های اشیاء کلکسیونی
نتیجه‌گیری
فهرست منابع
سپاسگزاری

1 Reciprocal altruism

2 Non-fiat currencies

انگلیسی‌هایی که در ابتدای قرن ۱۷ در آمریکا ساکن شده بودند، از همان ابتدا با یک مشکل مواجه بودند؛ کمبود سکه [D94][T01]. ایده بریتانیا این بود که با کشت گسترده تنباکو، برش چوب برای ناوگان دریایی و کشتی‌های تجاری جهانی خود و تجارت واردی از این دست، مایحتاج انگلیسی‌های ساکن شده در آمریکا را تأمین نماید. در واقع قرار بود این استعمارگران پس از سکونت در آمریکا، هم برای شرکت سرمایه‌گذار کار کنند و هم از فروشگاه شرکت خرید انجام دهند. سرمایه‌گذاران شرکت‌ها و ملکه بیشتر ترجیح می‌دادند دستمزد کشاورزان را به صورت سکه پرداخت کنند تا آن‌ها بتواند خود کالاهای مورد نیازشان را [از فروشگاه شرکت] تهیه کنند تا به این ترتیب هیچ بخشی از سود، از شرکت خارج نشود.

این راه حل دور از ذهنی نبود اما چند سالی طول کشید تا استعمارگران بتوانند به این آن برسند. بومیان آمریکا پول داشتند اما پول آن‌ها با پولی که اروپاییان می‌شناختند خیلی متفاوت بود. سرخپوستان آمریکا هزاران سال بود که از پول استفاده می‌کردند و این پول می‌توانست برای این تازه‌واردان اروپایی نیز کاربردی باشد، البته اروپاییان اینطور فکر نمی‌کردند و فقط قطعات فلزی که چهره رهبران سیاسی بر روی آن حک شده بود را به عنوان پول واقعی قبول داشتند. بومیان نیوانگلند نه از طلا استفاده می‌کردند و نه از نقره. در عوض، از بهترین و مناسب‌ترین چیزی که در محیط زندگی‌شان یافت می‌شد استفاده می‌کردند. آن‌ها از قطعات بادوام استخوان شکارهای خود برای این منظور بهره می‌بردند. این بومیان، به طور خاص، صدف دو کفه‌ای ونوس مرسناریا^۱ را به شکل مهره‌هایی در آورده و در قالب رشته‌ها و آویزهایی از آن به عنوان پول استفاده می‌کردند.

1 Venus Mercenaria



گردنبند مهره‌ای. در حین معامله، مهره‌های این رشته شمرده شده، در صورت لزوم تعدادی از مهره‌های آن برداشته می‌شد و سپس با استفاده از رشته جدیدی دوباره به صورت گردنبند در می‌آمد. مهره‌های صدفی بومی آمریکا گاهی نیز به صورت کمربند یا سایر وسایل تشریفاتی و یادبودی که نشانه ثروت یا پایبندی به معاهده خاصی بود، بافته می‌شدند.

صدف‌ها فقط در اقیانوس یافت می‌شدند اما مهره‌های صدفی در خشکی مورد داد و ستد قرار می‌گرفتند. انواع مختلفی از پول‌های ساخته‌شده از صدف دریایی را می‌توان در قبایل سرتاسر قاره آمریکا یافت. قبایل منطقه ایریکویس^۱ با وجود اینکه در نزدیکی محل زندگی صدف‌ها قرار ندارند، بزرگ‌ترین گنجینه‌های مهره‌های صدفی را گردآوری کرده‌اند. [D94] فقط بعضی از قبایل مانند قبیله ناراگانست^۲، در ساخت مهره‌های صدفی تخصص داشتند و بقیه قبیله‌ها که عمدتاً شکارچی – گردآورنده^۳ بودند از این مهره‌ها استفاده می‌کردند. آویزهای مهره‌ای طول‌های مختلفی داشتند که به تعداد مهره‌های آنها بستگی داشت. این آویزها این قابلیت را داشتند که بریده شده و یا به هم متصل شوند تا طولی برابر با بها و قیمت مورد نظر را ایجاد کنند.

1 Iriquois
2 Narragansetts
3 hunter-gatherers

هنگامی که استعمارگران جدال و تعصب خود در مورد این که چه چیزی پول واقعی به حساب می‌آید را کنار گذاشتند، داد و ستد با مهره‌های صدفی را شروع کردند. پس از آن، کلمه صدف به عنوان معادل کلمه پول به فرهنگ بومی آمریکا وارد شد. فرماندار هلندی نیو آمستردام (نیویورک فعلی)، از بانک اینگلیش - امریکن وام سنگینی بر حسب مهره‌های صدفی گرفت. پس از مدتی سران بریتانیایی مجبور به پیروی از این روش داد و ستد شدند. به این ترتیب، مهره‌های صدفی در طی سال‌های ۱۶۳۷ تا ۱۶۶۱، به پول رایج قانونی نیوانگلند تبدیل شد. اکنون دیگر استعمارگران یک کالای مبادله‌ای نقدشونده در اختیار داشتند و بنابراین تجارت در سرزمین‌های مورد استعمار، رونق گرفت. [D94]

پایان کاربرد مهره‌های صدفی زمانی فرا رسید که انگلیسی‌ها شروع به ارسال سکه‌های بیشتر به آمریکا نمودند و اروپایی‌ها استفاده از روش‌های تولید انبوه خود را آغاز کردند. در سال ۱۶۶۱، مقامات انگلیس آب پاکی را روی دست ساکنان مناطق استعمار شده ریخته و اعلام کردند که در مستعمرات پرداخت‌ها باید با سکه‌هایی انجام شود که طلا و نقره واقعی هستند و ضرب آن‌ها با نشان ملکه صورت گرفته و کیفیتی بهتر از مهره‌های صدفی دارند. در آن سال، مهره‌های صدفی دیگر از لحاظ قانونی پول رایج نیوانگلند محسوب نمی‌شدند. این مهره‌ها در سال ۱۷۱۰ برای مدت کوتاهی پول رایج قانونی در کارولینای شمالی بودند. در بعضی مناطق، استفاده از این مهره‌ها به عنوان کالای مبادله‌ای تا قرن ۲۱ نیز ادامه یافت با این تفاوت که با تکنیک‌های غربی تولید و ساخت، ارزش آن دچار تورم صدها برابری شده و به تدریج مسیری را طی کرد که طلا و نقره پس از اختراع سکه در غرب طی کردند و از یک پول خوب به زیورآلات تبدیل شدند. اصطلاح آمریکایی پول صدفی^۱ به شکل ظریف و جالبی به حیات خود ادامه داد؛ یکصد صدف به یکصد دلار تغییر کرد. به این ترتیب بود که اصطلاح Shelling out (این مفهوم در فرهنگ فارسی به «سر کیسه را شل کردن» یا «دست به جیب شدن» نزدیک است. - م) برای پرداخت سکه، اسکناس، و سرانجام پرداخت با چک و کارت اعتباری به وجود آمد. [D94] ما

1 Shell money

نمی‌دانستیم که [اما با به کار بردن این اصطلاح] با فرهنگ نیاکان خود ارتباط برقرار می‌کنیم.

اشیاء کلیکسونی

پول بومیان آمریکا، به جز صدف اشکال مختلف دیگری هم داشت. خز، دندان، و انواع مختلفی از اشیاء دیگر که ویژگی‌های خاصی داشتند نیز معمولاً به عنوان کالای مبادله‌ای مورد استفاده قرار می‌گرفتند. در ادامه در مورد ویژگی‌های خاص این اشیاء بحث خواهیم کرد. ۱۲,۰۰۰ سال پیش، مردمان کلویس^۱ در مکانی که اکنون ایالت واشنگتن قرار دارد، تیغه‌هایی از سنگ چرت^۲ تولید کردند که به طرز شگفت‌آوری بلند و طولانی بودند. تنها مشکل این تیغه‌ها این بود که خیلی راحت می‌شکستند. بنابراین برای انجام برش کاربردی نبودند. سنگ چخماق هم صرفاً برای سرگرمی - یا هدف غیر مرتبط دیگری با برش - استفاده می‌شد. [G01] چنان که خواهیم دید، به نظر می‌رسد که همین بی‌استفاده بودن، نقش بسیار مهمی در باقی ماندن آن‌ها داشته است.

با این حال، بومیان آمریکا نخستین کسانی نیستند که تیغه‌های ماهرانه بی‌استفاده‌ای را ساخته‌اند. همان‌طور که پول صدفی نیز ابداع آن‌ها نبوده است. اروپاییان هم با وجود اینکه در گذشته از صدف، دندان، گاو، طلا، نقره، اسلحه، و مواردی از این دست به صورت گسترده به عنوان پول استفاده می‌کردند، اولین کسانی نبوده‌اند که اشیاء ماهرانه ولی بلااستفاده می‌ساخته‌اند. آسیایی‌ها از همه این موارد مصنوعی به حکم حکومت‌هایشان استفاده می‌کرده‌اند اما آن‌ها نیز این روش را ابداع نکرده بودند بلکه آن را به فرهنگ خود وارد نموده بودند. باستان‌شناسان آویزه‌های صدفی متعلق به اوایل دوره پارینه‌سنگی را پیدا کرده‌اند که به راحتی می‌توانند جای پول بومی‌های آمریکا را بگیرند.

1 Clovis

2 Chert blades



مهره‌هایی به اندازه نخود، ساخته شده از پوسته گونه‌ای از حلزون دریایی به نام *Nassarius kraussianus* که در خورهای مجاور می‌زیسته‌اند. غار بلمبس (Blombos)، آفریقای جنوبی، ۷۵,۰۰۰ سال پیش. [B04]

در اواخر دهه ۱۹۹۰، باستان‌شناسی به نام استنلی آمبروز^۱ داخل غاری در دره ریفت کنیا^۲ مجموعه‌ای از مهره‌ها و قطعات توخالی ساخته شده از پوست تخم شترمرغ و تکه‌هایی از پوست تخم شترمرغ را پیدا کرد. سن این پوسته‌ها با استفاده از روش سن‌سنجی نسبت آرگون - آرگون ($40\text{Ar}/39\text{Ar}$)، حداقل ۴۰,۰۰۰ سال تعیین شده است [A98]. چندین عدد دندان سوراخ شده حیوانات نیز در اسپانیا یافت شده که قدمتی مشابه مهره‌های ساخته شده از پوست تخم شترمرغ دارند. [W95] در محدوده‌های اکتشافی مربوط به اوایل دوران پارینه‌سنگی در لبنان نیز پوسته‌های سوراخ شده‌ای کشف شده‌اند. [G95] اخیراً مهره‌های صدفی یکدست و منظمی که به رشته کشیده شده‌اند در غار بلمبس در آفریقای جنوبی یافت شده‌اند که قدمتی حتی بیشتر، تا ۷۵,۰۰۰ سال دارند. [B04]



مهره‌های ساخته شده از پوسته تخم شترمرغ، دره ریفت کنیا، قدمت ۴۰,۰۰۰ سال (باکسب اجازه از استنلی آمبروس)

از ۴۰,۰۰۰ سال پیش به بعد، زیرگونه‌های پیشرفته ما به اروپا مهاجرت کردند و گردنبندهای ساخته شده از پوسته و دندان در آنجا [نیز] یافت شده‌اند. آویزهای ساخته شده از پوسته و دندان، در استرالیا از ۳۰,۰۰۰ سال پیش به بعد ظاهر شده‌اند. [M93] در تمام این

1 Stanley Ambrose

2 Rift Valley of Kenya

موارد، کار بسیار تخصصی و ماهرانه‌ای بر روی پوسته‌ها و دندان‌ها صورت گرفته است و این نشان می‌دهد که کار و تمرین تراش پوسته‌ها و دندان‌ها، احتمالاً قدمت بسیار بیشتری باید داشته باشد. خاستگاه جمع‌آوری و تزئین پوسته‌ها و دندان‌ها احتمالاً آفریقا است؛ جایی که زیستگاه اولیهٔ زیرگونه‌هایی با آناتومی پیشرفته بود. گردآوری اشیاء و ساخت گردنبند باید یک مزیت انتخابی^۱ داشته باشد زیرا این فرآیند، هزینه‌بر بوده و ساخت آن‌ها مهارت و زمان زیادی را می‌طلبیده است؛ آن هم در دورانی که انسان‌ها پیوسته در معرض خطر قحطی و گرسنگی بوده‌اند [C94].

عملاً همهٔ فرهنگ‌های انسانی، حتی آن‌هایی که داد و ستد قابل توجهی انجام نمی‌دهند یا آن‌هایی که از اشکال پیشرفته‌تری از پول استفاده می‌کنند، زیورآلات را تولید و از آن لذت می‌برند و صرفاً به خاطر ویژگی‌های هنری یا موروثی بودن – و نه سودمندی – برخی اشیاء، آن‌ها را ارزشمند می‌دانند. ما انسان‌ها گردنبندهای ساخته‌شده از پوسته‌ها و سایر انواع زیورآلات را صرفاً به خاطر حس لذتی که به ما می‌دهند، جمع‌آوری می‌کنیم. از نظر روان‌شناسان تکاملی، این که افراد صرفاً به خاطر لذت کاری را انجام دهند، به هیچ وجه توصیف یک رفتار نیست بلکه نمایندهٔ یک مسئله است. چرا برای برخی از انسان‌ها جمع‌آوری و پوشیدن زیورآلات لذت‌بخش است؟ از دیدگاه یک روان‌شناس تکاملی، این سوال این‌گونه مطرح می‌شود که چه عاملی سبب تکامل این حس لذت شده است؟

1 Selection benefit



جزئیات یک گردنبند یافت شده از دفینه سانگیر^۱ روسیه، ۲۸,۰۰۰ سال پیش. مهره‌های در هم قفل‌شونده و قابل تعویض. تولید هر مهرهٔ عاج ماموت احتمالاً به یک تا دو ساعت کار نیاز داشته است [W97].

تکامل، همکاری، و اشیاء کلکسیونی

روانشناسی تکاملی با یک کشف ریاضیاتی کلیدی و مهم توسط جان مینارد اسمیت^۲ آغاز شد [D89]. اسمیت با استفاده از مدل‌های جوامع ژن‌های هم-تکامل^۳، که حوزه‌ای پیشرفته و بسیار توسعه یافته از علوم جوامع ژنتیکی هستند، موفق به شناسایی ژن‌هایی شد که می‌توانند راهبردهای خوب یا بد مورد استفاده در مسائل سادهٔ راهبردی («بازی‌ها» در نظریهٔ بازی^۴) را رمزنگاری کنند. اسمیت نشان داد که رقابت این ژن‌ها برای انتشار در نسل‌های بعد، به شکل‌گیری راهبردهایی منجر خواهد شد که همان تعادل نش^۵ مسائل راهبردی ارائه شده در این رقابت هستند. این بازی‌ها، بازی معمای زندانی^۶ به عنوان نمونه‌ای از مسئلهٔ همکاری و بازی شاهین / قُمری^۷ به عنوان نمونه‌ای از مسائل پرخاشگری و کاهش آن را شامل می‌شود.

1 Sungir

2 John Maynard Smith

3 co-evolving genes

4 Game theory

5 Nash equilibria -

<http://web.archive.org/web/20021028220635/http://www.chass.utoronto.ca/~osborne/2x3/tutorial/SGAME.HTM>

6 Prisoner's dilemma - <http://www.chass.utoronto.ca/~osborne/2x3/tutorial/SGAME.HTM>

7 hawk/dove - <http://web.archive.org/web/20020828234922/http://www.ucl.ac.uk/~ucbhdjm/courses/b242/Tuts/Tut2-02.html>

نکته مهم در نظریه اسمیت این است که این بازی‌های راهبردی در ظاهر میان فنوتیپ‌ها^۱ (رخ‌نمود یا رخ‌مانه - خصوصیات قابل مشاهده یا صفت یک جاندار - م) در جریان است اما در واقع و در سطح بالاتر، این یک رقابت میان ژن‌ها برای انتشار^۲ است. ژن‌ها - و نه لزوماً افراد - رفتاری منطقی (با توجه به این که کدام فنوتیپ‌ها می‌توانند این مواد زیستی خام اولیه و تارچه تکامل پیشینیان خود را به بیان برسانند، ژن‌ها بهینه‌ترین راهکارها را رمزنگاری می‌کنند) و خودخواهانه^۳ (نظر به نظریه ریچارد داو کینز^۴) دارند. تأثیر ژنتیک بر رفتار، به صورت ایجاد سازگاری‌هایی با مسائل اجتماعی، خود را نشان می‌دهد. ژن‌ها بر سر ایجاد این سازگاری‌ها در فنوتیپی که در آن قرار دارند، رقابت می‌کنند. اسمیت این تعادل پیشرفته‌نش را «راهبردهای پایدار تکاملی»^۵ نامیده است.

دیدگاه‌ها و نظریاتی مانند انتخاب جنسی^۶ و انتخاب خویشاوندی^۷، که بر مبنای نظریه ابتدایی‌تر انتخاب فردی^۸ شکل گرفته‌اند، در این نظریه کلی‌تر و جامع‌تر، محو می‌شوند. این نظریه با یک روش کوپرنیکی، به جای افراد، ژن‌ها را محور و مرکز نظریه قرار می‌دهد. بنابراین، تعبیر استعاری و اغلب بد فهمیده شدهٔ داو کینز، «ژن‌های خودخواه»^۹، نیز نظریه اسمیت را توصیف می‌کند.

