

文化人類學選讀

李亦國編

(二)

中華民國六十九年十月修訂三版

第二部 社 羣 關 係

經濟人類學的若干問題

徐 正 光

(一)

早期研究人類社會史的學者，對於遠古人類或與他們同時代的原始民族的經濟生活，有一個很嚴重的誤解，他們認為這些民族是生活在一種共產的或是前經濟(pre-economic)的狀態下。造成這種誤解的原因，可歸納為兩個。第一、有些學者過份接受了進化論的說法，認為原始人就像野獸一樣，在荒野裏成羣結隊的獵地取食，沒有一種私有財產的觀念；第二、這些學者常常以近代發展的經濟制度來看這些原始民族的經濟生活，以為這些民族並未具備現代經濟制度的特質，因之，認為原始人是前經濟的或無經濟的；這種誤解，在有關原始社會的文獻大量出現後，就再也站不住腳了。人類學家在這種誤解的澄清上，貢獻了最大的力量。

人類學家在作原始社會的研究的時候，始終就注意及經濟現象，不過早期的人類學家較偏重於「物質文化」或「工藝技術 (technic, gy)」方面，亦即他們將物質文化與工藝技術與經濟制度混為一談。現在的經濟人類學家則大致同意，在探討經濟制度的某些方面時，我們可能要考慮到物質文化或工藝技術，但是它們本身並非經濟制度；換言之，當人類學家應用傳統的人類學的理論與方法來分析經濟行為時，他們是將經濟行為視為社會行為或制度的一部份。這種新的觀點，是我們在進入下面的討論時，必須先認識清楚的。

經濟人類學的興起，除了人類學家的基本興趣外——人類學研究

的一個重要的特色，是將社會現象看成一個密切相關的整體，而經濟現象的研究，乃是了解整個社會生活的一個重要的環節；更重要的是來自最近對於「社區發展與經濟成長」的普遍興趣的影響。人類學家研究的對象一向以原始社會及一些小規模的社會 (small-scale societies) 為主，但是近半個世紀以來，由於西方社會的生活方式嚴重的影響了這些原始民族，使他們的社會生活發生了急驟的變化；而最近這些民族的紛紛脫離殖民政府的控制，新興國家首先必須面對的，就是如何解決殖民政府撤退後所留下的經濟脫節及普遍貧窮的問題，這種種的因素乃使得人類學的經濟現象的研究也快速的發展起來，經濟人類學就是這樣醞釀出來的。

上節的陳述已暗示着人類學家所研究的領域已經不再是以前那種變化較緩慢，較同質的社會；人類學家在面對這些新的，日益複雜及急驟變化的社會時，與別的社會科學家——特別是經濟學家——研究經濟發展的問題上，該如何調整他們的步伐，以增進彼此的了解，同時促進經濟發展及經濟人類學這門學問的成長，這是經濟人類學者爭論不休的問題。本文擬就下面三個主題：(1)傳統經濟制度的研究，(2)經濟成長與社區發展，(3)經濟學與經濟人類學，介紹人類學家對經濟現象研究的貢獻。

(二)

一九五七年，經濟史家波拉尼 (Karl Polanyi) 與其同事人類學家亞倫斯伯 (Arensberg) 及經濟學家皮爾生 (Pearson) 將他們在哥倫比亞大學的討論，編成『早期帝國的商業與市場制度』 (Trade and Market in the Early Empires) 一書，在該書中，波拉尼將人類的經濟分配制度分為三種，(1)互惠的交換 (reciprocal exchange)，(2)再分配的交換

(redistributive exchange)，(a)市場交易 (market exchange)。所謂互惠的交換是指以社會的義務作為交換貨物及勞力的基礎，其目的並非為了物質上的獲利。這種制度在簡單的社會中最為常見。再分配的制度，主要見之於政治組織較為發達的階層化的社會中，該社會或該部落的人們以一定量的物品或勞務匯集於社會的領袖或部落的首長，然後再由他們以慷慨及施恩的方式，將其重新分配給整個社會。波拉尼的第三種分配制度為市場交易，其交換的動機是基於追求物質上的最大獲利；交易的進行，全靠市場的物品與勞務的供求的波動。波拉尼指出這三種制度是整合社會的最重要的力量。

