

Specializace, výměna a komplexnost společnosti

Pro vysvětlení vývoje specializace, výměny a jejich vlivu na růst komplexnosti společnosti lze využít tři základní modely. První z těchto modelů počítá s vývojem obchodu jako hybatelem změn, kdy specializace a výměna jsou součástí samovolného růstu ekonomiky. Tento růst podporuje specializaci, neboť to umožňují požadavky trhu. S růstem dělby práce pak roste komplexnost společnosti. Tvůrcem rané podoby tohoto modelu byl Engels, který tvrdil, že technický pokrok umožnil výrobu přebytků. Specializace a dělba práce způsobovaly dělení společnosti, které vyžadovalo nastolení společenského řádu. Tím, kdo ho nastolil, byl stát. V rozpracovávání těchto myšlenek pokračovali například Millon, Evans a Zeitlin. Ekonomický model má tři charakteristiky. Za prvé, dělba práce existuje jak ve výrobě luxusního zboží tak zboží denní potřeby. Za druhé, trh zásobuje řadové občany i elitu. A za třetí, ekonomika je nezávislá na politice. Problémem tohoto modelu je však skutečnost, že rozvoj obchodu vyžaduje, aby země a práce byly chápány jako směnitelné komodity. To se ale zdá být možné pouze po dostatečné době vlivu státní moci. Kromě toho ekonomický model předpokládá hromadění profitu v rukách jednotlivců bez zásahu státu. Tyto úvahy upřednostňují model, ve kterém se směna, specializace a s nimi spojená komplexnost společnosti vyvine za podmínek extenzivních zásahů politických elit do ekonomiky (*Brumfiel – Earle 1987, 1-2*).

Další je model adaptační. Ten předpokládá zasahování politických elit do ekonomiky. Autorita vládce je přímo závislá na jeho schopnosti ovládat trh. Adaptační model má více verzí. První z nich chápe specializaci a vývoj směny jako část ekonomiky založené na redistribuci. Pro tu jsou ideální regiony s velkou diverzitou zdrojů. Úloha panovníka spočívá v zajištění přísunu jednotlivých zdrojů ve všech částech regionu, který ovládá. Akumulace těchto zdrojů mu pak umožňuje sponzorovat specializované řemeslníky a posilovat svou pozici. Dle Service byl na počátku vývoje systému redistribuce přesun komodit přes mikroenvironmentální hranice. To však není typické pro počáteční typy ekonomiky. Druhá verze počítá s rozvojem směny a specializace opět v regionech s velkou diverzitou zdrojů. V tomto případě ale vládce podporuje rozvoj tržní směny a specializaci výroby, která zajišťuje přísun daných komodit pro rostoucí počet obyvatel. Takovéto jednání elit bylo prokázáno například u Aztéků. Třetí verze adaptačního modelu formulovaná v roce Wittfogelem předpokládá centralizovanou správu výroby. Ta existovala kupříkladu v jižní Mezopotámii, kde extrémní podnebí vyžadovalo plánování využití práce a země. Poslední verzi adaptačního modelu popsal Rathje na příkladu klasických Mayů, kdy centralizovaná vláda podporovala dálkový obchod. Mayská elita organizovala obchodní karavany a produkci ceremoniálních výbav, základního mayského exportu. Dle Rathje tak zajišťovala běžným obyvatelům přísun zboží denní potřeby. K tomu ale podle Marcuse stačila místní produkce. S ohledem na tuto skutečnost přišel Flannery s alternativní možností, totiž, že dálkový obchod ve střední Americe v této době sloužil především k posilování dobrých vztahů mezi komunitami a k zajištění pomoci v případě krize. Flannery rozlišil účel a funkci obchodu, kdy účel představovala potřeba elity zajistit si potřebné symboly svého statusu, zatímco funkce spočívala v posilování stability regionu (*Brumfiel – Earle 1987, 2*).

Přestože mnohá tvrzení adaptacionalistů byla vyvrácena archeology a etnology, podpořila zároveň vznik studií o lokální produkci a zdrojích. Také prokázala, že centralizace vlády se projevovala ve změnách životních znaků a reorganizaci regionálního systému směny. Pravdivost adaptačního modelu ovšem zpochybňují případy, kdy moc elity rostla bez jejího sponzorování ekonomiky.