علاوه بر انسان‌های دوره پارینه‌سنگی، تعداد اندکی از سایر گونه‌ها نیز در دستیابی به اهداف با یکدیگر همکاری دارند. در بعضی موارد، مثل نگهداری از جوجه‌ها، کلونی‌های مورچه‌ها، موریانه‌ها، زنبورها، و مواردی از این دست، حیوانات به دلیل خویشاوندی، با یکدیگر همکاری می‌کنند. آن‌ها با این کار به نسخه‌هایی از «ژن‌های خودخواه» خود که در خویشاوندان‌شان یافت می‌شود، کمک می‌کنند. برخی از موارد بسیار محدود نیز وجود دارند که در آن‌ها همکاری میان گونه‌های غیرخویشاوند صورت می‌گیرد. روان‌شناسان

1 Phenotypes

2 Propagation

3 Selfish

4 Richard Dawkins

5 Evolutionary stable strategies - <http://www.ucl.ac.uk/~ucbhdjm/courses/b242/Tuts/Tut2-02.html>

6 Sexual selection

7 Kin selection

8 Individual selection theory

9 Selfish Gene

تکاملی، این نوع همکاری را «نوع دوستی متقابل»^۱ می‌نامند. همان‌طور که داو کینز گفته است [D89]، در چنین همکاری‌هایی، اگر جبران مافات به صورت همزمان انجام نپذیرد (در برخی مواقع حتی همزمان بودن نمی‌تواند مانع تقلب شود)، یکی از طرفین می‌تواند تقلب نموده و طرف مقابل را فریب دهد؛ که اغلب همین اتفاق هم می‌افتد. این نتیجه عمومی بازی‌ای است که نظریه پردازان بازی آن را معمای زندانی می‌نامند. اگر دو طرف با هم همکاری کنند، برای هر دو بهتر است؛ اما اگر یکی از طرفین تقلب کند، فقط فرد متقلب و به قیمت ضرر طرف مقابل، سود می‌کند. بین شیادان و فریب‌خوردگان، همیشه شیادها برنده می‌شوند. با این حال، گاهی اوقات حیوانات با راهبرد تلافی^۲ با یکدیگر تعامل می‌کنند: همکاری را شروع می‌کنند و تا وقتی که طرف مقابل تقلب نکند به همکاری ادامه می‌دهند. اگر طرف مقابل تقلب کرد، نتیجه حاصل از همکاری را خراب نموده و نابود می‌کنند. این تهدید به تلافی، انگیزه‌ای برای ادامه همکاری و تقلب نکردن است.

در واقع شرایط چنین همکاری در دنیای حیوانات خیلی کم فراهم می‌شود. چنین همکاری‌هایی محدود به روابطی هستند که حداقل یکی از طرفین، کم و بیش ناچار است در مجاورت دیگری زندگی کند. شایع‌ترین حالت این نوع اجبار به زندگی در مجاورت دیگری، انگل^۳ و میزبانی^۴ هستند که اشتراکی بودن زندگی، آن‌ها را در نهایت به سمت همزیستی سوق می‌دهد. اگر منافع انگل و میزبان با هم منطبق و هماهنگ باشد، برای هر دوی آن‌ها با هم بودن بهتر از تنها بودن است (یعنی انگل نیز منفعی برای میزبان خود داشته باشد). بنابراین اگر بتوانند یک بازی با تنبیه تلافی در صورت تقلب، با هم داشته باشند، به دو همزیست تبدیل خواهند شد و به حالتی خواهند رسید که منافع آن‌ها، به ویژه فرآیند انتقال ژن‌ها از یک نسل به نسل بعدی همزمان و هماهنگ خواهد شد. آن‌ها در نهایت به صورت یک موجود زنده واحد در می‌آیند. هر چند این حالت بیش از اینکه نوعی همکاری باشد، نوعی استثمار است. این همکاری و استثمار همزمان با هم رخ

1 Reciprocal altruism
2 Tit-for-Tat
3 Parasite
4 Host

می‌دهند. این وضعیت، مشابه یک نهاد اقتصادی ساخته بشر، به نام خراج^۵ گرفتن است، که در ادامه شرح خواهیم داد.

برخی از موارد خیلی خاص نیز وجود دارد که شامل زندگی انگل و میزبان در یک بدن مشترک نیست اما باز هم به همزیستی منجر می‌شود. این نوع همکاری میان حیوانات غیرخویشاوند رخ می‌دهد و بسیار محدود است. مثال برجسته‌ای که داو کینز بیان کرده است، ماهی گندزدا^۱ است. این ماهی‌ها به طور مکرر به داخل دهان میزبان خود وارد می‌شوند و از باکتری‌های داخل دهان میزبان تغذیه می‌کنند. این کار به نفع میزبان نیز هست. ماهی میزبان می‌تواند تلقب کند. می‌تواند بعد از این که ماهی گندزدا کار خود را انجام داد، آن را بخورد. ولی این کار را نمی‌کند. از آن‌جا که هر دو طرف این رابطه امکان جابجا شدن و تحرک دارند، هر دو به صورت بالقوه آزاد هستند که رابطه را ترک کنند. ماهی‌های گندزدا قلمرو اختصاصی خود را دارند و همچنین نوارهای خاصی بر روی بدن خود و رقص‌های ویژه‌ای دارند که کپی‌برداری و تقلب در آن، درست مثل جعل کردن لوگوی یک برند معروف، دشوار است. بنابراین ماهی میزبان می‌داند که برای تمیز شدن باید کجا برود. علاوه بر این، می‌داند اگر تقلب کند و دهان خود را ببندد، مجبور است همکاری خود را با یک ماهی گندزدا بی‌اعتماد [جدید] شروع کند. ورود به رابطه و خروج از آن هزینه زیادی دارد. بنابراین بهتر است کار بدون تقلب پیش برود. علاوه بر این، ماهی‌های گندزدا ریز و کوچک هستند و مزایای خوردن آن‌ها در مقایسه با مزایای تمیز شدن توسط تعداد اندکی یا حتی یکی از آن‌ها، زیاد نیست.

یکی نمونه دیگر، خفاش خون‌آشام است. همان‌طور که از نامشان پیداست، آن‌ها خون پستانداران قربانی خود را می‌مکند. نکته جالب این است که این خفاش‌ها در شب‌هایی که خوش‌اقبال باشند، آن قدر خون می‌خورند که اضافه آن را استفراغ می‌کنند. در شب‌هایی هم که بداقبال هستند، موفق به مکیدن هیچ خونی نمی‌شوند. معلوم نیست کدام شب خونی برای مکیدن پیدا می‌کنند و کدام شب نه. بنابراین خفاش‌های خوش‌اقبال‌تر (یا ماهرتر)

5 Tribute
1 Cleaner fish

خونی که خورده‌اند را با خفاش‌های بداقبال‌تر (کم مهارت‌تر) در غار خود به اشتراک می‌گذارند. خفاشی که خون زیادی خورده، اضافه آن را استفراغ می‌کند و خفاشی که خون کمتری برای مکیدن پیدا کرده، آن را می‌خورد.

تقریباً تمام این دریافت کنندگان خون اضافی، خویشاوند هستند. از ۱۱۰ مورد از این استفراغ‌های بررسی شده توسط زیست‌شناسی به نام جی. اس. ویلکینسون^۱، در ۷۷ مورد مادرها این خون را به فرزندان خود داده بودند و در اکثر بقیه موارد نیز دریافت کنندگان خویشاوندان ژنتیکی بودند. با این وجود، موارد اندکی نیز وجود داشت که با نوع دوستی خویشاوندی^۲ قابل توضیح نبودند. برای بررسی این موضوع که آیا این موارد، نوع دوستی متقابل هستند یا خیر، ویلکینسون خفاش‌هایی از دو گروه متفاوت را در یک گروه ادغام کرد. خفاش‌ها، به استثنای موارد بسیار نادر، فقط دوستان قدیمی از گروه اولیه خود را تغذیه کردند. [D89] این دست همکاری‌ها مستلزم وجود یک رابطه طولانی مدت است تا دو طرف تعامل زیادی با هم داشته، یکدیگر را بشناسند و پیگیر رفتارهای یکدیگر باشند. زندگی دسته‌جمعی خفاش‌ها در غار سبب می‌شود با یکدیگر روابط طولانی مدت داشته باشند و چنین پیوندهایی را ایجاد کنند.

چنان‌که خواهیم دید انسان‌ها نیز طعمه‌های بسیار پرریسک و ناپایداری را انتخاب نموده و سپس مازاد حاصل از آن را با غیرخویشاوندان خود شریک می‌شوند. آن‌ها این کار را به مراتب بیشتر از خفاش‌های خون‌آشام می‌دهند. این که انسان‌ها چگونه این کار را انجام می‌دهند، موضوع اصلی این مقاله است. داو کینز پیشنهاد داد که «پول نشانه رسمی نوع دوستی متقابل با تأخیر^۳ است»؛ اما سپس این ایده جذاب را دنبال نکرد. ما این کار را خواهیم کرد.

1 G. S. Wilkinson

2 Kin altruism

3 Delayed reciprocal altruism

در میان گروه‌های کوچک انسانی، شهرت عمومی می‌تواند جایگزین مقابله به مثل شود و افراد را به نوع دوستی با تأخیر [و جبران لطف] ترغیب نماید. با وجود این، این روش می‌تواند با دو نوع خطای بزرگ همراه باشد. اولین خطا این است که چه کسی چه کاری انجام داده، دومین خطا در ارزیابی ارزش یا خسارت ناشی از آن کار است.

نیاز به یادآوری چهره‌ها و خدمات افراد یک مانع بزرگ شناختی^۱ است اما غلبه بر آن برای اکثر انسان‌ها نسبتاً آسان است. به خاطر آوردن چهره افراد آسان است اما به خاطر آوردن خدماتی که آن افراد انجام داده‌اند می‌تواند سخت‌تر باشد. به خاطر آوردن ویژگی‌های یک خدمت که به آن ارزش و امتیاز خاصی می‌بخشد، حتی سخت‌تر هم هست و این موضوع، اجتناب از اختلاف نظرها و سوء تفاهم‌ها را بسیار دشوار یا غیرممکن می‌کند.

مسئله ارزیابی ارزش^۲، موضوع بسیار گسترده‌ای است. انسان‌ها در تمام سامانه‌های مبادله‌ای - جبران لطف و خدمات دیگران، مبادله کالا با کالا، پول، اعتبار، استخدام و یا خرید از فروشگاه - با این مسأله درگیر می‌شوند. این مسأله در اخاذی، مالیات گرفتن، باج گرفتن و تعیین مجازات‌های قضایی هم مهم است. این موضوع حتی در نوع دوستی متقابل در حیوانات نیز اهمیت دارد. مثلاً میمون‌ها قطعاتی از میوه را به میمونی که پشتشان را بخاراند، می‌دهند و به این ترتیب یکدیگر را مورد لطف و توجه قرار می‌دهند. نظافت متقابل می‌تواند کنه‌ها و کک‌هایی که یک میمون خود به آن‌ها دسترسی ندارد یا نمی‌بیند را از بین ببرد. اما چه مقدار میوه باید در مقابل چه مدت خاراندن داده شود تا هر دو طرف آن را عادلانه بدانند و از نظر آن‌ها کم نباشد؟ مثلاً بیست دقیقه خاراندن پشت به اندازه یک قطعه میوه ارزش دارد یا دو قطعه؟ قطعات میوه باید چه اندازه و ابعادی داشته باشند؟

حتی تجارت ساده خون در مقابل خون هم پیچیده‌تر از آن چیزی است که به نظر می‌رسد. خفاش‌ها چگونه ارزش خونی که دریافت کرده‌اند را تخمین می‌زنند؟ آیا آن‌ها ارزش این

1 Cognitive

2 Value measurement - <http://szabo.best.vwh.net/measuringvalue.html>

لطف را با وزن، حجم، مزه، قدرت رفع گرسنگی می‌سنجند یا با معیارهای دیگر؟ به همین ترتیب در مبادله ساده میمون‌ها «تو پشت من را بخاران و من هم پشت تو را» نیز همین پیچیدگی ارزیابی و ارزش‌گذاری وجود دارد.

در اکثر قریب به اتفاق مبادلات ممکن، مسئله ارزش‌گذاری برای حیوانات قابل حل نیست. در وهله اول [عدم] توانایی طرفین برای توافق روی ارزش‌گذاری یک لطف با دقت کافی می‌تواند مانع اصلی [پدید آمدن] نوع دوستی متقابل در میان حیوانات باشد، حتی بیشتر از مسئله ساده‌تر تشخیص چهره‌ها و تطبیق آن‌ها با لطف و خدماتی که انجام داده‌اند.

حتی بقایای جعبه ابزار سنگی بجا مانده از انسان اوایل پارینه‌سنگی [نشان می‌دهد که حتی این ابزارآلات] هم از جهاتی برای مغزی به اندازه مغز ما بسیار پیچیده بوده است. به خاطر سپردن لطف‌ها و خدمات افراد – این که چه کسی چه نوع ابزاری را برای چه کسی ساخته است و بنابراین چه کسی چه چیزی به چه کسی بدهکار است و مسائلی از این دست – خارج از طایفه^۱ بسیار دشوار بوده است. به احتمال زیاد موارد دیگری مانند کالاهای اساسی، خدمات زودگذر و روزانه (مثل نظافت) و مانند این‌ها، که در حال حاضر اثری از آن‌ها باقی نمانده را نیز باید به این فهرست اضافه کرد. تنها بعد از نقل و انتقال بخش کوچکی از این کالاها و خدمات، احتمالاً مغز ما دیگر توان پیگیری این که چه کسی به چه کسی بدهکار است را نخواهد داشت. امروزه ما معمولاً این موارد را یادداشت می‌کنیم اما انسان دوره پارینه‌سنگی نمی‌توانست بنویسد. اگر همکاری میان طوایف و حتی قبایل انجام شده باشد – که یافته‌های باستان‌شناسان نشان می‌دهد واقعاً هم انجام شده است – این مسئله دشوارتر هم خواهد شد. زیرا قبایل شکارچی – گردآورنده معمولاً با هم دشمن و نسبت به هم بی‌اعتماد بوده‌اند.

اگر صدف می‌تواند پول باشد، پوست و خز حیوانات هم می‌تواند پول باشد، طلا و چیزهای دیگر هم می‌توانند پول باشند – اگر پول فقط سکه‌ها و اسکناس‌های صادر شده توسط یک

1 Clan

حکومت و تحت قوانین خاص نبوده و طیف گسترده‌ای از اشیاء را در بر بگیرد - این سوال مطرح می‌شود که پول دقیقاً چیست؟ و چرا انسان‌هایی که به طور پیوسته در خطر گرسنگی بودند، به جای این که به شکار بیشتر و جمع‌آوری گیاهان بیشتر برای تغذیه بپردازند، برای ساختن این گردنبندها و لذت بردن از آنها این همه وقت صرف می‌کردند؟ نخستین بار، کارل منگر¹ [M1892]، اقتصاددان قرن نوزدهم، چگونگی تکامل طبیعی و ناگزیر پول پس از انجام حجم کافی از مبادلات کالا را توضیح داد. در اقتصاد مدرن نیز داستان، مشابه داستان منگر است.

مبادله کالا با کالا مستلزم تقارن منافع² است. آلیس باغ گردو دارد و در عوض به سیب نیاز دارد. باب باغ سیب دارد و به گردو نیاز دارد. از قضا، باغ این دو نفر در همسایگی هم است و اتفاقاً آلیس هم آنقدر به باب اعتماد دارد که فاصله میان فصل برداشت گردو و فصل برداشت سیب را صبر کند. اگر همه این شرایط فراهم باشد، مبادله کالا با کالا خیلی خوب پیش می‌رود. حال اگر آلیس به جای باغ گردو، باغ پرتقال داشت، حتی اگر باب مانند گردو به پرتقال هم نیاز داشت، باز هم شانس انجام این مبادله زیاد نبود. زیرا سیب و پرتقال در آب و هوای مشابهی رشد نمی‌کنند [و بنابراین باب و آلیس قاعدتاً نمی‌توانند در همسایگی هم باشند]. همچنین اگر آلیس و باب به هم اعتماد نداشته باشند و نتوانند شخص سومی را برای واسطه‌گری [L94] و تضمین اجرای قرارداد بیابند، باز هم شانس انجام این معامله زیاد نخواهد بود.

موضوع از این پیچیده‌تر هم می‌تواند بشود. مبادله آن‌ها دقیق و واضح نیست. ممکن است آلیس گردوهای با کیفیت‌تر را برای خود نگه دارد و گردوهای با کیفیت پایین‌تر را به طرف مقابل بدهد. باب هم ممکن است همین کار را در مورد سیب‌ها انجام دهد. مقایسه کیفیت و همچنین کمیت دو نوع کالای مختلف وقتی دشوارتر می‌شود که وضعیت یکی از کالاها فقط در ذهن و حافظه بوده و به صورت عینی قابل مشاهده نباشد. علاوه بر این، حوادث غیر قابل پیش‌بینی نیز وجود دارند؛ ممکن است باب برداشت خوبی نداشته باشد.

1 Carl Menger

2 Coincidence of interests

این مشکلات تصمیم‌گیری آلیس و باب در مورد اینکه آیا این نوع دوستی متقابل با تأخیر، واقعاً متقابل بوده یا نه را دشوارتر می‌کند. هر چقدر فاصله زمانی و عدم اطمینان میان مبادله اول و مبادله متقابل بیشتر باشد، این دست پیچیدگی‌ها نیز بیشتر خواهند شد.

مسئله این است که مبادله کالا با کالا - آن‌طور که متخصصان می‌گویند - «مقیاس پذیر»^۱ نیست. مبادله کالا با کالا در حجم کم، خوب و به صرفه است اما با بیشتر شدن حجم معامله، هزینه‌ها بیشتر می‌شود و زمانی فرا می‌رسد که هزینه‌ها آنقدر زیاد می‌شود که آن مبادله دیگر ارزش انجام شدن ندارد. اگر تعداد n کالا و خدمات برای مبادله وجود داشته باشد، بازار مبادله کالا با کالا به n^2 قیمت نیاز دارد. برای پنج کالا، بیست و پنج قیمت لازم است که خیلی هم بد نیست. اما برای مبادله ۵۰۰ کالا، ۲۵۰,۰۰۰ قیمت لازم است که عملاً بررسی این تعداد قیمت برای یک نفر امکان‌پذیر نیست. اگر از پول استفاده شود به ازای n عدد کالا فقط n قیمت لازم است؛ ۵۰۰ قیمت برای ۵۰۰ کالا. پول برای این منظور می‌تواند نقش واسطه معامله^۲ را ایفا کند یا حداقل به عنوان استاندارد ارزش^۳ در نظر گرفته شود. البته این کارایی تا زمانی وجود خواهد داشت که تنوع و قیمت خود پول‌ها آنقدر زیاد نشود که به خاطر سپردن آن‌ها دشوار شود، یا با سرعت زیادی تغییر کنند. (مسئله اخیر در کنار «قرارداد»^۴ که یک بیمه ضمنی برای انجام تعهدات است و همچنین نبود یک بازار رقابتی، می‌تواند توضیح دهد که چرا قیمت‌ها به جای مذاکره مستقیم، معمولاً بر مبنای عرف طولانی مدت تنظیم می‌شدند).