在討論這三種分配制度時，波拉尼更提出了嵌入的觀念 (embeddedness)，在市場的交易中，買者與賣者之接觸，是基於一種非個人的關係，他們所關心的是如何以最有利的條件來獲得最大的利潤，而不涉及道德的裁判及社會義務的履行；換句話說，商業交易行為的進行獨立於其他社會的活動。波拉尼稱這種不涉及個人關係的分配型態為不能嵌入的制度。互惠與再分配的制度則與市場的交易制度有顯著的不同的，後者顯然嵌入於社會關係中，交換的進行常牽涉到兩個交換者之間所表現的非經濟性的角色。

波拉尼的這三種分類，為經濟現象的研究提供了最有價值的分析工具，但是其缺點也是極為明顯的。第一、也許是為了研究上的方便，波氏武斷的將三種分配制度歸諸於三種社會（原始社會，遠古帝國及現代社會），其實它們是普存於任何社會的。即使是在市場經濟控制的現代社會中，互惠及重分配的制度也甚為常見，節日之彼此互送禮物以及政府將所抽的稅用之於社區性的建設皆是；原始社會雖以互惠及重分配的制度為主，但是市場的交易也並非沒有，這在我們下面將提到的研究中將會論及 (Smelser, 1959)；第二、波氏的分類似乎忽

略了經濟人類學研究的另一個重要的領域——鄉民社會 (peasant society)。基於這個原因，波氏理論的發揮者 Bohannan, Dalton 遂在他們一九六二年合編的非洲的市場制度 (Markets in Africa) 一書中，以市場為分類標準，將人類的經濟分為三個範疇：(1)無市場的經濟 (marketless economies)，(2)市場邊緣的經濟 (peripheral market economies)，(3)市場操縱的經濟 (market-dominated economies)。無市場的經濟略等於波拉尼所謂的互惠的交換經濟，市場控制的經濟即為市場交易的經濟。在無市場的經濟中，由於缺乏共同的交換媒介——現代經濟中的貨幣，具有交換 (exchange)、價值的標準 (standard of value)、支付的手段 (means of payment) 等多種功能——不同領域的物品往往難以溝通，而特殊的貨幣 (special purpose money) 也就僅能作有限的使用，因此，缺乏市場的經濟，他們又稱為多中心的經濟 (multicentric economies)；而使用一種多功能的貨幣 (general-purpose money) 作為交換媒介的經濟又稱為單一中心的經濟 (uni-centric economies)；介於這兩種之間的市場邊緣的經濟，就是我們所謂的鄉民經濟。鄉民經濟的特徵是一些生產的要素（土地、工具、勞力、資本）以及一些物品可以在市場獲得或販賣，但是市場的存在與否，並不嚴重影響鄉民的生活；而且這種市場的存在是高度社會化的，人們在市場上的活動與其說是為了達到物質需要的滿足，毋寧說是它扮演了更多的社會功能，因此這種制度是附屬性的。

人類學家所研究的原始及鄉民社會的經濟現象，當然要比上面的分類複雜得多，但是，根據這些分類來了解這些社會的經濟現象，卻是極方便的。

(三)

馬林諾斯基(Bronislaw Malinowski)在人類的發展史上，佔有極重要的地位，由於他的天才以及他近乎完美的田野調查的技巧，使他在人類學的許多方面都具有特殊的貢獻。一九二二年，他將在新幾內亞的調查寫成「西太平洋的航海者 (Argonauts of the Western Pacific)」。在這本書中，他首次利用功能理論來組織及分析他在超布連島(Trobriand Island)所收集的材料，成為社會人類學賴以開創的基石；在另一方面，他將超布連島人的經濟行為與其他社會行為聯繫起來討論，他認為原始經濟，只是其他社會行為——如親族制度、權力結構及象徵行為——的一種反映，人們之所以有經濟行為，其目的在維繫及完成人際間的關係或責任，因此原始社會的經濟行為絕不能以現代經濟學的理論及眼光來研究。馬氏的這種看法，成了後來形式論派(Formalist)與實質論派(Substantivist)的經濟人類學者爭論的焦點，而他有關超布連島人的 Kula 制度（一種相互贈與的儀式）的研究，也成為經濟人類學者必讀的經典。