Třetí, politický model předpokládá, že vládce nedosáhl moci skrze podporu už fungujícího obchodu, ale byl přímo tím, kdo umožnil jeho vznik. V tomto modelu elity rozvíjí specializaci a výměnu k posílení své pozice. Přesun zboží od výrobce k vládcovi mu umožňuje vydržování administrativních specialistů, kteří se starají například o výběr daní a organizaci armády. Kromě toho elita může podporovat specializované řemeslníky a získat tak kontrolu nad produkcí určitého,

obvykle prestižního, zboží, které následně využívá k posílení svého vlivu. Politický model existuje v několika verzích lišících se ve způsobu, jak kontrola produkce nebo obchodu zvyšuje moc panovníka. První verze podporovaná například Webbem a Santleym spočívá na principu posílení moci skrze příjem z obchodu. Druhá, kterou zastával kupříkladu Kottak, vidí jako zdroj moci vládce monopolizaci určitého zdroje nebo výrobku. Třetí pozoruje růst moci vládce skrze manipulaci s bohatstvím a zvyšováním díky tomu svého sociálního statusu. Panovník může své postavení posílit využíváním symbolů náležících zahraniční, již etablované, elitě, nebo si přivlastnit určité posvátné symboly domácí společnosti. Navíc lze skrze přísun prestižního zboží získat klienty a spojence. Nedostatkem politického modelu je skutečnost, že v některých případech se komplexnost společnosti rozvíjela nezávisle na meziregionální výměně, stejně jako meziregionální výměna nemusela nutně podporovat větší komplexnost společnosti. Neexistuje tedy jasná souvislost mezi specializací, směnou a komplexností společnosti. K jejich pochopení je třeba pochopit základní pojmy (*Brumfiel – Earle 1987, 3-4*).

Prvními jsou prestižní zboží a zboží denní potřeby. Prestižní zboží představují rituální a vzácné předměty, zboží denní potřeby pak zahrnuje jídlo, oblečení a další věci nutné k životu. Vládce si musí zajistit přísun nejen prestižního, ale i běžného zboží, přičemž s růstem státního aparátu je potřeba stále více zdrojů. Kontrola nad produkcí a směnou zboží denní potřeby nad rámec panovníkových potřeb se vyskytla například v Mezopotámii, jinak se ale vládce snažil spíše kontrolovat produkci prestižního zboží, kdy skrze kontrolu jeho výroby a distribuce definoval svůj status a status ostatních. Prestižní zboží také mohlo sloužit k placení služebníků státu. Někdy se ovšem vyskytnou potíže při rozlišování prestižního zboží a zboží denní potřeby. Kupříkladu u Mayů měl obsidián v pozdní klasické fázi ceremoniální funkci, avšak v post klasické době sloužil již čistě utilitárně (*Brumfiel – Earle 1987, 5*).

Dalšími pojmy jsou specializace a závislí a nezávislí specialisté. Specializace předpokládá existenci jednotlivců produkujících zboží pro větší množství lidí. Dle míry specializace lze měřit úroveň ekonomiky. Na počátku je domácí produkce, na konci pak moderní industriální ekonomika. Problematiku specializace řešili například antropologové Balfet, Evans a Beaudry. Rozdíl v typu specializace spočívají v tom, zda je specialista závislý nebo nezávislý, jaký typ produktů poskytuje, jak vysoká je míra specializace a o jaký se jedná typ produkční jednotky. Nezávislý specialista se orientuje dle principů efektivnosti a záruky a jeho zákazníci je širší společnost. Specializace je výhodná v případě nerovnoměrné dostupnosti zdrojů nebo potřebě speciálních dovedností. Oproti tomu závislí specialisté poskytují své služby elitě nebo státu. Oba typy jsou ovlivněny možnostmi a potřebami svého okolí. S růstem potřeby určitého typu zboží vzrůstá počet potřebných specialistů k jeho výrobě. Například u Inků si zásobování rozrůstající se státní správy textilními výrobky vyžádalo vznik protoindustriálních dílen vyrábějících pro armádu a státní úředníky. Také platí, že u závislých specialistů je plná specializace častější než u specialistů nezávislých. Kromě toho závislí specialisté vyrábějí především předměty, které elitě dovolují kontrolovat válečnictví, výběr daní a rituál. Důvod vzniku obou typů specialistů tedy je odlišný, stejně jako jejich funkce ve společnosti (*Brumfiel – Earle 1987, 5*).

Základní a pokročilé financování představuje dva rozdílné způsoby, jakými může panovník podporovat své úředníky. Základní financování spočívá ve shromáždění potřebného zboží denní potřeby státem a jeho následném přerozdělení úředníkům, zatímco pokročilé financování využívá prestižního zboží jako měny, kterou platí úředníky. Hlavním problémem základního financování je náročnost přepravy. Přesto existovalo u mnoha společností, například u Inků nebo v Japonsku v 6. století. Čím je větší rozloha regionu, tím větší jsou problémy základního financování spojené i se složitostí shromáždění velkého množství zboží. Ve výsledku navíc správce využije velkou část výnosů spravovaného území pro vlastní potřebu. Jedním z možných řešení je správcům přidělovat usedlosti, které jim umožňují pokrýt svojí potřebu a v ideálním případě i vyrábět přebytky, které dále prodávají. Pro velké státní útvary ale představuje lepší možnost pokročilé financování, které zjednodušuje systém placení státních úředníků, především co se periferních částí území týče (*Brumfiel – Earle 1987, 6*).