به عبارت دیگر، مبادله کالا با کالا نیازمند تطابق و همزمانی کالاها و خدمات مورد نیاز، اولویت‌ها، زمان و هزینه مبادله اندک است. هزینه‌های این نوع مبادله، بسیار سریع‌تر از تعداد کالاهای مورد مبادله رشد می‌کند. شکی نیست که مبادله کالا با کالا بسیار بهتر از تجارت نکردن بوده و در سطح گسترده انجام می‌گرفته است. با این حال، در مقایسه با تجارت از راه بکارگیری پول، واقعاً محدود و اندک است.

1 Does not scale
2 Medium of exchange
3 Standard of value
4 Contract

پول اولیه مدت‌ها پیش از شبکه‌های تجاری بزرگ، وجود داشته و حتی کاربردهای اولیه‌تر و مهم‌تری داشته است. پول با کاهش شدید نیاز به اعتبار، حتی کارکرد شبکه‌های کوچک مبادله کالا با کالا را نیز بهبود بخشیده است. تقارن همزمان اولویت‌ها، نسبت به تقارن نیازها در بازه‌های زمانی طولانی، نادرتر است. اگر از پول استفاده شود، آلیس می‌تواند پول مورد نیاز برای خرید سیب از باب را در فصل رسیدن زغال‌اخته و فروش آن جمع کند. باب هم می‌تواند پول مورد نیاز برای خرید گردو از آلیس را شش ماه بعد، در هنگام مهاجرت فیل‌ها [با شکار و فروش آن‌ها] فراهم کند. دیگر نیازی هم نخواهد بود که کسی به خاطر بسپارد که به چه کسی بدهکار است یا به حافظه و صداقت طرف مقابل اعتماد کند. [مثال دیگر، مسئله منابع تولید مثل است] یک زن سرمایه‌گذاری بیشتری در فرزندپروری می‌کند و بنابراین این سرمایه‌گذاری باید به صورت متقابل با اهدای اشیاء قیمتی غیرقابل جعل [از سوی مرد] جبران شود. پول، مسئله تقسیم کار را از معمای زندانی به یک مبادله ساده تبدیل کرده است.

پول اولیه^۱ در قبایل شکارچی - گردآورنده، کاربردهای بسیار متفاوتی نسبت به پول امروزی داشته است. این پول‌های اولیه که امروزه نقش متفاوتی در فرهنگ مدرن ما ایفا می‌کنند، احتمالاً کاربرد محدودی در شبکه‌های تجاری کوچک و سایر نهادهای محلی کوچک داشته‌اند. در ادامه، این موضوع را مورد بحث قرار داده‌ایم. بنابراین، من به جای پول واقعی، این پول‌ها را پول‌های کلکسیون^۲ می‌نامم. در ادبیات باستان‌شناسی معمولاً برای چنین اشیائی یا از اصطلاح «پول» استفاده می‌شود که معنایی بسیار فراتر از اسکناس‌ها و سکه‌های دولتی اما محدودتر از معنای اصطلاح «کلکسیون» که در این مقاله از آن استفاده کرده‌ایم را در بر می‌گیرد؛ یا از اصطلاح سیال «ارزشمند»^۳ استفاده می‌شود که گاهی به مواردی اشاره دارد که خارج از تعریف ارائه شده در این مقاله در مورد اشیاء کلکسیون است. در ادامه دلایل انتخاب اصطلاح کلکسیون برای پول‌های اولیه به جای سایر نام‌های ممکن احتمالی، برای شما آشکار خواهد شد. اشیاء کلکسیون ویژگی‌های

1 proto-money
2 Collectibles
3 Valueable

بسیار خاصی داشتند. آن‌ها صرفاً اشیائی نمادین نبودند. این اشیاء و ویژگی‌هایی که آن‌ها را به عنوان اشیاء کلکسیونی ارزشمند می‌کردند، می‌توانستند در میان فرهنگ‌های مختلف متفاوت باشند. بنابراین این اشیاء حالت قراردادی و مطلق نداشته‌اند. عملکرد اصلی و نهایی اشیاء کلکسیونی، ایفای نقش در ذخیره و انتقال ثروت بوده. بعضی از انواع اشیاء کلکسیونی، مانند رشته-مهره‌های صدفی، در صورت فراهم بودن شرایط اقتصادی و اجتماعی تجارت، کاملاً این قابلیت را داشتند که به عنوان پول و مشابه پول امروزی ما مورد استفاده قرار بگیرند. من در بخشی که ابزار انتقال ثروت پیش از پیدایش سکه را مورد بحث قرار داده‌ام، گاهی از اصطلاحات «پول اولیه» و «پول بدوی»^۱ به جای «اشیاء کلکسیونی»^۲ استفاده کرده‌ام.

مزایای انتقال ثروت

افراد، طوایف و قبایل به صورت داوطلبانه تجارت می‌کنند زیرا هر دو طرف معامله معتقدند که با این کار، چیزی به دست می‌آورند. بعد از داد و ستد - مثلاً بعد از استفاده از کالا یا خدمات خریداری شده - دیدگاه آن‌ها در مورد ارزش مبادله ممکن است تغییر کند. هرچند که در هنگام انجام مبادله، دیدگاه طرفین در مورد ارزش کالا یا خدمات متقابل ممکن است نادرست باشد اما این دیدگاه که با تجارت، سودی به دست می‌آید معمولاً درست است. به ویژه در داد و ستدهای اولیه بین قبیله‌ای که محدود به اشیاء و موارد ارزشمند بود، هر دو طرف برای تحقق دیدگاه خود انگیزه زیادی داشتند. بنابراین، تجارت تقریباً همیشه به نفع هر دو طرف بود. تجارت، به اندازه ساختن یک شیء واقعی، ارزش ایجاد می‌کرد.

از آن‌جا که افراد، طوایف و قبایل در خواسته‌ها و اولویت‌های خود و توانایی در برآورده ساختن این خواسته‌ها متفاوت بودند و همچنین دیدگاه‌های متنوعی در مورد مهارت‌های مختلف و اشیاء حاصل از آن مهارت‌ها داشتند، همیشه نفعشان در این بود که آن اشیاء را

1 Primitive money

2 Collectible

از طریق تجارت به دست بیاورند. این که آیا هزینه‌های انجام این داد و ستد — هزینه معامله — آنقدر پایین بود که آن معامله ارزش انجام شدن داشته باشد، موضوع دیگری است. در تمدن ما، نسبت به بخش عمده تاریخ بشر، تجارت‌های بسیار بیشتری قابل انجام هستند. با این وجود، در ادامه خواهیم دید که در بعضی فرهنگ‌ها (که احتمالاً مربوط به اوایل پیدایش گونه هوموساپینس ساپینس^۱ هستند)، انجام برخی از معاملات نسبت به هزینه معامله ارزش بیشتری داشته است.

معاملات آنی^۲ داوطلبانه تنها نوع معاملاتی نیستند که پایین بودن هزینه‌های معامله به انجام شدنشان کمک می‌کند. این کلید درک منشاء و تکامل پول است. میراث‌های خانوادگی به عنوان تضمین، ریسک اعتبار در مبادلات زمان‌دار^۳ را از بین می‌برد. این که قبایل پیروز می‌توانستند از قبایل مغلوب باج و خراج بگیرند، سود بزرگ پیروزی بود. با این امتیاز قبیلۀ پیروز می‌توانست چیزهایی مشابه آنچه که باید با تجارت به دست می‌آورد را به دست آورد. این یک نوع کاهش هزینه معامله بود. همچنین مدعیان و شاکیان در ارزیابی خسارت و یا در مساله خویشاوندانی که با هم وصلت می‌کردند نیز از همین روش بهره می‌بردند. خویشاوندان گاهی از هدایایی به صورت ارث نیز بهره‌مند می‌شدند. بخش عمده وقایع تاریخ بشر که در فرهنگ امروزی جدا از تجارت در نظر گرفته می‌شوند، در واقع نه تنها کم‌سودتر از تجارت نبوده‌اند بلکه گاهی با استفاده از تکنیک کاهش هزینه معامله، از تجارت هم سود بیشتری داشته‌اند. هیچ یک از این تکنیک‌ها موثرتر، مهم‌تر، و پرسابقه‌تر از پول بدوی یا کلکسیون نبوده‌اند.

هنگامی که گونه هومو ساپینس ساپینس جای گونه هومو ساپینس نئاندرتال^۴ را گرفت، انفجار جمعیت رخ داد. شواهد جایگزینی این گونه در قاره اروپا مربوط به ۴۰,۰۰۰ تا ۳۵,۰۰۰ سال پیش نشان می‌دهد که گونه هومو ساپینس ساپینس ظرفیت محیط را تا ده برابر گونه هومو ساپینس نئاندرتال افزایش داده است — یعنی تراکم جمعیت ده برابر

1 Homo sapiens sapiens

2 Spot trade

3 Delayed

4 Homo sapiens neanderthalensis

افزایش یافته است [C94]. نه فقط این، بلکه این تازه‌واردان وقت آزاد برای خلق اولین هنرهای جهان – مثل نقاشی‌های فوق‌العاده درون غارها و انواع مختلفی از مجسمه‌های کار شده و همچنین آویزها و گردنبندهای شگفت‌انگیز ساخته شده از صدف، دندان و پوسته تخم شترمرغ – را نیز داشتند.

این اشیاء صرفاً تزئینی نبودند و کاربرد داشتند. روش‌های جدید انتقال ثروت، که با اشیاء کلکسیونی فراهم شد، همراه با پیشرفت دیگر آن دوران، یعنی زبان، نهادهای جدید فرهنگی را پدید آورد که احتمالاً نقش اصلی را در این افزایش ظرفیت [مکانی و زمانی] بازی می‌کرده‌اند.

گونه تازه‌وارد هومو ساپینس مغزی به اندازه گونه هومو ساپینس نئاندرتال، استخوان‌هایی ضعیف‌تر و ماهیچه‌هایی کوچک‌تر داشت. ابزارهای شکار این گونه پیچیده‌تر اما ۳۵,۰۰۰ سال پیش، اساساً شبیه به ابزارهای نئاندرتال‌ها بود. [با وجود این] آن‌ها احتمالاً نه تنها دو برابر بلکه ده‌برابر کاراتر از نئاندرتال‌ها بودند. بزرگ‌ترین تفاوت این گونه با گونه قبلی احتمالاً این است که این گونه، با اشیاء کلکسیونی، انتقال ثروت را کارآمدتر نموده و حتی شاید آن را امکان‌پذیر نمود. گونه هومو ساپینس ساپینس از جمع‌آوری صدف‌ها، ساخت زیورآلات از آن‌ها، به نمایش گذاشتن زیورآلات و تجارت با آن‌ها، لذت می‌برده است. گونه هومو ساپینس نئاندرتال‌ها این‌طور نبوده است. احتمالاً ده‌ها هزار سال قبل در سرنگتی^۲ آفریقا نیز با ورود گونه هومو ساپینس ساپینس، روند مشابهی در جریان تکامل انسان طی شده است.

در ادامه، چگونگی تأثیر کالاهای کلکسیونی در کاهش هزینه معامله در انواع انتقال ثروت – مثل هدایای ارثی داوطلبانه، ازدواج یا مبادله متقابل داوطلبانه و انتقال غیر داوطلبانه و با احکام قانونی یا پرداخت باج و خراج – را مورد بحث قرار خواهیم داد.

همه این انواع انتقال ارزش در بسیاری از فرهنگ‌های انسان ماقبل تاریخ، احتمالاً از شروع پیدایش گونهٔ هومو ساپینس ساپینس، آغاز شده است. منافع حاصل از این انتقال ثروت، برای یک طرف یا هر دو طرف معامله، آنقدر زیاد بوده است که با وجود هزینه‌های بالای معامله، این مبادلات همچنان انجام می‌شده‌اند. در مقایسه با پول امروزی، سرعت دست به دست شدن پول بدوی بسیار پایین‌تری بوده است - احتمالاً در طول زندگی متوسط یک فرد، این پول فقط چند بار دست به دست می‌شد. بنابراین، مجموعهٔ بادوامی از اشیاء کلکسیونی، که ما امروزه آن را ارثیه^۱ می‌نامیم، می‌توانست برای چندین نسل باقی بماند و با هر انتقال، ارزش قابل توجهی به آن اضافه شود به طوری که گاهی انتقال آن را حتی غیرممکن می‌کرد. از این رو، قبایل معمولاً وقت زیادی را صرف کار به ظاهر بیهودهٔ کاوش و تولید مواد خام و اولیهٔ زیورآلات و سایر اشیاء کلکسیونی می‌کردند.

1 heirloom

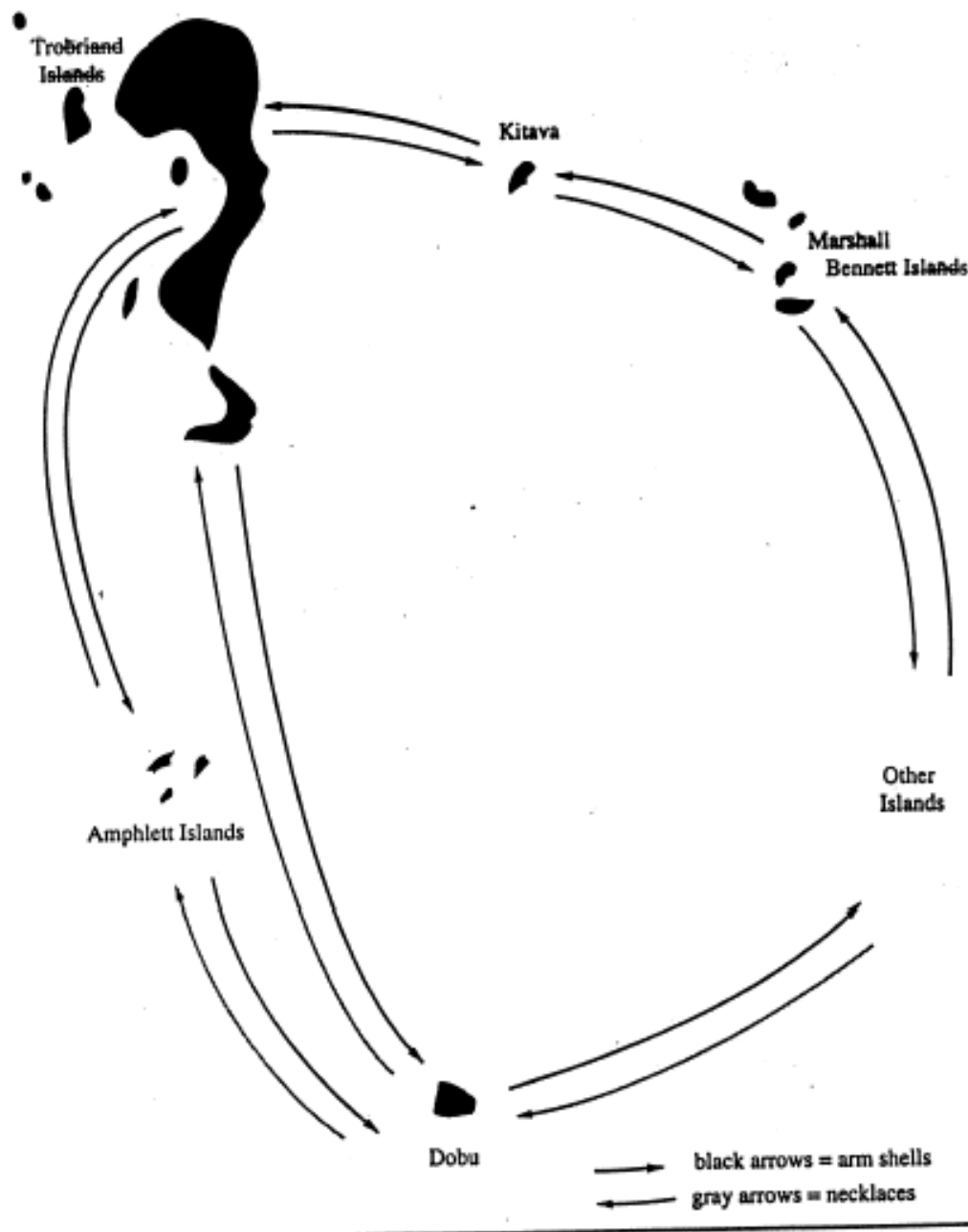
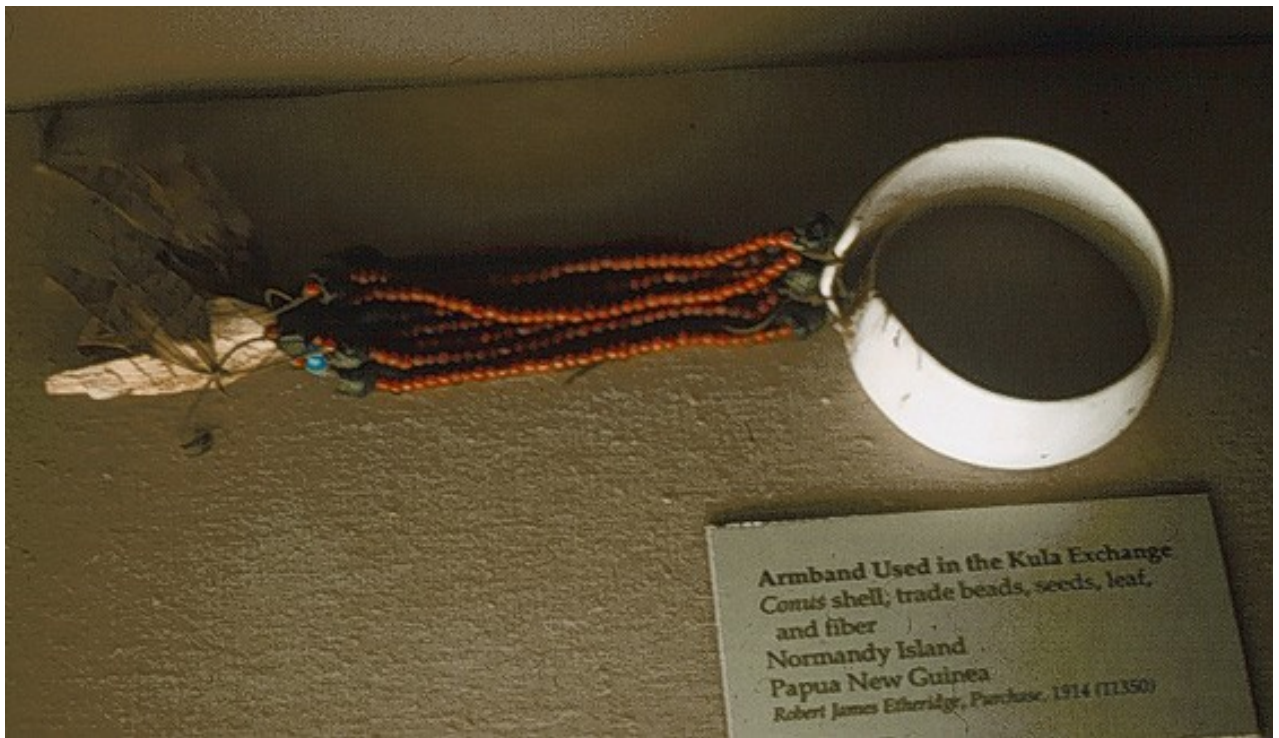


Figure 5. The *kula* ring.