在一九一四年——一九一八年，馬林諾斯基調查期間，超布連島人並未受到西方世界的影響，因此保持了很完整的原始社會的面貌。超布連人沿海者以捕魚為生，內陸居民則以種山羊為主，沿海的漁民與內陸的農民彼此結成合夥的關係(partner relationship)，以交換農產及漁獲。漁民在獲得農產品後，常舉行 Gim wali 的儀式（也是一種基於社會義務的相互贈與的行為），將農產品分贈給親戚及鄰居，農民也同樣的將其帶回的魚，在 Gim wali 的儀式中分贈。

最能夠說明互惠的交換制度的是超布連人的 Kula 制度與 Gim wali 的儀式。兩者雖同為相互贈與的行為，但是表現方式却有不同。第一，Gim wali 所交換的漁獲及山羊，為日常生活的物品，而 Kula 所交換的為代表聲望及象徵性價值的東西，馬林諾斯基稱為 vaygu'a。

vaygu'a 分爲兩種，其一爲 Soulatu，是由紅貝殼串成的項鍊，另一爲 mwalia，爲白貝殼做成的手鐲；前者是以順時鐘的方向進行交換，後者則反其道而行，因此自然的形成了 Kula 圈。

第二、Kula 的交換，除了在島內的進行外，航海於附近島嶼的龐大船隊乃其特色，領航者常是一黨具世俗性及宗教性的領袖。船隊在出發前，常舉行隆重的巫術儀式，以保證航海的安全。禮物的交換通常在公開的場合舉行，在交換的過程中，必須嚴格遵守 Kula 的儀式及一些禁忌，彼此說些祝禱的話，以加強贈與儀式的隆重性及彼此的互賞。因此參與 Kula 交換的人須具有足夠的禮儀及巫術的知識。一個年輕人多半是從父親及舅舅那兒得到巫術的知識及用以作爲 Kula 交換的禮物。交換的合夥人或爲父親所傳下，或由自己選擇；建立合夥的條件是送給他們一件禮物，接受禮物的合夥人必須償還象徵同等地位的禮物，通常是手鐲及項鍊的交換，如果第二年接受禮物的合夥人，不能償還同等地位的禮物時，則他必須贈與一些象徵性的禮物，以表示尊重他的承諾，因此在正式的交流行爲開始前，常有一些中間的交換。這種交換制度是一代傳一代的，因此合夥人之間的關係也是代代相傳。

前面講過，在 Kula 儀式中相互贈與的物品，都是只具望望及儀式價值的，它們可能因爲時常攜帶而受磨損而變得老舊，但是因爲它們都有其歷史及一些多采多姿的故事，因此擁有這些東西越多的人，其望望愈高。在維布連島，累積這些飾物的方法是來自 urigu 的儀式。urigu 是一種母舅對於姊妹丈夫贈送禮物的儀式，維布連人的盛行多妻，可能爲這種借 urigu 以累積飾物的結果。每個參與 Kula 儀式的人都有一些數目的合夥人，合夥人數目的多寡全視一個人的進取心及地位而定。

除了 Kula 的交換外，他們也在航海訪問到的島嶼上發生一些貿易的行為，貿易的對象是島外人以外的人，這種貿易純粹是商業行為，是可以講論價值的。

另外，再分配的現象也見之於紐布連人，據馬林諾斯基的報導，紐布連島人每年必須貢給酋長二萬鎊的山芋；事實上，酋長一年根本消費不了那麼多，也無法長久保存及大量販賣，因此只好又將其慷慨的再分給人民，再分配的制度是維持酋長地位的一種手段。

(四)

上面我們談到的是，互惠的交換制度在原始社會中運作的情形，我們注意到，在原始社會中，經濟行為與其他社會行為在功能上是如何的密切相關，他們在互惠的交換行為中所追求的並非是物質上的最大獲利，而是社會性的及儀式性的聲望與價值的滿足。這種將物質及實際上的價值轉變為儀式性價值的現象，在人類學的文獻上是極為常見的，不過，最著名的例子，莫過於西北美印第安人 Potlatch (誇富宴) 的制度了。