V otázce specializace je problematickou specializovaná výroba a výměna běžného zboží. Ta se

nezdá být důležitou pro posilování pozic elity. Často se vůbec nevyskytovala, nebo například u Inků existovala bez větších zásahů státu. Zde vyvstává také problém redistribuce zboží denní potřeby, stejný jako u základního financování. Jiné formy směny jsou oproti tomu jednodušší. Z obtíží elity ovládat produkci a směnu zboží denní potřeby sice v případě krizové situace vyvstává mnoho nevýhod, na druhou stranu to vládcům zabraňuje tuto kontrolu zneužít ke svým cílům. I proto můžeme porozumět, proč kupříkladu pozdně klasičtí Mayové upřednostňovali systém reciprocity. Ale například v Mezopotámii přírodní podmínky vyžadovaly dlouhodobé plánování produkce a podporu těch oblastí, které nebyly soběstačné. Větší statky zajišťovaly ekonomickou stabilitu a růst populace umožňující vznik specialistů (*Brumfiel – Earle 1987, 6-7*).

Ovládání specializované výroby a výměny prestižního zboží představovalo pro politickou elitu způsob jak získat nárok na vládu a definovat své postavení. Ke tvorbě nerovných vztahů může však dojít i v případě, že výroba prestižního předmětu je univerzální a důležitým nástrojem moci daný předmět činí až jeho využití ve společnosti. Příkladem této varianty je výměna oděvů z palmy raffia mezi etnikem Lele ve východní Africe popsána Douglasem. Mladí muži v tomto etniku, kteří potřebovali oděv z raffie při každé změně svého postavení a statusu, vstupovali pod patronát mužů starších, kteří jim mohli těchto šatů poskytnout dostatek. Další nerovnost v případě univerzální produkce prestižního zboží vzniká, když určití jedinci začnou místní prestižní zboží směňovat za prestižní zboží z jiného regionu. To pak mohou využít k získání klientů. V severní Evropě v rané době bronzové vznikl odlišný systém použití prestižního zboží ke zvýšení svého statusu. Určité předměty jako bronzové meče, dýky a picí soupravy byly monopolizovány pouze malou částí populace a odlišovaly ji od zbytku společnosti. Moc se koncentrovala na několika klíčových pozicích, o které tito jednotlivci sváděli boj. To zároveň vyžadovalo uzavírání spojenectví mezi jednotlivými členy elity proti jejich soupeřům. Podobně tomu bylo kupříkladu u elit předaztéckého období ve Střední Americe. Vládce, který proklamoval svou moc nad určitým územím a lidmi na něm žijícími, musel zároveň hledat ty, kteří by za něj byli ochotni bojovat. A těm musel nabídnout odměnu za jejich služby. Proto byla důležitá patronace specializovaných řemeslníků a dálkový obchod (*Brumfiel – Earle 1987, 7-8*).

Snaha o kontrolu nad dálkovým obchodem šla velmi daleko kupříkladu na Havaji, kde náčelníci kontrolovali všechny kroky výroby a distribuce pláštěů z peří. To získávali formou tributu, dále podporovali specialisty vyrábějící pláště a následně finální výrobky nechávali distribuovat potencionálním spojencům. S vývojem státu se vyvíjel i stupeň kontroly výroby. Kupříkladu innský panovník dal přestěhovat tkalce z jejich původních komunit do administrativních center, aby zajistil zásobování rozsáhlého státního aparátu. V Japonsku 6. století existovala skupina závislých specialistů vyrábějících předměty pouze pro potřeby dvora a u Aztéků, přestože velká část výroby byla zajišťována nezávislými specialisty, byly předměty, které směl užívat pouze panovník (*Brumfiel – Earle 1987, 8-9*).

Význam prestižního zboží spočívá také v jeho symbolickém a ideologickém významu, kdy tato ideologie a symboly slouží jako integrační prvek. Ten je důležitý v případě změn starého společenského řádu. Výskyt nového stylu tak může být indikátorem změny ve společnosti. Příkladem stavu, v kterém elita potřebuje ospravedlnit své chování, je situace v Kamerunu po příchodu kolonizátorů, kdy místní náčelníci začali posilovat svou pozici skrze obchod s otroky, které mohli prodávat pouze náčelníkovi muži. To jim přinášelo profit a navíc dovoľovalo zbavovat se nepohodlných jedinců. Bylo ale nutné řadovým vesničánům dokázat, že tento obchod je v souladu s udržováním společenského řádu a nejde tedy o jeho znesvěcení. A právě v takovéto situaci lze využít služeb zkušeného řemeslníka, který na zakázku vytvoří předmět symbolizující pohled elity na svět. Úspěch ovšem vždy závisí na kvalitě díla a také velikosti společenské změny, které se jeho zadavatel pokouší dotáhnout (*Brumfiel – Earle 1987, 9*).

Zdroj: Brumfiel, E. – Earle, T. 1987: Specialization, exchange, and complex societies: an introduction, In: Brumfiel, E. – Earle, T. (eds.): Specialization, exchange, and complex societies. Cambridge, 1-9.