شبکه تجارت کولا در ملانزی قبل از استعمار. ارزش اشیاء قیمتی کولا به خاطر داستان‌ها و شایعات، به عنوان پول و اشیاء یادبودی «پر قدرت»، افزایش پیدا می‌کرد. بسیاری از کالاهای مورد مبادله، عمدتاً محصولات کشاورزی مربوط به فصل‌های مختلف بودند و بنابراین نمی‌توانستند مستقیماً مورد مبادله قرار بگیرند. اشیاء کلکسیونی کولا، به عنوان پول پوشیدنی (به خاطر امنیت) و در گردش (به معنای واقعی کلمه) که به لحاظ هزینه‌بر بودن، قابل جعل نبود، این مشکل عدم تطابق دو طرفه را حل کرد. گردنبندها به صورت ساعت گرد و بازوبندها به

صورت پادساعت گردد در یک الگوی کاملاً منظم در گردش بودند. با حل مسئله عدم انطباق دو طرفه، یک گردنبند یا بازوبند تنها بعد از چند بار معامله، ارزشمندتر از هزینه اولیه تولید بود اما فقط می توانست چند دهه اندک در گردش باشد. علاوه بر این، داستان‌ها و شایعاتی که در مورد صاحبان قبلی این اشیاء کلکسیونی مطرح می شد نیز می توانست اطلاعات بیشتری در مورد اعتبار و نقدشوندگی آن شیء قیمتی فراهم کند. در سایر فرهنگ‌های نوسنگی نیز اشیاء کلکسیونی، عمدتاً صدف‌ها، در الگویی کم‌تر سازمان یافته در گردش بودند اما ویژگی‌ها و اهداف مشابهی داشتند. [L94]



بازوبند کولا (موسوم به Mwali)



گردنبند کولا (موسوم به Bagi)

در مورد هر نهادی که انتقال ثروت یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های آن باشد، سؤالات زیر مطرح می‌شود:

۱. چه انطباق زمانی باید بین تأمین کالای مبادله شده و مورد تقاضا بودن آن وجود داشته باشد؟ چقدر احتمال دارد که عدم انطباق زمانی موجب اخلال در روند انتقال ثروت شود؟
۲. آیا اشیاء کلکسیونی این نهاد، می‌تواند حلقه انتقال ثروت کامل و بسته‌ای را ایجاد کند یا برای تکمیل حلقه گردش این اشیاء، به نهادهای انتقال ثروت دیگری نیاز می‌شود؟ به دست آوردن نمودار گردش واقعی پول در درک چگونگی ظهور پول ضروری است. در بیشتر دوره ماقبل تاریخ بشر، گردش عمومی این اشیاء در طیف گسترده‌ای از معاملات انجام نمی‌شده و وجود نداشته است. بدون حلقه‌های کامل و

تکرار شونده، اشیاء کلکسیونی نمی‌توانند در گردش باشند و بی‌ارزش خواهند شد. یک شیء کلکسیونی، برای اینکه ارزش تولید داشته باشد، باید در معاملات ارزش آن آنقدر افزایش پیدا کند که هزینه تولید را جبران نماید.

ما قبل از هر چیز، نوعی از انتقال ثروت که آشنا تر بوده و از نظر اقتصادی مهم تر است - یعنی داد و ستد - را بررسی می‌کنیم.

بیمه در برابر قحطی و گرسنگی

بروس وینترهالدر^۱ [W98] مدل‌هایی در مورد چرایی و چگونگی منتقل شدن غذا میان حیوانات را بررسی کرده است، این مدل‌ها عبارتند از: تحمل سرقت، تولید/گدایی غذا/ فرصت‌طلبی، معیشت حساس به ریسک، همزیستی فرعی، معامله متقابل با تأخیر، تبادل با غیرهمنوع، و سایر مدل‌های انتخابی (از جمله نوع دوستی متقابل). در اینجا ما بر روی معیشت حساس به ریسک، مبادله متقابل با تأخیر، و داد و ستد (مبادله با غیرهمنوع) تمرکز می‌کنیم. ما در مورد این که مبادله غذا با اشیاء کلکسیونی در مبادلات متقابل با تأخیر می‌تواند اشتراک‌گذاری غذا را افزایش دهد، بحث خواهیم کرد. این کار هم ریسک تأمین و عرضه متغیر ماده غذایی را کاهش می‌داد و هم سبب می‌شد تا بسیاری از مشکلات غیرقابل حل بین گروه‌ها در مبادلات با تأخیر، مورد اجتناب قرار گیرند. در ادامه به طور تفصیلی به موضوعات نوع دوستی خویشاوندی و دزدی (چه تحمل شده و چه غیر تحمل شده) خواهیم پرداخت.

ارزش غذا برای افراد گرسنه بسیار بیشتر از افراد سیر است. اگر یک انسان گرسنه بتواند در ازای دادن گرانبهاترین چیزی که دارد، زندگی خود را نجات دهد، این معامله برای او ارزشمند خواهد بود هر چند لازم باشد برای جایگزین کردن آن شیء ارزشمند ماه‌ها و حتی سال‌ها کار کند. چنین شخصی معمولاً زندگی خود را مهم‌تر از ارزش عاطفی میراث

1 Bruce Winterhalder

خانوادگی می‌داند. اشیاء کلکسیونی می‌توانستند درست مانند چربی، انسان را در برابر قحطی و گرسنگی بیمه کنند. قحطی ناشی از کمبود محلی غذا، حداقل با دو نوع تجارت می‌توانست برطرف شود - تجارت خود غذا و تجارت حق استفاده از علفزار یا حق شکار.

با وجود این، هزینه‌های معامله معمولاً بالا بود. گروه‌های مختلف ترجیح می‌دادند به جای اعتماد به یکدیگر، با هم بجنگند. گروهی که موفق نمی‌شد غذای خود را تأمین کند معمولاً دچار قحطی و گرسنگی می‌شد. با این حال، اگر می‌شد با کاهش نیاز به اعتماد به طرف مقابل هزینه‌های معامله را کاهش داد این معامله قابل انجام بود و غذایی که برای یکی از گروه‌ها ارزش یک روز کار کردن را داشت، برای دیگری به اندازه چند ماه کار کردن می‌ارزید.

در این مقاله درباره‌ی این که این تجارت محلی اما بسیار ارزشمند، در بسیاری از فرهنگ‌ها در دوران پارینه‌سنگی پایانی و با ظهور اشیاء کلکسیونی امکان‌پذیر شد، بحث خواهیم کرد. اشیاء کلکسیونی، جای روابط طولانی مدت و برپایه اعتمادی که ضروری بودند ولی وجود نداشتند را گرفت. اگر سطح بالایی از تعامل طولانی مدت و اعتماد میان قبایل یا اعضای قبیله‌های مختلف وجود می‌داشت آن‌ها بدون نیاز به گرفتن ضمانت به یکدیگر اعتبار می‌دادند و این سبب گسترش تجارت همراه با تأخیر کالا با کالا می‌شد. با این حال، وجود چنین سطح بالایی از اعتماد به دلایلی که در بالا در مورد نوع دوستی متقابل مطرح شد، بسیار غیرمحمتمل بود. شواهد تجربی نیز نشان می‌دهند که در بیشتر قبایل شکارچی-گردآورنده، روابط بین قبیله‌ای کاملاً ستیزه‌جویانه و رقابت‌آمیز بوده است. قبایل شکارچی-گردآورنده معمولاً در طول سال به گروه‌های کوچک‌تری تقسیم می‌شدند و فقط چند هفته از سال را دور هم جمع می‌شدند، چیزی شبیه بازارهای قرون وسطایی اروپا. با وجود عدم اعتماد بین گروه‌ها، تجارت مهم کالاهای اساسی، به صورتی که در تصویر بالا توصیف شد، تقریباً مطمئناً در اروپا و سایر جاها رخ می‌داده است، مانند آنچه بین شکارچیان حیوانات عظیم‌الجثه آمریکا و آفریقا شکل می‌گرفت.

سناریوی نشان داده شده در تصویر بالا فرضی است اما بسیار عجیب است اگر این سناریو رخ نداده باشد. در حالی که بسیاری از اروپاییان حتی در دوره پارینه‌سنگی از پوشیدن گردنبندهای صدفی لذت می‌بردند، بسیاری دیگر که در خشکی و دور از دریا ساکن بودند به جای صدف با دندان‌های شکارهایشان گردنبند می‌ساختند. سنگ چخماق، سنگ‌های لبه تیز، خز و سایر اشیاء کلکسیونی نیز به احتمال زیاد به عنوان کالاهای مبادله‌ای مورد استفاده قرار می‌گرفته‌اند.

گوزن شمالی، گاومیش کوهان‌دار و سایر شکارهای انسان در زمان‌های متفاوتی از سال مهاجرت می‌کردند. اقوام مختلف در شکار حیوانات مختلف تخصص داشتند؛ تا جایی که در بعضی از مناطق اکتشافی پارینه‌سنگی اروپا، بیش از ۹۰٪ و گاهی تا ۹۹٪ بقایا مربوط به یک گونه خاص از حیوانات است [C94]. این نشان‌دهنده اختصاص فصلی یا دائمی شکار یک گونه حیوانی خاص، به یک قبیله خاص است. اعضای این قبایل تا آنجا در این کار تخصص داشتند که رفتارها، عادت‌های مهاجرت و سایر الگوهای مرتبط با گونه‌های شکار خود را می‌شناختند و همچنین ابزارها و روش‌های تخصصی برای شکار آن‌ها داشتند. در دوران اخیر نیز قبیله‌هایی هستند که چنین تخصص‌هایی را دارند. بعضی از قبایل هندوآمریکایی شمالی، در شکار گاومیش کوهان‌دار، بزکوهی و یا ماهی سالمون تخصص دارند. در شمال روسیه و بخش‌هایی از فنلاند بسیاری از قبایل، از جمله قبیله لپ^۱ حتی در روزگار کنونی، در گله‌داری یک گونه از گوزن شمالی تخصص دارند.

در دوران پارینه‌سنگی که طعمه‌های بزرگ‌تر بیشتری (مانند اسب، گاو، گوزن غول‌پیکر، گاومیش کوهان‌دار، تنبل غول‌پیکر، ماستودون، ماموت، گورخر، فیل، اسب آبی، زرافه، گاو مشک و غیره) در شمال آمریکا، اروپا و آفریقا در گله‌های بزرگ وجود داشتند، این تخصص‌ها احتمالاً در سطح بالاتری بودند. حیوانات بزرگ و وحشی که از انسان نمی‌ترسند، دیگر وجود ندارند. آن‌ها یا در دوران پارینه‌سنگی منقرض شده‌اند یا سازگاری یافته‌اند که از انسان و گلوله‌هایش بترسند. با این حال در بیشتر دورانی که گونه هومو

1 Lapp

سایپنس سایپنس حضور داشت این گله‌ها فراوان بوده و انتخاب و شکار آنها برای متخصصان آسان بوده است. طبق نظریهٔ ما در مورد شکار تجارت‌محور، طی دوران پارینه‌سنگی که طعمه‌های بزرگ در گله‌های بزرگ در شمال آمریکا، اروپا و آفریقا وجود داشتند، تخصص قبایل در سطح بالاتری بوده است. تقسیم کار تجارت‌محور در امر شکار در میان قبایل، با شواهد باستان‌شناسی پارینه‌سنگی اروپا سازگار است (گرچه این شواهد کاملاً این موضوع را تأیید نمی‌کنند).

این گروه‌های مهاجر در حین حرکت به دنبال گله‌های خود، بارها با یکدیگر تعامل می‌کردند و این برخوردها فرصت‌های فراوانی برای تجارت پدید می‌آورد. سرخپوستان آمریکا با خشک کردن گوشت، تهیهٔ پمیکن^۲ (روشی شبیه به قیمة کردن گوشت که در آن گوشت در میان پیه نگهداری می‌شده است. - م) و سایر روش‌ها، سعی می‌کردند مواد غذایی را برای مدت چند ماه - اما نه یک سال کامل - نگهداری کنند. این مواد غذایی معمولاً با پوست، اسلحه و اشیاء کلکسیونی مبادله می‌شدند. این تبادله‌ها غالباً طی سفرهای تجاری سالانه صورت می‌گرفت [T01].

گله‌های بزرگ حیوانات فقط دو بار در سال و با یک فاصلهٔ دو ماهه، از یک سرزمین مهاجرت می‌کردند. بدون منبع پروتئینی دیگری به جز این شکارها، قبایل شکارچی متخصص قطعاً با مشکل گرسنگی مواجه می‌شدند. درجهٔ بسیار بالای تخصصی بودن شکارها که در اسناد باستان‌شناسی به ثبت رسیده است تنها در صورت انجام داد و ستد می‌تواند رخ داده باشد.

بنابراین، حتی اگر داد و ستد با تأخیر گوشت تنها مبادله‌ای باشد که در آن دوران انجام می‌شد، همین یک نوع معامله کافی بود تا استفاده از اشیاء کلکسیونی را ارزشمند کند. گردنبندها، سنگ‌های چخماق و سایر اشیاء کلکسیونی که به عنوان پول استفاده می‌شدند، در یک حلقهٔ بسته گردش نموده و دست به دست می‌شدند. بنابراین تا وقتی که ارزش

1 Trade based predation

2 Pemmican

گوشت ثابت می‌ماند مقدار پولی که هر قبیله به قبیله دیگر می‌داد با مقداری که بعداً دریافت می‌کرد، برابر بود. توجه داشته باشید که برای اثبات درستی نظریه اشیا کلکسیون‌ی در این مقاله، امکان‌پذیر بودن فقط یک نوع داد و ستد، کافی نیست. ما باید حلقه‌های بسته‌ای از معاملات دوجانبه سودمند را شناسایی کنیم. اشیا کلکسیون‌ی در حلقه‌های بسته می‌توانند به گردش خود ادامه داده و هزینه‌های تولید خود را مستهلک و جبران کنند.

همان‌طور که گفته شد، از نتایج حاصل از بررسی بقایای باستان‌شناسی می‌دانیم که بسیاری از قبایل در شکار طعمه‌های بزرگ خاصی تخصص داشته‌اند و شکار آن گونه‌های خاص حداقل به صورت فصلی منحصر به آن قبایل بوده است. اگر تجارت گسترده‌ای وجود می‌داشت، ممکن بود این انحصار دائمی باشد. با متخصص شدن در شناخت الگوهای مهاجرت و بهترین روش‌های شکار یک گونه، یک قبیله قادر بود مزایای ثروت‌ساز عظیمی را به دست آورد. ولی این مزایا در حالت معمولی قابل دستیابی نبودند. زیرا منحصر کردن شکار به یک گونه خاص از حیوانات، به معنای گرسنگی و بی‌غذایی در بیشتر طول سال است. تقسیم کار بین قبایل و تجارت، دستیابی به این مزایا را امکان‌پذیر کرد. اگر فقط دو قبیله مکمل با هم تجارت انجام دهند، عرضه و تأمین مواد غذایی دو برابر خواهد شد. با این وجود، معمولاً تعداد جانوران قابل شکاری که از میان شکارگاه‌هایی مانند سرنگتی و دشت‌های وسیع اروپا مهاجرت می‌کرده‌اند یک دوجین بوده است. اگر مقدار گوشت بیشتری در دسترس این قبایل متخصص، آن‌ها می‌توانستند با تعداد بیشتری از قبایل همسایه خود تجارت کنند. بنابراین هنگامی که گوشت حاصل از شکارهای حیوانات مخصوص یک قبیله تمام می‌شد و شکارچی‌ها با خطر بی‌غذایی مواجه می‌شدند، گوشت اضافی در دسترس بود.