瓜求圖印第安人 (Kwakiutl Indians) 是與美國人類學大師波亞士 (Franz Boas) 的名字密不可分。波亞士寫了許多有關瓜求圖人的著作，但是他本人並未將瓜求圖人的 Potlatch 制度作一理論的分析；一九五〇年，Helen Codere 才根據波亞士的資料將 Potlatch 制度作詳盡的研究；本文所引據的資料是 Stuart Pidock 所寫的南瓜求圖人的 Potlatch 制度「新探」一文 (1968)。

瓜求圖人世居於英屬哥倫比亞的溫哥華 (Vancouver) 島，瓜求圖人所居住的地區，陸地上動物成羣，海上則各種漁類麇集，因此他們只須以極少的勞力就可以獲得最大的物質上的舒適，他們可以說是全

世界生活水準最高的民族之一。

瓜求圖人是對社會地位着迷的民族，追求高的社會地位是促進經濟行為的最大的動力，誇富宴即為達到高的社會地位的手段。

在冬天的時候，瓜求圖人很少從事生產性的活動，因此儀式性的行為及財富競賽的活動到處可見。Potlatch 通常是指不同地位者的財富競爭，挑戰者是為了打敗對方而獲取被挑戰者的地位，被挑戰者為了保持他的地位以及祖先承襲下來的光榮，必須接受挑戰並拿出更多的財產以擊垮對方。財富競賽通常是在下列的情況下舉行：在喪禮期間或喪禮後，繼承者準備接替死者的地位時；當某一個人希望公開宣佈他的接替者時；當社區中的某一個人新擁有某種地位時，例如某一個人到了他的青春期，訂婚或結婚時，或是青年男女進入秘密社會時；或當一個人想與其敵人和平相處時，都可以舉行 Potlatch 的儀式。舉行 Potlatch 儀式時，同部落或不同部落，同親族羣或不同親族羣的人都來參加，主人除了當眾展現他的財富或毀棄他的財富外，並舉行盛大的宴會及贈與，每一個參與者都是新的社會地位的見證者。

Potlatch 儀式用以競爭的東西，為用柏樹皮或動物的皮縫成的毛氈及上面雕有神像及持有者標幟的銅桿，銅桿的儀式性的價值比毛氈要高得多，當競爭者之間的毛氈數目太多時的，常可以一個銅桿代表某一數量的毛氈。

Potlatch 制度最富刺激性的，當然是在財富競賽的時候，有些學者只注意到 Potlatch 制度毀棄財物的負的一面，因此就批評 Potlatch 是一種愚蠢的，浪費的行為，例如著名的經濟學家 Samulson 教授就曾這樣批評 Potlatch 的制度「……有些部落不願累積財富，他們把財富在 Potlatch——一種喧鬧的慶祝儀式——中贈送或犧牲掉當成樂事」，又說：「這種行為也不是想在某種競爭中獲得某種利益的行

爲」；對於一個深切了解Potlatch制度的人類學家來說，上述的看法或解釋實在是錯誤的，拋開Potlatch的其他社會功能不談，單就財富競賽這件事情來說，我們有證據說，瓜求國人缺乏得利之心嘛。他們是不願意累積財富嗎？很顯然的，事實剛好相反。瓜求國人實在是不缺乏得利性的競爭的，只是他們處心積慮想得到的，並非是物質上的滿足，而是非物質的聲望及社會地位；而爲了達到這個目的，他們必須長久的及辛動的累積起可觀的財富（累積財富的方法是依賴瓜求國人的父系繼嗣羣（numayu）的互相幫助）；尤有進者，這些物品的贈與常建立起一種複雜的借貸關係，這些物品在以後必須歸還，而且可能還要加上一些利息，因此這些物品的轉移可以刺激更多的生產（Firth: 1963）。