بنابراین اگر چرخه داد و ستد فقط شامل دو گونه شکار و دو مبادله غیرهمزمان و همراه با تأخیر می‌بود، حداقل چهار دستاورد یا چهار منبع تأمین مازاد می‌توانست وجود داشته باشد. این دستاوردها متمایز و جدا از هم هستند اما لزوماً مستقل نیستند:

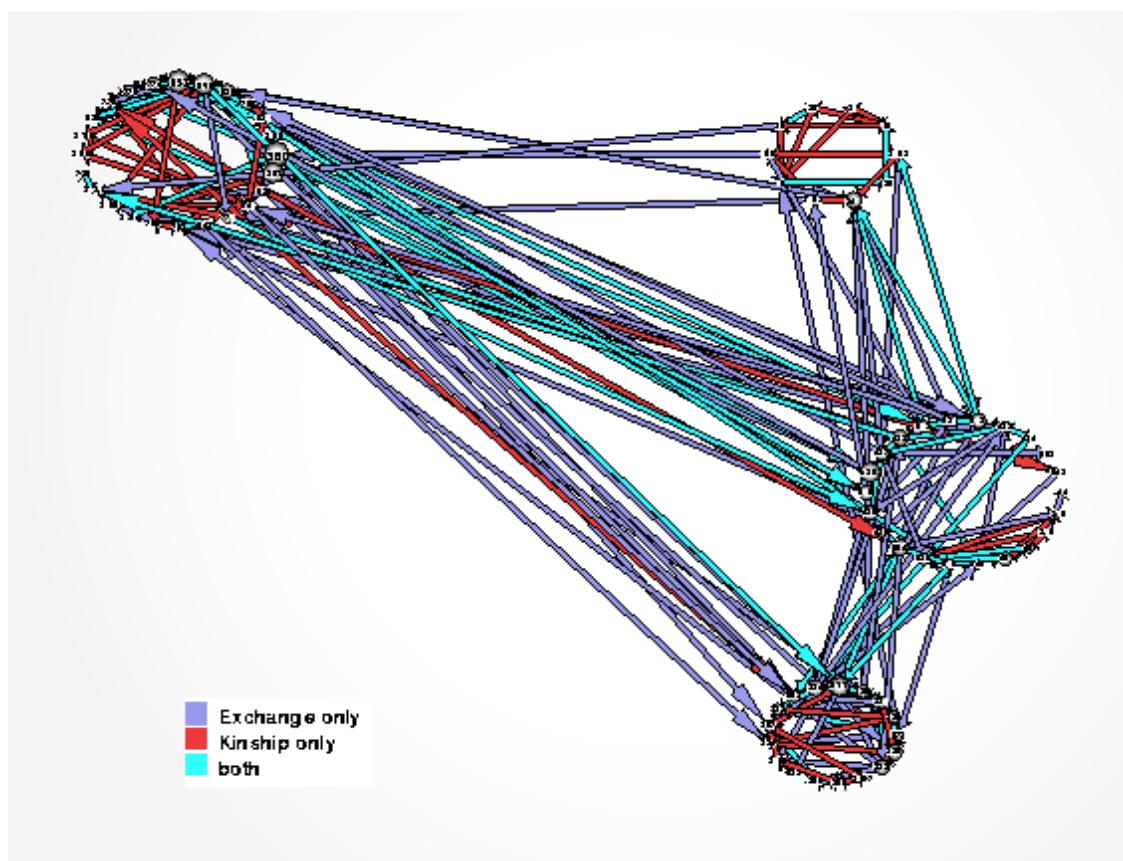
۱. در مواقعی از سال [که افراد قبیله شکار نمی کردند] گوشت وجود داشت و اگر نبود از گرسنگی تلف می شدند.
۲. افزایش عرضه کل گوشت. چون آنها مازاد گوشتی که خودشان مصرف و یا ذخیره نمی کردند را تجارت می کردند. اگر این مقدار مازاد را تجارت نمی کردند، گوشت عملاً هدر می رفت.
۳. افزایش تنوع مواد مغذی دریافتی از گوشت با تغذیه از گوشت‌های مختلف.
۴. افزایش بهره‌وری با متخصص شدن در شکار گونه‌های خاص حیوانات.

تولید و ذخیره اشیاء کلکسیون‌ی تنها راه بیمه کردن قبیله در مقابل گرسنگی نبود. راه دیگری که شاید رایج‌تر هم بود، به ویژه در زمان‌هایی که شکارهای بزرگ در دسترس نبود، ایجاد سیستم ارباب و رعیتی همراه با تجارت حق استفاده از گیاهان منطقه قلمرو قبیله دیگر بود. این حالت حتی در برخی از بازماندگان فرهنگ شکارچی-گردآورنده که امروزه وجود دارند نیز هنوز قابل مشاهده است.

مردم کونگ سان^۱ در جنوب آفریقا، مانند سایر بازماندگان امروزی فرهنگ‌های شکارچی-گردآورنده، در سرزمین‌های بیحاصل^۲ (زمینی که حاصلخیز نیست. - م) زندگی می‌کنند. آن‌ها هیچ شانس برای متخصص شدن ندارند اما باید از بقایای ناچیز موجود استفاده کنند. بنابراین، ممکن است این مردم نماینده بسیاری از فرهنگ‌های شکارچی-گردآورنده باستانی و همچنین نماینده گونه اصیل هومو ساپینس ساپینس نباشند - همان گونه‌ای که نخستین بار سرزمین‌های حاصل خیز و راه‌های مهاجرت بهترین شکارها را از هومو ساپینس نئاندرتال‌ها گرفت و بعد از مدتی این گونه را سمت سرزمین‌های بیحاصل راند. اما مردمان کونگ، علیرغم وضعیت دشوار زیست‌محیطی خود، از اشیاء کلکسیون‌ی برای داد و ستد استفاده می‌کنند.

1 !kung San
2 Marginal land

مانند سایر قبایل شکارچی-گردآورنده، مردمان کونگ نیز بیشتر طول سال را در گروه‌های کوچک پراکنده سپری نموده و فقط چند هفته از سال را به صورت دسته‌جمعی با سایر گروه‌ها می‌گذرانند. تجمع این گروه‌ها مانند نمایشگاهی است که برنامه‌های ویژه‌ای در آن برگزار می‌شود. در زمان تجمع، داد و ستدها انجام می‌شود، پیمان‌ها بسته می‌شود، شراکت‌ها محکم‌تر و قوی‌تر می‌شود و ازدواج‌ها صورت می‌گیرد. این گروه‌های کوچک با ساخت و تولید کالاهای قابل مبادله، برای تجمع آماده می‌شوند. برخی از این کالاها کالاهای کاربردی هستند اما بخش عمده‌ای از آن‌ها را کالاهای کلکسیونی تشکیل می‌دهند. این سیستم تبادل که کونگ اگزارو^۱ نام دارد، شامل داد و ستد قابل توجه زیورآلات مهره‌ای است. از جمله آویزهای ساخته شده از پوست تخم شترمرغ که کاملاً مشابه با انواع یافت شده در آفریقا با ۴۰,۰۰۰ سال قدمت هستند.



الگوی مبادلات اگزارو و روابط خویشاوندی^۲ در میان قبایل شکارچی - گردآورنده کونگ سان که در همسایگی هم زندگی می‌کنند.

1 !Kung hxaro

2 <http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/~lk/netvis/kunggenetic.html>



گردنبندهای مورد استفاده در مبادلات اگزارو

یکی از اصلی‌ترین مواردی که در میان گروه‌های کونگ با اشیاء کلکسیونی خرید و فروش می‌شود حقوق انتزاعی ورود به قلمروی یکدیگر و شکار و جمع‌آوری گیاهان غذایی در آن قلمرو است. داد و ستد این حقوق در زمان کمبودهای محلی غذا به قبایل کمک می‌کند تا با جستجو و تهیه غذا در قلمروی همسایگان خود، این کمبود محلی را جبران کنند [W77] [W82]. گروه‌های کونگ مرزهای قلمروی خود را با نیزه‌هایی مشخص می‌کنند. عبور از این مرزها بدون خرید حق ورود و جستجوی غذا، به معنای اعلام جنگ است. مانند تجارت بین گروهی غذا که در بالا مطرح شد، استفاده از اشیاء کلکسیونی برای خرید حق جستجوی غذا در قلمروی گروه دیگر هم – به بیان استنلی امبروز [A98] – «بیمه‌نامه‌ای در برابر گرسنگی» است.

اگر چه انسان – از نظر آناتومیک – مدرن قطعاً از توانایی‌های شناختی، زبان، و توانایی برنامه‌ریزی بهره‌مند بوده، اما انجام داد و ستد به توانایی‌های شناختی، زبان، و برنامه‌ریزی زیادی نیاز نداشته است. فقط کافی بود اعضای قبیله مزایای یک معامله را درک کنند. برای مرسوم شدن این کار، فقط لازم بود که افراد به هوش طبیعی و غریزه خود مراجعه کنند و اشیائی با خصوصیتی که در ادامه شرح خواهیم داد جمع‌آوری نمایند. (این خصوصیات حدس‌هایی بر مبنای مشاهدات هستند). این ویژگی‌ها تا حدودی در مورد

سایر نهادهایی که بررسی خواهیم کرد نیز صدق می‌کنند، زیرا این ویژگی‌ها بجای آن که طراحی شوند، تکامل یافته‌اند. هیچ یک از اعضای شرکت کننده در تشریفات این نهاد به عملکرد خود به عنوان عملکرد تکاملی نهایی نمی‌نگریستند، بلکه از جنبه طیف گسترده‌ای از اسطوره‌ها و افسانه‌ها به آن نگاه می‌کردند. این دیدگاه بیشتر به عنوان محرک رفتار آنی کاربرد داشت تا تئوری اهداف نهایی و خاستگاه.

شواهد مستقیم تجارت غذا، مدت‌هاست که در حال نابودی است. ممکن است در آینده با مقایسه بقایای شکار در یک قبیله و الگوی مصرف در قبیله دیگر، به شواهد مستقیم بیشتری نسبت به زمان حال دست پیدا کنیم. سخت‌ترین قسمت این کار، شناسایی مرز قلمروی قبایل مختلف یا گروه‌های خویشاوند است. بر اساس نظریه ما این نوع انتقال گوشت از یک قبیله به قبیله دیگر در بسیاری از نقاط جهان در پارینه‌سنگی - که طی آن، شکار گسترده و تخصصی انجام می‌شده - رایج بوده است.

در حال حاضر ما با توجه به جابجایی و حرکت خود اشیاء کلکسیونی، شواهد غیر مستقیم فراوانی در مورد تجارت داریم. خوشبختانه پردوام بودن اشیاء کلکسیونی و شرایط نگهداری و حفظ این دست‌سازه‌ها سبب شده تا باستان‌شناسان امروزی بتوانند این اشیاء را پیدا کنند. در اوایل دوران پارینه‌سنگی که انسان فقط بر روی پاهای خود حرکت می‌کرد، نمونه‌هایی از صدف‌های دریایی سوراخ شده داریم که از نزدیک‌ترین منبع، حداقل ۵۰۰ کیلومتر فاصله دارند [C94]. در مورد سنگ چخماق هم چنین فاصله‌های طولانی وجود دارد.

متأسفانه، در بیشتر زمان‌ها و مکان‌ها تجارت به علت هزینه بالای معامله، به شدت محدود بوده است. مانع اصلی تجارت، خصومت و دشمنی میان قبایل بوده است. رابطه غالب میان قبایل عبارت بوده از بی‌اعتمادی در روزهای خوب و خشونت آشکار در روزهای بد. فقط ازدواج و رابطه خویشاوندی می‌توانست اعتماد را به روابط دو قبیله وارد کند که آن هم فقط گاهی رخ می‌داد و دامنه بسیار محدودی داشت. توانایی اندک در محافظت از اموال، حتی اشیاء کلکسیونی که فردی آن را پوشیده و یا به صورت دفینه‌ای به خوبی پنهان

نموده بود، به این معنی است که این اشیاء باید هزینه‌های خود را در چند معامله اندک مستهلک و جبران می‌کردند.

بنابراین، تجارت تنها نوع انتقال ثروت و احتمالاً مهم‌ترین نوع آن در دوره طولانی پیش از تاریخ بشر نبوده است. زیرا در این دوره، هزینه‌های بالای معامله مانع توسعه این دست بازارها، تجارت‌خانه‌ها و سایر نهادهای اقتصادی که ما امروزه بدیهی می‌دانیم، می‌شده است. قبل از نهادهای اقتصادی بزرگ ما، نهادهای باستانی بیشتری وجود داشتند که انتقال ثروت را نیز در بر می‌گرفتند - انواع اصلی انتقال ثروت در زمان پیش از تاریخ. همه این نهادها گونه هومو ساپینس ساپینس را از حیوانات قبلی متمایز می‌کند. اکنون به سراغ یکی از اساسی‌ترین انواع انتقال ثروت می‌رویم که ما انسان‌ها آن را امری مسلم می‌دانیم اما سایر حیوانات نه؛ انتقال ثروت به نسل بعد.

نوع دوستی خویشاوندی؛ حتی بعد از مرگ

تطابق زمانی و مکانی عرضه و تقاضا در تجارت به ندرت رخ می‌داد، به حدی که اکثر انواع تجارت و نهادهای اقتصادی تجارت‌محور که امروزه بدیهی به نظر می‌رسند، در آن زمان نمی‌توانستند وجود داشته باشند. انطباق و همزمانی سه‌گانه عرضه و تقاضا و یک رخداد مهم در یک گروه خانوادگی (مثل ازدواج، مرگ، جنایت، پیروزی یا شکست)، باز هم کمتر بود. همان‌طور که خواهیم دید طایفه‌ها و افراد طی این رخدادها از انتقال ثروت مناسبی سود بسیاری می‌بردند. وقتی ذخیره ثروت^۱ به صورت عمومی و با دوام (در مقابل کالاهای مصرفی و ابزارآلات خاص) منتقل می‌شد، سودمندتر می‌بود. نیاز به داشتن ذخایر ثروت عمومی و بادوام برای استفاده در این نهادها حتی ضروری‌تر از خود تجارت بود. علاوه بر این، نهادهای ازدواج، ارث، حل اختلاف و باج و خراج احتمالاً پیش از تجارت بین قبیله‌ای وجود داشته‌اند و در بیشتر قبایل، بیش از تجارت در انتقال ثروت دخیل

1 Store of wealth

بوده‌اند. بنابراین، این نهادها بیش از تجارت به عنوان عامل و بستر تکامل نخستین پول بدوی عمل کرده‌اند.

در اکثر قبایل شکارچی-گردآورنده این ثروت چیزهایی بود که شاید به چشم انسان مدرن و برخوردار امروز به طرز شگفت‌آوری بدیهی و ناقابل به نظر برسد - مجموعه‌ای از اثاثیه چوبی، ابزار و اسلحه‌های ساخته‌شده از استخوان و سنگ چخماق، صدف‌ها و پوسته‌های به رشته کشیده شده، شاید یک خانه کوچک و در مناطق سردتر، تعدادی پوست مستهلک و کم مو. به اندازه‌ای بود که گاهی یک نفر به تنهایی می‌توانست تمام این موارد را حمل کند. با این حال، این مجموعه در هم و برهم، برای یک فرد شکارچی-گردآورنده همان قدر ثروت محسوب می‌شد که امروزه املاک، دارایی و سهام برای ما ثروت به حساب می‌آید. برای یک فرد شکارچی-گردآورنده، ابزار و گاهی لباس گرم برای زنده ماندن ضروری بود. بسیاری از اقلام، اشیاء کلکسیونی بسیار پر ارزشی بودند که به عنوان بیمه‌ای در برابر خطر گرسنگی و منبعی برای پرداخت هزینه همراه نمودن و همکاری دیگران بود و می‌توانست جایگزین قتل عام و یا گرسنگی ناشی از جنگ و شکست شود. توانایی انتقال سرمایه‌ای برای بقا به نوادگان، برتری دیگر گونه هومو ساپینس ساپینس نسبت به حیوانات قبل از خود بود. علاوه بر این، یک فرد یا یک طایفه ماهر گاه به گاه با تجارت کالاهای مصرفی مازاد در مقابل دارایی‌های بادوام، به ویژه اشیاء کلکسیونی، می‌توانست در طول زندگی خود ثروتی را جمع‌آوری کند. به این ترتیب، مزیت سازگاری موقت یک فرد به مزیت سازگاری بادوام‌تر و طولانی‌تر نوادگان او تبدیل می‌شد.

شکل دیگری از ثروت که از نظر باستان‌شناسان پنهان است، مقام و عناوین اجتماعی بود. در بسیاری از فرهنگ‌های شکارچی-گردآورنده این جایگاه‌های اجتماعی از انواع دارایی‌های ملموس و فیزیکی با ارزش‌تر بود. به عنوان مثال‌هایی از این جایگاه‌های اجتماعی می‌توان به جایگاه رهبری طوایف، رهبری جنگ، رهبری شکار، مشارکت طولانی مدت در تجارت (مثلاً با شخص خاصی در یک طایفه یا قبیله همسایه)، ماماها و شفا دهندگان مذهبی اشاره کرد. اشیاء کلکسیونی فقط نشانه دارایی نبودند بلکه به عنوان

یک نماد می‌توانستند مسئولیت‌ها و امتیازات را در یک خاندان مشخص نمایند. بعد از مرگ، برای حفظ نظم، وارثان فردی که چنین جایگاهی داشت باید به سرعت و وضوح مشخص می‌شدند. تعلل و تأخیر موجب شروع درگیری می‌شد. بنابراین مرسوم بود که بعد از مرگ یک فرد، یک مهمانی برگزار می‌شد و طی آن تمام دارایی‌های فیزیکی و غیرفیزیکی شخص متوفی میان زادگان و نوادگان او تقسیم می‌شد. تقسیم دارایی‌ها بر اساس عرف، تصمیم صاحب نظران قبیله و یا خواسته خود متوفی صورت می‌گرفت.

همان‌طور که مارسل ماوس [M50] و دیگر مردم‌شناسان اشاره نموده‌اند، سایر انواع هدایای رایگان در میان فرهنگ‌های قدیمی نادر بوده است. ظاهراً هدایای رایگان یک تعهد ضمنی در گیرنده ایجاد می‌کرده‌اند. قبل از قانون قرارداد، عدم عمل به این تعهد ضمنی می‌توانست موجب ننگ و تنبیه شود و این موضوع شاید مرسوم‌ترین انگیزه جبران متقابل در تبادلات با تاخیر بود. این روند هنوز هم در جبران لطف‌ها و خدمات غیررسمی ما نسبت به یکدیگر کاربرد دارد. ارث و سایر اشکال نوع دوستی خویشاوندی، تنها اشکال عمده عملی چیزی بودند که ما امروزه آن را هدیه واقعی (یعنی چیزی که تعهدی را به گیرنده تحمیل نمی‌کند) می‌دانیم.