（五）

在討論Kula與Potlatch制度時，我們發現紐布連人與瓜求國印第安人對於財富有相似的看法，即物品之價值常因其伴隨的社會行爲的不同而有貴賤之分；換句話說，他們常將物品分成不同的範疇，每個範疇有其不同的價值判斷，這種現象在原始社會也是極爲普遍的，這就是我們上面曾提的多中心的經濟制度。在有些社會，這些範疇是自然分開的，雖然在多數的多中心經濟的社會裏，已經多少有一些可以將其範疇的物品，轉換爲另一範疇的制度化的方法，下面我們以非洲的提夫（Tiv）人爲例說明之（Bohannan 1959）

提夫人的物品可分爲三個範疇，第一種範疇的物品，提夫人稱爲yisgh，包括食物、傢俱、農業用具以及可以改造爲上述物品的東西。在這個範疇，傳統上，由於缺乏任何類似金錢的東西，一切物品分配是經由贈與及物物交換的方式進行；市場制度傳進來後，提夫人能在

市場上交換所需要的物品，現在也已有商人買賤賣貴，活躍其間，市場的供求律慢慢控制了食物的交換。

第二個範疇的物品，包括奴隸、牛隻，儀式性的地位、醫藥、巫術及銅棒等等，這些物品是不進入市場的，這種物品的轉移，大多數是發生在舉行儀式的時候，提夫人稱這個範疇的物品及行為為shagba，其意略如聲望（prestige）。在此範疇中，銅棒幾乎具有貨幣的一切功能，因此可以稱為多目的的貨幣，但是它使用的範疇極窄，而且這種範疇的經濟與生計的物品及其市場分開。在與歐洲人接觸後，銅棒也偶而進入市場，但是只作為支付的手段，而非交換的媒介及評價的標準；由於這個範疇的物品具有極複雜的行為及道德標準，因此絕對沒有人以奴隸換取食物，而且除非在萬分困窮的情況，也無人以銅棒換取食物。

最高的及最有價值的範疇為對女人的權利。在歐洲人到來以前，真正的婚姻是交換婚，兩個羣體的男人互換女人為妾；為了保證互婚義務的履行，地方性的父系世系羣組成了監護的團體，而團體中的男人都成為監護者，當被監護的女人逃跑或私奔時，對於監護羣即發生了一種債務關係，這種債務往往延至二、三代，最簡單的付清債務的方法為將私奔者的女兒送回原來的監護羣，對女人的權利不能以其他的物品來交換，女人的唯一代價為另一個女人。

提夫人清楚地分別不同範疇的物品，而且對不同範疇的物品有不同的道德判斷，物品的交換大多局限於同一範疇，只有極少數的情況下，才發生不同範疇物品的交換。這兩種交換對提夫人具有不同的道德意義，同一範疇內的交換——特別是食物的交換不會引起道德的制裁；範疇間的交換則不然，當一個人以較低範疇的物品換取較高範疇的物品時，並非誇耀其市場的運氣，而僅表現其強烈的野心及生活的成

功；反之，如果以高範疇的物品換取低範疇的物品時，則常以一些說辭來文飾，例如說，親族急需這些較高價值的物品。提夫人認為以食物換取銅棒是好的，而以女人換取牛隻及銅棒的行為，則被認為是最可羞的；將生計的物品轉換為聲望的物品，或以前兩者換取女人是提夫人經濟努力的目標。

(六)

在談過了超布達人的 Kula，瓜求國人的 Potlatch 制度及 Tiv 人對於財富的看法後，我們再來談談新幾內亞的卡布谷人 (Kapauku) 的個人主義的經濟 (Pospisil, 1963: 5-31)

到目前為止，我們描述的重點一直在強調，原始社會中有一些與現代市場經濟極為不同的特質存在，即在原始社會中，支配經濟生活的原則是基於社會義務的互惠交換，而市場的供求律在社會生活上是微不足道的；這種過份強調原始經濟與現代經濟的不同的說法，為博斯皮塞爾 (Pospisil) 所反對，至少，博氏認為在原始經濟這個大的範疇內的不同，與原始與現代經濟兩個範疇間的不同，同樣的重要。