بازرگانان و مبلغین مذهبی اولیه غربی، که غالباً بومیان را کودکانی بدوی می‌دیدند، گاهی باج و خراج دریافتی از آن‌ها را «هدیه» و داد و ستدهای آن‌ها را «تبادل هدایا» می‌نامیدند. گویا که در نظر آنان این امر بیشتر به تبادل هدایای کریسمس در میان کودکان غربی شبیه بود تا تعهدات مالیاتی و قراردادی بزرگسالان. بخشی از این دیدگاه ممکن است به تعصب و غرض‌ورزی آن‌ها و بخشی دیگر به این حقیقت که در آن زمان در غرب تعهدات معمولاً با نوشتن به صورت رسمی در می‌آمدند، مرتبط باشد؛ زیرا این بومیان از نوشتن بی‌بهره بودند. بنابراین، غربی‌ها تنوع غنی و گسترده‌ی واژگان بومی برای نهادهای تبدالی، حقوق و تعهدات را به واژه «هدیه» ترجمه می‌کردند. در قرن هفدهم، مهاجران فرانسوی که میان جوامع بزرگ‌تر قبایل هندی پراکنده شده بودند، غالباً مجبور بودند به این قبایل خراج پرداخت کنند. «هدیه» نامیدن این پرداخت‌ها راهی برای حفظ

وجهه و ظاهر در مقابل سایر اروپایی‌هایی بود که با چنین ضرورتی مواجه نشده بودند و آن را کاری بزدلانه می‌دانستند.

متاسفانه، ماوس و سایر مردم‌شناسان امروزی همین اصطلاحات را حفظ کرده‌اند. انسان غیرمتمدن مثل یک کودک است، کودکی معصوم، موجودی با برتری اخلاقی که نمی‌خواهد در برابر مبادلات اقتصادی بی‌عاطفه و سرد ما سر خم کند. هرچند در غرب، به ویژه در اصطلاحات رسمی مورد استفاده در قوانین معاملات، «هدیه» به نقل و انتقالی اطلاق می‌شود که هیچ‌گونه تعهدی ایجاد نمی‌کند؛ در مواجهه با مباحث مردم‌شناسی در مورد «تبادل هدایا» باید این نکته را در نظر داشت که منظور مردم‌شناسان امروزی از واژه «هدیه» به هیچ‌وجه چیزهای رایگانی نیست که ما امروزه به عنوان هدیه می‌شناسیم. بلکه به طیف گسترده‌ای از سیستم‌های اغلب بسیار پیچیده درگیر در انتقال ثروت اشاره دارند. تنها مبادلات مهم شبیه به هدیه امروزی که در فرهنگ‌های پیش از تاریخ انجام می‌شدند - که نه خود تعهد محسوب می‌شدند و نه تعهدی برای گیرنده ایجاد می‌کردند - نگهداری والدین یا خانواده مادری از فرزندان و ارث بود (البته در مورد ارث این استثناء وجود داشت که اگر کسی عنوان سمتی و جایگاهی را به ارث می‌برد، مسئولیت‌های آن سمت نیز مانند مزیت‌هایش به او منتقل می‌شدند).

به ارث رسیدن دارایی‌ها می‌توانست بدون وقفه تا چند نسل ادامه داشته باشد اما به خودی خود حلقه بسته‌ای از نقل و انتقال اشیاء کلکسیونی را تشکیل نمی‌داد. دارایی‌های به ارث رسیده فقط در صورتی ارزشمند بودند که در نهایت برای چیز دیگری مورد استفاده قرار گیرند. آن‌ها معمولاً در مبادلات ازدواج بین طایفه‌ای که می‌توانست حلقه بسته‌ای از گردش اشیاء کلکسیونی را ایجاد کند، مورد استفاده قرار می‌گرفتند.

تجارت خانوادگی

به عنوان یک نمونه اولیه و مهم از حلقه بسته کوچک شبکه تجاری که با استفاده از اشیاء کلکسیونی امکان پذیر شد، می توان به سرمایه گذاری بیشتر انسان بر روی پرورش فرزندان نسبت به بستگان اولیه خود، و نهاد انسانی مرتبط با این موضوع، یعنی ازدواج اشاره کرد. با در نظر گرفتن همراهی طولانی مدت ازدواج و فرزندآوری به صورت توافق های بین قبیله ای با انتقال ثروت، می توان گفت که ازدواج یک موضوع فراگیر انسانی است و احتمالاً نخستین مورد آن به دوران پیدایش گونه هومو ساپینس ساپینس باز می گردد.

سرمایه گذاری بر روی پدر و مادر شدن، یک عمل طولانی مدت است که تقریباً فقط یک شانس برای آن هست و فرصتی برای تکرار آن وجود ندارد. از دیدگاه ژنتیکی، جدا شدن از مردی سهل انگار یا از زنی بی وفا معمولاً به معنای چندین سال اتلاف وقت توسط طرفی بود که همسر خود را رها می کرد. وفاداری و تعهد به فرزندان در درجه اول توسط طایفه طرف مقابل اعمال می شد. ازدواج، قراردادی میان دو طایفه بود که معمولاً در کنار وعده وفاداری و تعهد، منجر به انتقال ثروت هم می شد.

میزان مشارکت زن و مرد به امر ازدواج به ندرت برابر است. در دورانی که انتخاب همسر عمدتاً توسط طایفه انجام می شد و جمعیتی که رهبران طوایف می توانستند از میان آن انتخاب کنند بسیار کوچک بود، این موضوع بیشتر صدق می کرد. معمولاً زن با ارزش تر در نظر گرفته می شد و طایفه داماد باید بهای عروس را به طایفه عروس می پرداختند. در مقابل، دادن جهیزیه از طرف طایفه عروس به خانواده تازه تشکیل شده، بسیار نادر بود. این امر بیشتر در میان طبقات بالای جوامع تک همسری^۱ اما به شدت نابرابر قرون وسطی در اروپا و هند رایج بود. آن هم به دلیل قدرت باروری بالاتر پسران طبقات بالای جامعه نسبت به دختران این طبقات اجتماعی بود. از آن جا که بیشتر در مورد طبقات بالای

1 monogamous

اجتماع نوشته می‌شد، جهیزیه در اغلب داستان‌های اروپایی نقش دارد. اما این رسم در فرهنگ‌های انسانی مرسوم نبوده و در جامعه بسیار نادر بوده است.

ازدواج میان دو طایفه می‌توانست حلقه‌بسته‌ای از گردش اشیاء کلکسیون را به وجود آورد. در حقیقت، دو قبیله که به تبادل شریک می‌پرداختند می‌توانستند برای حفظ یک حلقه‌بسته کافی باشند، به شرط این که جای عروس به صورت متناوب عوض شود (یعنی طایفه عروس فعلاً بعداً عروسی از طایفه داماد فعلاً اختیار کنند. - م). اگر طایفه‌ای با استفاده از سایر روش‌های انتقال ثروت از لحاظ اشیاء کلکسیونی غنی‌تر بود، می‌توانست پسران بیشتری را با عروس‌های بهتری مبادله کند (در جوامع تک همسری) و یا عروس‌های بیشتری را برای پسر خود اختیار کند (در جوامع چند همسری^۱). در حلقه‌ای که تنها شامل ازدواج است، بعد از مدت طولانی تأخیر در تبادل غیر متوازن منابع تولید مثل، پول بدوی به راحتی می‌تواند جایگزین نیاز به حافظه و اعتماد میان طوایف شود.

مانند ارث، دادخواهی و پرداخت خراج، ازدواج هم نیازمند تطابق و همزمانی سه رخداد است؛ ازدواج، عرضه، و تقاضا. بدون وجود ذخیره ارزشمند بادوام و قابل انتقال، بعید است طایفه داماد قادر به تأمین خواسته‌های طایفه عروس برای جبران ارزش بالاتر عروس نسبت به داماد، و در عین حال برآورده ساختن مقاصد سیاسی و احساسی مورد نظر باشد. یک راه حل برای این مشکل این است که داماد یا طایفه او تعهد دهند که در آینده خدماتی را برای طایفه عروس انجام خواهند داد. این کار در حدود ۱۵٪ فرهنگ‌ها رخ می‌دهد [DW88]. در ۶۷٪ باقی‌مانده، داماد یا طایفه او مقدار قابل توجهی از دارایی خود را به طایفه عروس می‌پردازند. مقداری از بهای عروس بلافاصله به صورت کالاهای مصرفی پرداخت می‌شود؛ مثل گیاهانی که باید جمع‌آوری شده و حیواناتی که باید ذبح شوند تا برای جشن عروسی مورد استفاده قرار گیرند. در جوامع گلهدار یا کشاورز، بخش عمده قیمت عروس به صورت دام‌زنده، که شکل بادوامی از ثروت است، پرداخت می‌شود. در جوامع فاقد دام

1 polygamous

زنده، بخش عمده ارزش عروس با ارزشمندترین میراث خانوادگی شامل کمیاب‌ترین، گران‌ترین و بادوام‌ترین آویزها، انگشترها و مانند این‌ها، پرداخت می‌شود. این رسم غربی که در آن داماد حلقه‌ای به عروس می‌دهد و خواستگار زیورآلاتی را به دختر مورد علاقه خود هدیه می‌دهد، روزگاری به صورت انتقال مقادیر قابل توجه ثروت در فرهنگ‌های دیگر رواج داشته است. در حدود ۲۳٪ از فرهنگ‌ها، به ویژه موارد پیشرفته‌تر، مبادله ثروت قابل توجهی وجود ندارد. در حدود ۶٪ از فرهنگ‌ها تبادل مقدار قابل توجه ثروت از سوی هر دو طرف انجام می‌شود. فقط در حدود ۲٪ از فرهنگ‌ها طایفه عروس جهیزیه‌ای به زوج جدید می‌دهند [DW88].

متأسفانه، برخی از انتقال ثروت‌ها نه به خاطر نوع دوستی به صورت ارث و نه به خاطر لذت ازدواج بود. بلکه کاملاً برعکس، این نوع از انتقال ثروت به صورت پرداخت باج و خراج صورت می‌گرفت.

خسارت‌های ناشی از جنگ

نرخ مرگ و میر ناشی از خشونت در گروه‌های شامپانزه‌ها و همچنین در فرهنگ‌های انسانی شکارچی-گردآورنده، بسیار بالاتر از تمدن‌های پیشرفته است. این احتمالاً حداقل به نیای مشترک ما و شامپانزه‌ها باز می‌گردد - گروه‌های شامپانزه دائماً در حال جنگ و دعوا هستند.

جنگ علاوه بر سایر مشکلات، با کشتار، قطع عضو، شکنجه، ربایش، تجاوز به ناموس و پرداخت باج و خراج در ازای جلوگیری از چنین سرنوشت‌هایی همراه بود. وقتی دو قبیله همسایه در حال جنگ با یکدیگر نبودند، معمولاً یکی از آن‌ها به دیگری خراج پرداخت می‌کرد. پرداخت خراج همچنین می‌توانست موجب ایجاد تعهد بیشتر میان متحدین و بهره‌برداری از مزیت مقیاس^۱ بدست آمده، در جنگ‌های آینده می‌شد. در واقع پرداخت

1 Economies of scale

خراج بیش از آن که خشونت علیه طرف بازنده جنگ باشد نوعی استثمار و منفعت‌جویی از سوی طرف پیروز بود.

پیروزی در جنگ، گاهی با پرداخت فوری بازنده‌ها به برنده‌ها همراه بود. این پرداخت غالباً به صورت غارت از سوی برندگان و پنهان کردن ناامیدانهٔ اشیاء کلکسیونی از طرف بازنده‌ها صورت می‌گرفت. در بیشتر موارد، خراج باید به طور منظم پرداخت می‌شد. در این صورت ممکن بود با توجه به برنامه پرداخت پیچیده‌ای که بر اساس آن طرف بازنده باید اجناس یا خدماتی را حسب درخواست طرف برنده فراهم می‌کرد، انطباق سه‌گانه [عرضه، تقاضا، و یک رویداد دیگر که بالاتر شرح داده شد] برای مدتی لغو شود. با این حال باز هم پول ابتدایی می‌توانست راه بهتری ارائه دهد - یک واسطهٔ مشترک ارزش که شرایط پرداخت را بسیار ساده می‌کرد. این راه‌حل در دورانی که پیمان‌نامه‌ها و معاهدات ثبت نمی‌شد و باید به خاطر سپرده می‌شد، بسیار مهم بود. اشیاء کلکسیونی در برخی موارد مانند رشته مهره‌های صدفی که در محدوده‌های متحدان ایرکویس^۱ مورد استفاده قرار می‌گرفت، حکم وسیله‌ای اولیه برای یادآوری مفاد یک عهدنامه، اگرچه نه به صورت دقیق، به کار گرفته می‌شد. برای قبیلهٔ پیروز، مقدار اشیاء کلکسیونی راهی برای محاسبهٔ بهینه‌تر خراج با توجه به دارایی قبیلهٔ بازنده بود. برای بازنده‌ها هم پنهان کردن اشیاء کلکسیونی به صورت دفینه و ممانعت از گزارش شدن آن‌ها، راهی بود تا قبیلهٔ پیروز مقدار دارایی واقعی قبیله را نداند و خراجی کمتر از آنچه واقعاً باید تعیین می‌شد، تعیین کند. این دفینه‌های اشیاء کلکسیونی، همچنین می‌توانست بیمه‌ای در برابر خراج‌های بیش از حد زیاد باشد. (تا در صورت وضع شدن چنین خراج‌هایی، قبیله قادر به پرداخت آن بوده و از آسیب‌های ناشی از عدم پرداخت خراج در امان بماند. - م). بخش عمدهٔ دارایی و ثروت در جوامع بدوی، به خاطر ماهیت بسیار سری خود، دور از چشم مبلغان و مردم‌شناسان نگه داشته می‌شد. فقط باستان‌شناسی می‌تواند وجود این ثروت پنهان را آشکار سازد.

1 Iriquois Confederacy

پنهان کاری و سایر راهکارهای مشابه، همان مشکلی را برای قبایل خراج گیرنده پدید می آورد که سازمان های مالیات گیرنده امروزی با آن مواجهند؛ نحوه محاسبه مقدار خراج اندازه گیری ارزش در اکثر معاملات مسئله ای پیچیده است اما نه به پیچیدگی محاسبه خراج یا مالیات. با انجام این محاسبات پیچیده و سپس اعمال آن از طریق پرس و جو، ممیزی، و جمع آوری خراج، خراج گیرندگان عایدی خود را بهینه می کردند، حتی اگر در این میان، خراج دهندگان بسیار متضرر می شدند.

قبیله ای را تصور کنید که از چندین همسایه خود که قبلاً آن ها را در جنگ شکست داده است، خراج دریافت می کند. این قبیله باید تخمین بزند که از هر قبیله مغلوب چقدر عایدی باید داشته باشد. برآوردهای نامناسب، موجب می شد ثروت برخی از قبایل کمتر از مقدار واقعی برآورد شود و در عوض برخی دیگر از قبایل مجبور به پرداخت خراجی شوند که بر اساس دارایی هایی که در واقع نداشتند تخمین زده شده بود. در نتیجه، قبایلی که خراج بیش از حد توان خود پرداخت می کردند، کم کم از بین می رفتند و از سوی دیگر، قبایلی که دارایی آن ها کم تر از مقدار واقعی تخمین زده می شد، خراجی کمتر از آنچه واقعاً باید بدهند، می دادند. هر دو نتیجه حاصل از تخمین نامناسب، سبب می شد تا درآمد قبیله پیروز کمتر از مقداری باشد که با اعمال قوانین بهتر و مناسب تر می توانست به دست آورد. این، کاربرد منحنی لافر¹ برای ثروت قبایل خاص است. بر اساس این منحنی، که توسط یک اقتصاددان برجسته به نام لافر بر مالیات بر درآمد اعمال شد، هر چقدر نرخ مالیات بیشتر شود، مقدار درآمد ناشی از مالیات هم بیشتر می شود اما با سرعت کمتری نسبت به نرخ افزایش مالیات. این کاهش فزاینده رشد درآمدهای ناشی از مالیات به دلیل اجتناب از پرداخت مالیات، فرار مالیاتی و بیش از همه، نقش بازدارنده نرخ بالای مالیات در رشد فعالیت های مشمول مالیات، رخ می دهد. به همین دلایل، درآمد حاصل از اخذ مالیات، در یک نرخ مشخص به بهینه ترین حالت خود می رسد. افزایش نرخ مالیات بیش از نرخ بهینه لافر، به جای این که سبب افزایش درآمد شود به کاهش درآمد خواهد انجامید. هر چند که این نظریه در مورد جمع آوری بهینه مالیات برای دولت است و نه در مورد بهینه بودن

1 Laffer curve

مالیات برای رفاه اجتماعی و رضایت فردی؛ توسط طرفداران کاهش نرخ مالیات به شدت مورد استفاده قرار گرفته است.

در مقیاس بزرگ‌تر، منحنی لافر ممکن است مهم‌ترین قانون اقتصادی تاریخ سیاسی باشد. چالز آدامز^۱ [A90] از این نظریه در توضیح ظهور و سقوط حکومت‌ها استفاده کرده است. موفق‌ترین دولت‌ها با توجه به انگیزه‌های خود - چه تمایل کوتاه‌مدت آن‌ها در کسب درآمد و چه موفقیت طولانی مدت خود در مقابل سایر حکومت‌ها - به صورت ضمنی، بر اساس منحنی لافر هدایت شده‌اند. حکومت‌هایی که مالیات دریافتی خود را بیش از حد افزایش دادند - مثل اتحاد جماهیر شوروی و امپراتوری رم - به تاریخ پیوستند و حکومت‌هایی که مالیاتی کمتر از حد بهینه وضع می‌کردند غالباً توسط همسایگانی که بودجه بیشتری داشتند، تسخیر می‌شدند. حکومت‌های دموکراتیک می‌توانند درآمد بالای مالیاتی خود را در طول تاریخ، با روشی مسالمت‌آمیزتر از تسخیر دولت‌های دارای کمبود بودجه، حفظ کنند. آن‌ها نخستین حکومت‌های تاریخ هستند که درآمدهای مالیاتی آن‌ها نسبت به تهدیدهای خارجی به حدی بالا است که قادرند بیشتر این پول را در حوزه‌های غیرنظامی هزینه کنند. رژیم مالیاتی این دست حکومت‌ها بیش از انواع حکومت‌های قبلی به نرخ بهینه لافر نزدیک است (از سوی دیگر، ممکن است این روش هزینه کردن بیش از آن که حاصل افزایش انگیزه‌های دموکراتیک جمع‌آوری مالیات باشد، نتیجه کارایی سلاح‌های هسته‌ای در ترساندن و بازدارندگی از حملات خارجی باشد). با استفاده از منحنی لافر در بررسی تأثیر نسبی پیمان‌نامه‌های وضع خراج بر قبایل مختلف، ما نتیجه گرفتیم که تمایل به بهینه‌سازی درآمد، قبیله پیروز را به سمت ارزیابی دقیق درآمد و ثروت قبایل مغلوب سوق می‌داد. ارزیابی ارزش در تشخیص انگیزه‌های خراج‌دهندگان برای خودداری از پرداخت یا فرار از پرداخت با پنهان کردن ثروت، جنگیدن و یا مهاجرت، بسیار مهم است. خراج‌دهندگان به نوبه خود می‌توانند، به عنوان مثال با پنهان نمودن اشیاء کلکسیونی در دفینه‌ها، این ارزیابی‌ها را با خطا مواجه کنند. خراج گرفتن مستلزم انجام بازی ارزیابی^۲ با انگیزه‌هایی است که با یکدیگر همسو نیستند.

1 Charles Adams

2 Measurement game

به جای محدود شدن دریافت خراج به زمان‌هایی که طرف بازنده توان تأمین و یا طرف پیروز درخواست دریافت کالاها را دارد؛ با اشیاء کلکسیونی می‌توان آن را به یک راهبرد طولانی مدت بهینه تبدیل کرد. به این ترتیب، طرف پیروز می‌تواند بدون این که محدود به زمان عرضه و تأمین کالاها باشد، خود تعیین کند که نوبت بعدی انتقال ثروت چه زمانی خواهد بود. خیلی بعدتر، در آغاز تاریخ، ۷۰۰ سال پیش از میلاد، هر چند تجارت فراگیر و رایج بود اما پول هنوز همان حالت کالای کلکسیونی را داشت - که از فلزات گران‌بها تر ساخته شده بود اما در ویژگی‌های اساسی خود، مانند عدم وجود ارزش ثابت، شبیه همان پول‌های اولیه‌ای بود که از زمان ظهور گونه هومو ساپینس ساپینس مورد استفاده قرار گرفته بود. این روند توسط یک تمدن یونانی‌زبان در آناتولی (ترکیه امروزی)، یعنی تمدن لیدی^۱ تغییر یافت. در مدارک ثبت شده تاریخی و باستان‌شناسی، به طور مشخص، پادشاهان لیدی^۲ نخستین ضرب‌کنندگان سکه بوده‌اند.

از آن زمان تا کنون، به جای ضرب‌خانه‌های خصوصی، ضرب‌خانه‌های حکومتی - با اعطای این حق انحصاری به خود - اصلی‌ترین مراکز ضرب سکه هستند. اما چرا مراکز خصوصی - مثلاً بانک‌های خصوصی - بر این اقتصادهای شبیه به بازار مسلط نبودند؟ توضیح اصلی در مورد تسلط حکومت در ضرب سکه، این بود که فقط حکومت‌ها قادر به اعمال تدابیر ضد جعل و تقلب بودند. هر چند، آن‌ها قادر بودند همانطور که دولت‌ها امروزه از علایم تجاری حمایت می‌کنند، این تدابیر ضد جعل و تقلب را در حمایت از ضرب‌خانه‌های خصوصی در رقابت با یکدیگر نیز اعمال کنند.

تخمین ارزش یک سکه از تخمین ارزش یک کالای کلکسیونی بسیار ساده‌تر بود - به ویژه در مبادلاتی با ارزش کم. به جای داد و ستد کالا با کالا، با پول می‌توان معاملات بسیار بیشتری را انجام داد. در واقع انجام بسیاری از معاملات کم‌ارزش، به این خاطر امکان‌پذیر شد که برای نخستین بار، سود اندک حاصل از معامله از هزینه‌های معامله پیشی گرفت. پول کلکسیونی به دفعات کم بین دست‌ها جابجا می‌شد و در تعداد اندکی از

1 Lydians

2 Lydia

معاملات با ارزش بالا دخیل بود. [در طرف مقابل] سکه پولی بود که به دفعات زیاد بین افراد دست به دست می‌شد و تعداد زیادی از معاملات کم‌ارزش را تسهیل می‌کرد.

با توجه به آنچه در مورد مزایای پول اولیه در دریافت مالیات و خراج و اهمیت ذاتی مسئله اندازه‌گیری ارزش در تعیین این وجوه بیان شد، جای تعجب نیست که دریافت‌کنندگان مالیات، به ویژه پادشاهان لیدیا، نخستین ضرب‌کنندگان اصلی سکه باشند. پادشاهی که درآمدش از طریق گرفتن مالیات تأمین می‌شد، انگیزه بالایی داشت که ارزش ثروت رعیت خود و داد و ستدهای آنها را به طور دقیق ارزیابی کند. آسان شدن سنجش ارزش در مبادلات، چیزی شبیه‌تر به بازارهای کارآمد را ایجاد نموده و این امکان را برای مردم فراهم کرد که برای نخستین بار در مقیاس گسترده‌تری وارد بازار شوند. این یک نتیجه‌جانبی برای پادشاه بود. هر چقدر ثروت بیشتری در بازار جریان داشته باشد، منابع مالیاتی بیشتری وجود دارد. این موضوع، درآمدهای مالیاتی پادشاه را حتی از اثر منحنی نرمال لافر در کاهش خطای اندازه‌گیری میان منابع مالیاتی، نیز بیشتر افزایش داد.

ترکیب جمع‌آوری کارآمدتر مالیات و بازارهای کارآمدتر به معنای افزایش چشمگیر درآمد کلی مالیاتی بود. این مالیات‌بگیران، به معنای واقعی کلمه، به معدن طلا رسیده بودند و ثروت سه تن از پادشاهان لیدیا به نام‌های میداس^۱، کرزوس^۲ و گیگس^۳ هنوز هم زبازد است.

چند قرن بعد، پادشاه یونان، اسکندر بزرگ، مصر، ایران، و بخش‌های زیادی از هند را فتح کرد و بودجه فتوحات پرشکوه خود را از غارت اشیاء کلکسیون‌ی موجود در معابد ایران و مصر که مملو از مجموعه‌های اشیاء باارزش بزرگ بودند و ذوب نمودن و تبدیل آنها به سکه‌هایی با سرعت انتقال زیاد تأمین کرد. اقتصاد کارآمدتر، بازار اقتصادی فراگیر و همچنین جمع‌آوری کارآمدتر مالیات، از پی‌آمدهای این اقدام او بود.

1 Midas
2 Croesus
3 Giges

پرداخت خراج، به خودی خود حلقه بسته‌ای از گردش اشیاء کلکسیونی را ایجاد نمی‌کند. این خراج دریافت شده، فقط در صورتی ارزشمند است که دریافت کنندگان در نهایت آن را برای چیز دیگری مانند ازدواج، تجارت و یا تضمین و وثیقه مورد استفاده قرار دهند. با این حال، قبیله پیروز می‌توانست قبیله مغلوب را وادار به تولید اشیاء کلکسیونی نماید؛ حتی اگر منافع مورد نظر بازنده‌ها در این میان تأمین نمی‌شد.

اختلافات و حل اختلافات

قبیله‌های شکارچی-گردآورنده تاریخی، از قوانین جنایی و کیفری امروزی ما بهرمنند نبودند، اما ابزاری مشابه برای حل و فصل اختلافات خود داشتند که اغلب با قضاوت و رأی رهبران طوایف یا قبایل صورت می‌گرفت و چیزی که قوانین امروزی به آن جرم و مسئولیت مدنی می‌گویند را پوشش می‌داد. حل و فصل اختلافات از طریق مجازات افراد یا پرداخت جریمه از طرف طوایف افراد درگیر، جایگزین چرخه جنگ‌های خونخواهی و انتقام می‌شد. اغلب فرهنگ‌های قدیمی، از ایریکویس آمریکا گرفته تا مردمان ژرمن قبل از مسیحیت، به این نتیجه رسیده بودند که پرداخت جریمه بهتر از مجازات شدن است. برای تمام جرایم، از دزدی‌های کوچک گرفته تا تجاوز و قتل، جریمه‌هایی تعیین می‌شد (به عنوان مثال دیه در میان ژرمن‌ها و خون‌بها در میان مردمان ایریکویس). در جاهایی که پول وجود داشت، پرداخت‌ها به شکل پول انجام می‌شد. در فرهنگ‌های گله‌دار، از دام زنده برای پرداخت جریمه استفاده می‌شد. در سایر موارد نیز، پرداخت با اشیاء کلکسیونی رایج‌ترین راه پرداخت جریمه بود.

نوع پرداخت جریمه برای جبران خسارت که در طی یک دادخواست یا شکایت تعیین می‌شد، باز هم با مسئله انطباق سه‌گانه رخداد، عرضه و تقاضا که در مواردی مثل ارث، ازدواج و خراج وجود داشت، همراه بود. قضاوت در چنین مواردی بستگی به انطباق توان فرد خاطی برای پرداخت خسارت و خواسته و منفعت فرد آسیب دیده داشت. اگر به عنوان مثال شخص خاطی کالایی مصرفی را دزدیده بود که هنوز بخش زیادی از آن را در

اختیار داشت، برگرداندن کالا یک مجازات بود اما به احتمال زیاد طرف خسارت دیده را راضی نمی‌کرد. پس نمی‌توانست چرخهٔ خشونت را مهار کند. بنابراین، در چنین مواردی پرداخت اشیاء کلکسیونی [علاوه بر برگرداندن اجناس]، می‌توانست به چرخهٔ انتقام پایان دهد.

اگر پرداخت جریمه، انتقام‌گیری و تلافی را به طور کامل از بین می‌برد، نمی‌توانست حلقهٔ بسته‌ای از گردش اشیاء کلکسیونی را پدید آورد. با این حال، اگر این پرداخت‌ها انتقام‌گیری را کاملاً مهار نمی‌کرد، چرخهٔ پرداخت با چرخهٔ انتقام ادامه می‌یافت. به همین دلیل، این نهاد احتمالاً هنگامی به تعادل می‌رسید که می‌توانست انتقام‌گیری را کاهش دهد اما آن را کاملاً از بین نبرد تا شبکهٔ داد و ستد پیوسته‌ای پدید آید.

ویژگی‌های اشیاء کلکسیونی

از آنجا که انسان‌ها در قبایل کوچک، عمدتاً خودکفا، و متخصص تکامل می‌یافتند، در بخش بزرگی از دوران زندگی از دوران زندگی گونهٔ انسان، نقش اشیاء کلکسیونی در کاهش نیاز به خاطر سپردن لطف دیگران و ایجاد نهادهای انسانی انتقال ثروت، از نقش آن در رفع مشکل ارزش‌گذاری در مبادلات کالا با کالا، بسیار مهم‌تر بود. در واقع اشیاء کلکسیونی سبب بهبود اساسی در عملکرد نوع دوستی متقابل شد و به انسان‌ها امکان همکاری‌هایی را داد که سایر گونه‌ها از آن بی‌بهره بودند. در سایر گونه‌ها، نوع دوستی متقابل به شدت محدود به حافظهٔ ضعیف آن‌ها بود. برخی دیگر از گونه‌ها که مغز بزرگی دارند، می‌توانند برای خود خانه بسازند و یا از ابزارهای موجود استفاده کنند یا ابزارهای موردنیاز خود را بسازند. اما هیچ‌یک از گونه‌ها چنین بهبود و پیشرفتی در عملکرد نوع دوستی متقابل نداشته است. شواهد حاکی از آن است که این پیشرفت در ۴۰,۰۰۰ سال قبل به حداکثر میزان خود رسیده است.

منگر، این نخستین پول - که در این مقاله، شیء کلکسیونی نامیده شده - را «کالای واسطه»^۱ نامیده است. یک وسیله دست ساز که برای اهداف دیگری - مثلاً برش - کاربرد دارد، می تواند به عنوان یک شیء کلکسیونی نیز مورد استفاده قرار گیرد. با این حال، از زمانی که نهادهای دخیل در انتقال ثروت جایگاه خود را به دست آوردند، اشیاء کلکسیونی فقط به خاطر ویژگی های کلکسیونی خود تولید شدند. این ویژگی ها چیستند؟ برای این که یک کالا به عنوان یک شیء کلکسیونی ارزشمند برگزیده شود، باید نسبت به کالاهای کم ارزش تر حداقل از ویژگی های مطلوب زیر برخوردار باشد:

۱. در برابر گم شدن یا ربوده شدن ایمن باشد. در بیشتر طول تاریخ این ویژگی به صورت پوشیدنی بودن و قابل پنهان کردن، نمود پیدا کرده است.
۲. هزینه جعل آن از ارزش آن بیشتر باشد. یکی از زیرمجموعه های مهم اشیاء کلکسیونی محصولات هستند که جعل آن ها از نظر هزینه بر بودن غیر ممکن است و بنابراین به دلیلی که در ادامه می آید، ارزشمند محسوب می شوند.
۳. با یک بررسی ساده، ارزش دقیق این کالاها قابل تخمین باشد. این مشاهدات قابل اعتمادتر و دقیق تر [از حالت بررسی ارزش سایر کالاها] است اما هزینه کمتری دارد.

انسان ها در سراسر دنیا، انگیزه زیادی برای جمع آوری چیزهایی دارند که سه ویژگی فوق را بیشتر برآورده کنند. بخشی از این انگیزه احتمالاً ناشی از غرایز شکل گرفته در طی تکامل انسان است. انسان ها این اشیاء را فقط به خاطر لذتی که از آن ها می برند، جمع آوری می کنند (نه به خاطر دلایل مشخص و یا ضمنی خاص) و این احساس لذت تقریباً در تمام فرهنگ های سراسر جهان وجود دارد. یکی از انگیزه های احتمالی این کار می تواند تزئین کردن باشد. به گفته دکتر مری سی. استینر^۲، باستان شناس در دانشگاه آریزونا، «تزئین و آراستن، موضوعی فراگیر و همگانی در میان شکارچی-گردآورده های امروزی است»

1 Intermediate commodity

2 Dr. Mary C. Stiner

[W02]. از نظر یک روانشناس تکاملی، رفتارهایی از این دست که از نظر انتخاب طبیعی به خوبی قابل توجیه هستند اما هیچ هدف مشخصی به جز لذت بردن ندارند، کاندیدای اصلی برای لذت تکامل یافته ژنتیکی هستند که منجر به این رفتار می‌شوند. اگر استدلال مورد استفاده در این مقاله درست باشد، غریزه انسان چنین است که چیزهای کمیاب، آثار هنری و به ویژه زیورآلات را جمع‌آوری کند.

مورد شماره ۲ به توضیح بیشتری نیاز دارد. در ابتدا، تولید کالایی صرفاً به خاطر این که هزینه بر است، کاملاً بی‌فایده به نظر می‌رسد. با این حال، کالاهایی که به لحاظ بالا بودن هزینه تولید قابل جعل نیستند با تسهیل فرآیند پرسود انتقال ثروت، بارها و بارها به ارزش خود می‌افزایند. با امکان پذیر کردن هر معامله و یا کاهش هزینه‌های آن، بخشی از هزینه‌های تولید جبران می‌شود. با انجام معاملات متعدد، هزینه‌ای که در ابتدا کاملاً ضرر به نظر می‌رسید، مستهلک شده و جبران می‌شود. ارزش پولی فلزات گران‌بها نیز بر اساس همین اصل است. این اصل در مورد اشیاء کلکسیونی نیز صادق است. این اشیاء هر قدر کمیاب‌تر باشند، با ارزش‌تر هستند و هرچقدر جعل کردن آن‌ها دشوارتر باشد، کمیاب‌تر خواهند بود. در مواردی که یک نیروی انسانی ماهر یا خاص چیزی به محصول اضافه کند، مثل آثار هنری، نیز همین وضعیت وجود دارد.

تا به حال هرگز کالایی کشف نشده است که هر سه ویژگی فوق را در سطح عالی داشته باشد. هنر و اشیاء کلکسیونی (نه به مفهومی که در این مقاله مورد استفاده قرار گرفته بلکه به معنایی که در فرهنگ امروزی مورد استفاده قرار می‌گیرند)، در معیار شماره ۲ در سطح عالی هستند اما در معیارهای ۱ و ۳، عالی نیستند. مهره‌های معمولی معیار شماره ۱ را برآورده می‌کند اما معیارهای ۲ و ۳ را برآورده نمی‌کند. زیورآلات، که در اغلب فرهنگ‌ها، اوایل از زیباترین و کمیاب‌ترین صدف‌ها و در نهایت از فلزات گران‌بها ساخته شدند، به برآورده نمودن هر سه ویژگی فوق نزدیک شده‌اند. زیورآلات ساخته شده از فلزات گران‌بها به صورت زنجیرها و حلقه‌های نازک و ظریف ساخته می‌شدند تا امکان ارزش‌گذاری آن‌ها در همه مناطق فراهم باشد. ساخت سکه پیشرفت دیگری بود -

جایگزینی وزن‌های کوچک استاندارد و علایم تجاری به منظور تخمین ارزش، هزینه‌های معاملات کوچکی که با فلزات گران‌بها انجام می‌شد را بسیار کاهش داد. تبدیل شدن به پول رایج، گام دیگری در تکامل اشیاء کلکسیونی بود.

نوعی از دست‌سازه‌های قابل حمل دوران پارینه‌سنگی (مجسمه‌های کوچک و مانند آن) نیز با این سه ویژگی به خوبی مطابقت دارد. در واقع تعداد اشیاء ساخته شده توسط انسان دوران پارینه‌سنگی که کاربردی نبوده‌اند، یا ویژگی‌های ۱ تا ۳ که پیشتر مطرح کردیم را نداشته‌اند، بسیار کم است.

موارد گیج‌کننده زیادی از سنگ‌های چخماق بی‌استفاده یا حداقل استفاده نشده، از دوره زندگی گونه هومو ساپینس وجود دارد. قبلاً به سنگ‌های چخماق بی‌استفاده مردم کلوویس اشاره کردیم. کولیف [C94] مطرح کرده است صدها قطعه سنگ چخماق از یکی از دوران‌های میان‌سنگی اروپا یافت شده است که به دقت ساخته شده‌اند اما مطالعات ریزنگاری نشان داده است که این قطعات سنگی هرگز برای برش مورد استفاده قرار نگرفته‌اند.