博斯皮塞爾認為卡布谷人的經濟在許多方面是與資本主義的經濟相似的，他們有累積財富的強烈動機，因為財富上的成功，可以帶來聲望與權力。一個人的聲望並非像瓜求國人一樣是由於他的消費行為的表現，而是來自權力，而取得權力的方法是盡量將其財富貸放出去。一個人的成功，是努力生產及售賣紅薯以購買猪隻，並用猪隻去買更多的妻子，太太們則努力地生養小孩或人力以便生產更多的紅薯。貸款行為在卡布谷極為普遍，貸款之利息，是補償別人拒不歸還的危險，而非因其促成流通的損失；由於貸款之償還並無法律上的約束力，因此富人們只貸款給那些值得信賴的人們。卡布谷人參與廣泛的

國內及國際的貿易，而以貝幣作為商業的媒介（在卡布谷，任何東西都可以貝幣購得，因此貝幣有一般貨幣所具有的功能）。物價的波動，有時是供求變化的結果，有時則為大頭們 (big men) 的操縱。不同的地區、物品有不同的價格，人們常從廉價的市場購買物品，而以高價賣到別的市場去；市場的買賣行為是最重要的交換，卡布谷人具有甚高的獲利動機，以社會義務相互贈與的行為，在卡布谷並不常見，這種對於財富，貨幣及商業的強調，組成了卡布谷人的個人主義的經濟。

最能說明卡布谷人的個人主義經濟的是博氏在作調查時所目擊的一件事。

卡布谷人很早就被教以私有財產及經濟獨立的觀念，大約在十歲左右，作父親的就分給小孩一塊地，並鼓勵小孩以自己的努力去賺取收益，父子之間彼此借貸的行為是極普通的。有一天，博氏走過一家門口時，忽然聽到一個人被打的哭叫聲，乃進房查看，原來是一個十一歲的男孩正在斥責及鞭打他的父親，再探聽的結果，原來是老子欠了兒子兩個貝幣不還。在卡布谷社會，欠債不還的情況下，債主有權責罰他的欠債者，但是責罰過後，借貸的關係就此一筆勾消。當小孩氣沖沖的走後，這個欠債的老子破涕為笑，他向博氏表示，他以這麼輕微的代價，就掙賺了兩個貝幣；而且以擁有這樣一個兒子自傲，「此子將來必為一成功的商人，因為他已習知不能輕易的相信別人」，這位父親滿懷欣慰的說。

博斯皮塞爾的卡布谷人的研究，在經濟人類學上引起了很有趣的爭論。極端的主要採用經濟學的理論來研究原始及小規模經濟的學者，看到博氏的著作後，如獲至寶，認為這是他們主張的最有力的證明；在另一方面，反對採用經濟學理論的人們則批評，博氏忽略了卡布

谷人的經濟與現代資本主義經濟的重要不同，而且博氏將價值觀念上的相似性與結構上的相似性混為一談。但是不管贊成者也好，反對者也罷，市場的供求原則與市場的心態，影響了卡布谷人的社會生活是極為顯然的。

(七)

以上各節，我們描述的對象，大致以原始社會為主。但是，在本文的開頭，我們曾指出鄉民社會的研究，亦為近來人類學的重要領域之一。鄉民經濟與原始經濟有其重要的異同。兩者都只有較簡單的技術與分工，一般說來，生產的規模都極小；兩者的不同，在原始社會，經濟的活動是為日常的消費而生產，即有盈餘，也以互惠的交換方法以盡社會的義務及道德的責任；在鄉民社會，則以生產的剩餘或是專門生產某種作物以應市場之需，並從市場帶回他們自己不能生產的物質，而由於市場的關聯，使他們與國內或國際的商業產生密不可分的关系。（事實上鄉民社會在性質上，就是一個大社會的一部份，它在社會、文化及經濟上與後者有密切的相關）。因此我們可以說，原始的經濟，是自給自足的生計經濟（subsistence-oriented economy），而鄉民經濟則逐漸從生計經濟演變為市場經濟（market-oriented economy）。

自波拉尼與其同行出版「早期帝國的商業與市場」一書後，經濟人類學有關市場制度的研究大為激增，本節擬就鄉民的市場制度這一個方面，舉一些重要的研究作簡單的介紹與描述。

(1) 海地(Haiti)的市場制度(Mintz, 1873)