به احتمال زیاد، سنگ‌های چخماق نخستین اشیاء کلکسیونی بوده‌اند که پیش از اشیاء کلکسیونی با هدف مشخص، مثل زیورآلات، وجود داشته‌اند. در واقع اولین موارد کلکسیونی سنگ چخماق به عنوان ابزار برش مورد استفاده قرار می‌گرفته‌اند و ارزش افزوده آن‌ها به عنوان واسطه انتقال ثروت، یک اثر جانبی بوده که نهادهای توصیف شده در این مقاله را شکوفا ساخت. سپس، این نهادها به نوبه خود انگیزه‌ای برای ساخت کالاهای کلکسیونی با اهداف خاص ایجاد نمودند؛ کالاهایی مانند سنگ‌های چخماقی که به عنوان ابزار برش ساخته نمی‌شدند و سایر انواع کالاهای کلکسیونی که به دست گونه هومو ساپینس ساپینس ساخته شد.

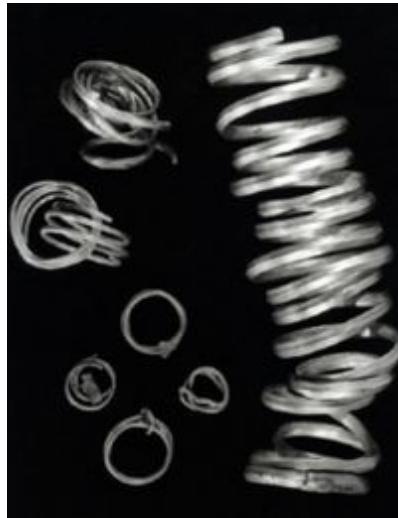


پول ساخته شده از صدف، سومر، ۳,۰۰۰ سال پیش از میلاد

در دوران نوسنگی در بسیاری از قسمت‌های خاورمیانه و اروپا، نوعی از زیورآلات مرسوم‌تر شدند و به عنوان استاندارد مورد پذیرش عمومی قرار گرفتند؛ تا جایی که اندازه استاندارد و قابلیت سنجش ارزش این زیورآلات از جنبه تزئینی و زیبایی آن‌ها مهم‌تر بود. در مناطق تجاری، گاهی مقدار ذخیره‌سازی و نگهداری این زیورآلات از زیورآلات سنتی بیشتر بود. این یک مرحله گذار میان زیورآلات و سکه است که طی آن برخی زیورآلات به طور فزاینده به شکلی درآمدند که بخشی از آن قابل جدا شدن بود. همان‌طور که در بالا توضیح داده شد، حدود ۷۰۰ سال پیش از میلاد، پادشاهان لیدین شروع به تولید و ضرب سکه نمودند. اکنون این وزن‌های استاندارد از فلزات گران‌بها - که هزینه‌های بالای تولید آن‌ها امکان جعل کردن را به صفر می‌رساند - می‌توانستند با اعتماد به مرجع صادر کننده آن، در بازار توسط مزد بگیران یا مالیات بگیران «ارزش گذاری»^۱ شده و به جای بریدن و جدا کردن بخشی از پول‌های سیم‌پیچ مانند از نقطه‌ای تصادفی، مورد استفاده قرار بگیرند.

این که کالاهای کلکسیونی ویژگی‌های مشترکی با فلزات گران‌بها، سکه‌ها و کالاهای ذخیره پشته‌ای ارزهای غیر فیات (ارزهایی با پشتوانه فیزیکی) دارند، یک موضوع تصادفی و اتفاقی نیست. پول واقعی، بیش از همه انواع اشیاء کلکسیونی مورد استفاده بشر در دوران پیش از تاریخ، توانسته است سه ویژگی مطرح شده را به ظهور برساند.

1 assayed



پول‌های حلقه‌ای و سیم‌پیچ نقره، سومر، ۲,۵۰۰ سال پیش از میلاد. به اندازه استاندارد مقطع عرضی دقت کنید. بسیاری از قطعات، وزن‌های استاندارد بین یک دوازدهم شکل [= واحد وزن در بابل قدیم] تا شصت شکل داشته‌اند. برای ارزش‌گذاری و استفاده از یک حلقه یا سیم‌پیچ می‌توانستند آن را وزن نموده و از نقطه‌ای به طور تصادفی برش دهند (با مجوز مؤسسه اورینتال، دانشگاه شیکاگو)

پدیده نوظهور قرن بیستم، صدور پول فیات^۲ توسط دولت‌ها بود (ارز فیات ارزی است که هیچ کالایی پشتوانه آن نیست، برخلاف ارزهای با پایه طلا یا نقره که در قرن‌های گذشته استفاده می‌شدند). هرچند پول فیات، به عنوان کالای مبادله‌ای^۳ عملکرد بسیار خوبی دارند اما مشهود است که از نظر ذخیره ارزش^۴ بسیار ضعیف هستند. تورم، بسیاری از پس‌اندازهای نقدی را بی‌ارزش و نابود کرده است. بنابراین، عجیب نیست که بازار اشیاء کمیاب و منحصر به فرد که سه ویژگی فوق در مورد کالاهای کلکسیونی را دارا هستند، در قرن اخیر دوباره رونق گرفته است. یکی از پیشرفته‌ترین بازارهای دوران ما – یعنی eBay – بر روی این اشیاء با همان کیفیت اقتصادی اولیه متمرکز شده است. هرچند سهمی که امروزه این اشیاء از دارایی ما دارند بسیار کم‌تر از دورانی است که این اشیاء برای موفقیت تکاملی حیاتی بودند، امروزه بازار کالای کلکسیونی گسترده‌تر از هر زمان

1 Oriental Institute
2 Fiat currencies
3 Medium of exchange
4 Store of value

دیگری است. کالاهای کلکسیونی هم علاقه غریزی ما را ارضا می کنند و هم هنوز کاربرد تاریخی خود را در ذخیره ارزش حفظ نموده اند.

نتیجه گیری

انواع مختلف انتقال ثروت، خواه یک جانبه خواه دو جانبه، خواه داوطلبانه خواه اجباری، با مسئله ای به نام هزینه معامله مواجه هستند. در معاملات داوطلبانه هر دو طرف سود می برند؛ یک هدیه کاملاً رایگان معمولاً نشانه ای از نوع دوستی خویشاوندی است. این معاملات برای یک یا هر دو طرف معامله ارزش ایجاد می کنند، گویی وسیله ای واقعی ساخته می شود. خراج به نفع طرف پیروز است و قضاوت در مورد خسارت می تواند از خشونت بیشتر جلوگیری نموده و منافع قربانی را تأمین کند. وراثت باعث شد انسان ها نخستین حیواناتی باشند که ثروت خود را به نسل بعدی خود انتقال می دهند. این میراث به نوبه خود می تواند به عنوان وثیقه یا پول در تجارت کالاها و یا خرید غذا برای غلبه بر قحطی و یا در ازدواج برای پرداخت هزینه عروس، مورد استفاده قرار گیرد. این که آیا هزینه این نقل و انتقالات - هزینه معامله - آن قدر پایین هست که مبادله ارزش انجام شدن داشته باشد یا خیر، مسئله دیگری است. اشیاء کلکسیونی نقش مهمی در امکان پذیر کردن این معاملات برای نخستین بار داشتند.

کالاهای کلکسیونی به کمک مغز بزرگ و زبان آمد و انسان توانست معمای زندانی را - که تقریباً تمام حیوانات را از همکاری متقابل با غیر خویشاوندان باز می دارد - حل کند. به خاطر سپردن سابقه، معمولاً ممکن است با دو خطای عمده همراه باشد - خطاهایی در مورد این که چه کسی چه کاری انجام داده و خطاهایی در مورد ارزیابی ارزش یا خسارت ناشی از آن عمل. در یک طایفه (گروهی کوچک که روابط خویشاوندی مستقیم با هم دارند یا خانواده گسترده ای که زیر مجموعه ای از قبیله است) مغزهای بزرگ انسان ها می توانست این خطاها را به حداقل برسانند. به طوری که اعتبار عمومی و ضمانت های اجباری می توانست جایگزین انگیزه اندک ناشی از کم توانی و یا قصور طرف مقابل در آینده در

اجرای مبادلات متقابل با تأخیر شود. به نظر می‌رسد که هر دو گونه هومو ساپینس نئاندرتال و هومو ساپینس با مغزهای بزرگ خود خدمت و لطف اعضای سایر طایفه‌های محلی را به خاطر می‌سپرده‌اند. احتمالاً کاربرد کالاهای کلکسیونی به منظور تجارت در میان گروه‌های خویشاوند محلی، اندک بوده است. بین طایفه‌های مختلف یک قبیله، هم از روش به‌خاطر سپاری لطف‌ها و هم از اشیاء کلکسیونی استفاده می‌شده است. در بین قبایل، کالاهای کلکسیونی به طور کامل جایگزین شهرت و اعتبار برای ضمانت اجرای متقابل تعهدات شدند. با این حال خشونت که همچنان نقش مهمی در اجرای تعهدات داشت و همچنین هزینه بالای معامله، مانع انجام بسیاری از انواع معاملات می‌شد.



هنگامی که [کالاهای کلکسیونی از لحاظ] هزینه تولید قابل جعل می‌شود - مهره‌های تجاری شیشه‌ای، تولید شده در ونیز در قرن ۱۶ یا ۱۷، حفاری شده در مالی، آفریقا. این مهره‌ها در هر جایی که استعمارگران اروپایی با فرهنگ‌های نوسنگی یا شکارچی-گردآورنده مواجه بودند، بسیار رایج بود.

یک کالای کلکسیونی برای این که بتواند به‌عنوان یک ابزار عمومی، برای ذخیره و انتقال ثروت کاربردی باشد؛ باید جایگاه خود را حداقل در یک نهاد با یک حلقه گردش بسته پیدا می‌کرد و به این ترتیب هزینه‌های کشف و یا ساخت آن در طی چند مبادله مستهلک و جبران می‌شد. علاوه بر این، هر چیز زیبا و تزئینی نمی‌توانست یک کالای کلکسیونی

باشد بلکه باید از ویژگی‌های عملکردی خاصی برخوردار می‌بود؛ مانند پوشیدنی بودن به منظور ایمنی، جمع و جور بودن به منظور پنهان کردن یا مدفون کردن، پرهزینه بودن کشف یا ساخت آن به منظور جلوگیری از جعل. این هزینه‌بر بودن تولید باید توسط گیرنده شیء کلکسیونی - با استفاده از مهارت‌هایی مشابه آنچه که مجموعه‌داران امروزی از آن‌ها برای ارزیابی کالا استفاده می‌کنند - قابل تأیید می‌بود.

نظریه‌های ارائه شده در این مقاله را می‌توان با بررسی وجود (یا فقدان) این خصوصیات در اشیاء قیمتی که معمولاً در این فرهنگ‌ها مبادله می‌شوند، بررسی سود اقتصادی حاصل از چرخه‌های حرکت این اشیاء ارزشمند و مشاهده اولویت و محبوبیت اشیاء مختلف دارای این ویژگی‌ها در فرهنگ‌های مختلف (از جمله فرهنگ‌های امروزی)، مورد سنجش قرار داد.

انسان‌ها با استفاده از این تکنولوژی بی‌نظیر که موجب همکاری آن‌ها با یکدیگر می‌شد به ترسناک‌ترین درندگان کره زمین تبدیل شدند. آن‌ها با تغییرات اقلیم تطابق پیدا کردند، در حالی که گله‌های بزرگی از شکارهای گوناگون آن‌ها بر اثر شکار و تغییر آب و هوا منقرض شده و از میان رفتند. امروزه بسیاری از گونه‌های حیوانات از گلوله‌های انسان - سازگاری مخصوص یک گونه درنده - هراسان هستند [R97]. تمدن‌هایی که به جای شکار، بیشتر به جمع‌آوری گیاهان متکی بودند نیز از ابداع این ابزار همکاری سود بردند. در پی آن، یک انفجار جمعیت رخ داد و گونه هومو ساپینس ساپینس علی‌رغم عدم افزایش در اندازه مغز و با استخوان‌بندی ضعیف‌تر خود نسبت به گونه هومو ساپینس نئاندرتال [C94]، توانست در بخش‌های بیشتری از سیاره زمین ساکن شود و همچنین تراکم جمعیت بیش از ده برابر گونه هومو ساپینس نئاندرتال را در مناطق مورد سکونت خود ایجاد نماید. بیشتر این افزایش‌ها را می‌توان به نهادهای اجتماعی ناشی از انتقال موثر ثروت، و زبان، مانند تجارت، ازدواج، ارث، خراج، وثیقه و توانایی ارزیابی خسارت‌ها به منظور تعدیل چرخه‌های انتقام و خون‌خواهی نسبت داد.

پول بدوی همان پولی که ما امروز می‌شناسیم نبوده است. این پول برخی از وظایفی که پول امروزی به عهده دارد را بر عهده داشته اما به شکل ارث، زیورآلات و سایر اشیاء کلکسیونی بوده است. استفاده از این اشیاء سابقه‌ای بسیار طولانی دارد به طوری که علاقه به کشف، جمع‌آوری، ساختن، نمایش دادن، ارزیابی کردن، با دقت نگهداری کردن و تجارت آن‌ها در میان تمام انسان‌ها وجود دارد و تا حدی غریزی است. این مجموعه از علائق انسان را باید غریزه جمع‌آوری¹ نامید. جستجوی مواد خام اولیه – مانند صدف و دندان – و ساخت اشیاء کلکسیونی از این مواد خام، بخش قابل توجهی از زمان انسان کهن را به خود اختصاص می‌داد؛ همان‌طور که انسان‌های امروزی بخش قابل توجهی از منابع خود را به عنوان سرگرمی صرف چنین فعالیت‌هایی می‌کنند. حاصل این فعالیت‌های اجداد ما پیدایش نخستین اشکال ارزش انتزاعی بود که با ارزش واقعی تفاوت زیادی داشت – و زمینه پیدایش پول امروزی را فراهم آورد.

1 Collecting instinct

References

[A90] Adams, Charles, For Good and Evil: The Impact of Taxes on Civilization

[A98] Tim Appenzeller, "Art: Evolution or Revolution?", Science 282(Nov 20, 1998), p. 1452. See also the home page of Stanley Ambrose

[B04] The Blombos Cave Project

[C94] Culiffe, Barry, ed., The Oxford Illustrated History of Prehistoric Europe, Oxford University Press 1994.

[D89] Dawkins, Richard, The Selfish Gene, Oxford University Press 1989.

[D94] Davies, Glyn, A History of Money, From Ancient Times to the Present Day, University of Wales Press 1994.

[DW88] Daly, Martin and Wilson, Margo, Homicide, New York: Aldine (1998).

[G95] Gilead, I. 1995. "The Foragers of the Upper Paleolithic Period," in Archaeology and Society in the Holy Land. Ed. by T. E. Levy. New York, Facts on File.

[G01] [ref: <http://www-geology.ucdavis.edu/~GEL115/115CH1.html>]

[Gr01] Graeber, David, Towards an Anthropological Theory of Value, Palgrave 2001.

[I98] Ifrah, Georges, *The Universal History of Numbers*, John Wiley & Sons 1998, pg. 73.

[K99] Kohn, M. and Mithen, S. "Handaxes: Products of sexual selection?", *Antiquity*, 73, 518-526.

[K99] Kohn, M. and Mithen, S. "Handaxes: Products of sexual selection?", *Antiquity*, 73, 518-526.

[L94] Landa, Janet, *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange*, The University of Michigan Press, second edition, 1998.

[M1892] Menger, Carl, "On the Origins of Money" *Economic Journal*, volume 2, (1892) p. 239-55. translated by C.A. Foley, at <http://www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/menger/money.txt>

[M50] Mauss, Marcel, *The Gift*, 1950, English translation by W.D. Halls, W.W. Norton 1990.

[M93] (Morse 1993) via <http://www.wac.uct.ac.za/wac4/symposia/papers/s095wht1.pdf>

[R96] Riddley, Matt, *The Origins of Virtue*, Viking 1996.

[T01] Taylor, Alan, *American Colonies - The Settling of North America*, Penguin 2001.

[P89] Plattner, Stuart, *Economic Anthropology*, Stanford University Press 1989.

[W77] Wiessner, P. 1977. *Hxaro: a regional system at reciprocity for reducing risk among the !Kung San*. Unpublished PhD thesis:

University of Michigan.

[W82] Wiessner, P. 1982. Risk, reciprocity and social influences on !Kung San economies. In: Leacock, H. R. & Lee, R.B. (eds) Politics and history in band societies: 61-84. London: Cambridge University Press.

[W95] White, Randall, "Ivory Personal Ornaments of Aurignacian Age: Technological, Social and Symbolic Perspectives", Institute For Ice Age Studies,
<http://www.insticeagestudies.com/library/Ivory/Ivorypersonal.html>

[W97] White, Randall, "From Materials To Meaning", Institute For Ice Age Studies,
<http://www.insticeagestudies.com/library/materialstomeaning/index.html>

[W98] Winterhalder, Bruce, "Intra-Group Resource Transfers: Comparative Evidence, Models, and Implications for Human Evolution",
http://www.unc.edu/depts/ecology/winterweb/intra_group.html

[W02] Wilford, John, "Debate is Fueled on When Humans Became Human", New York Times, February 26th, 2002

Editor's note: Some links may be broken.

سپاسگزاری

از جروم بارکوو، اندرو اودلیزکو، بروس اسمیت، ک. اریک درکسلر، مارکوس کرومناکر، مارک ویلی، نورم هاردی و دیگرانی که به من کمک کردند، به خاطر ارائه نظرات بصیرانه‌شان سپاسگزارم.

ترجمه این مقاله توسط ضیاء صدر با شناسه توئیتر [ziya_sadr](#) و بازبینی ویراست اول آن توسط استمد دوئوم با شناسه توئیتر [estammadDoyom](#) و بازبینی و صفحه‌بندی ویراست دوم آن توسط «سایت منابع فارسی بیت کوین» انجام شده است.

منابع فارسی بیت کوین

ویراست دوم

بهار ۱۴۰۰

bitcoind.me

منابع فارسی بیت کوین

معرفی کتاب‌ها، مقالات، خودآموزها، و بطور کلی منابع آموزشی و کاربردی معتبر حوزه بیت‌کوین، اقتصاد، و حریم خصوصی که توسط علاقمندان و فعالان جامعه فارسی‌زبان بیت‌کوین تالیف یا ترجمه شده‌اند