耶魯的人類學家西德尼敏司(Sidney Mintz)是中美洲的專家，其中尤以海地市場制度的研究著名於人類學界。據敏司的估計，在海

地三百五十萬人口中，有六萬五千為市場商人，其餘婦女又佔五萬人，因此婦女的參與市場交易為海地社會的一個特色。

海地的市場結構，是由一些大的貨物集散地所組成。通常一個市集，可連結附近三百村落的物品買賣，市集與鄉村之間，有極方便的交通來往運輸。這些市集通常是一個星期一次，而且在一個星期內輪流在不同的市鎮裡出現，因此當某一個地方有市集時，他們或來這兒買一些便宜的物品再以貴的價錢賣到別的市集去，或是從別的市集買貨品，到這兒來販賣。

在市集裡，除了流動性的商人外，有些是賣農產品的農夫，有些人則從事小販製造的販賣，有些人則作大宗貨品的批發；每一種商業行為，都需要不同的資本投資，許多商人由於有限的資本及售賣地方性的物品，因此只能在極有限的範圍內活動。換句話說，商人活動範圍的大小與他們的財富以及能否成功的借貸有關。

在市集裡，追求最大的利潤本為商人所企求的目的，但是，由於競爭的激烈，以及市場的波動不定，使商人與顧客，農人與批發商之間建立了極複雜的商業性的互惠關係，這種關係在海地稱為 *Pratik*。商人們給予顧客以優待的價格，並准予貸款及餘欠的權利，而顧客則以購他們的商品為保證。*Pratik* 關係的建立，保證了交易的安全，也消除了一些無法控制的市場情況的風險；從農人，他取得了一定的物品；從批發商，他得到了一些錢財上的支持，並以之擴張營業，這種以類似互惠的交易關係來平衡市場的供求原則的現象，是鄉民經濟最重要的特徵。

海地的市集制度是適應小規模交易的一種方法，因為農人們只有極有限的收入，也僅能購買極少量的東西；再者，海地有極稠密的人口，農民只能在狹小的耕地上，生產有限的產品，由於這種資源的欠

缺，使市場的商品，只能涓涓滴滴的流動。

(2) 杜威(Alice Dewey)的爪哇市場制度的研究(1963)

爪哇的市場制度與我們前面所舉的海地的例子，極為相似，但是，有一點重要的不同，那就是爪哇是一個多元的經濟(plural economy)。中國人之參與市場的競爭，使爪哇的市場顯得更為複雜。

在東南亞，中國人傳統的人際關係的結構，是使他們能在商業上獲得成功的最重要的原因。充裕的資本及靈活的組織，再加上他們較廣的經濟接觸，因此，中國人在爪哇所經營的是以資本為中心(capital-intensive)的大規模商業，他們是一些地方性的市場與一些大的商品中心的中間人，他們批發爪哇人生產的作物，並將國外的輸入品轉售給地方的商人。

爪哇人大都為流動性的小販(peddler)，各自獨立的在地方性的市集(bazaar or pasar)，經營小額物品的買賣。通常他們是將地方性的作物收集或集中，然後轉賣給中國商人，或從中國商人那兒獲得本地不出產的物品，零售給本地人。大多數的物品的零售，只能小規模的經營，只有在這種小額的零售上，爪哇人才能與中國人競爭。由於消息的不靈及交通的不便，不可能經營大規模的交易組織，爪哇人則以他們自己的努力來補充資源不足的限制。

爪哇人缺少氏族，階級制度(caste)，年齡組合及其他可以使許多人聚集在一起的羣體。血親及雙系的親族關係的鬆懈，也不可能組成商業的羣體。在鄉村，由於人口的穩定及彼此相互熟悉，建立經濟上的互賴，商人在作買賣時，除了顧及利潤外，也須完成社會的義務。這種基於社會的互惠的經濟行為，只有在鄉村地區才有可能，一旦人們在超地域性以及不屬於自己的社區活動時，這種非正式的制裁力量就失去作用了。