



سازمان اسناد و کتابخانه ملی
جمهوری اسلامی ایران

پول

تاریخچه مختصر

یووال نوح هراری
مترجم: مهدی نمازیان



نشرنون

۱۳۹۸

فهرست

فصل اول

عطر پول ۹

فصل دوم

آیین سرمایه‌داری ۳۷

فصل سوم

گسست بزرگ ۸۵

عطر پول

در سال ۱۵۱۹، هرنان کورتس^۱ و گنکیستادورهایش^۲ به مکزیک، که تا آن زمان یک جامعه انسانی منزوی و در حاشیه بود، حمله ور شدند. آرتکها^۳ — نامی که بومیان آنجا بر خود گذاشته بودند — به سرعت متوجه شدند که بیگانگان علاقه عجیبی به نوعی فلز زردرنگ نشان می‌دهند و درحقیقت چنین به نظر می‌رسید که آن مهاجمان غریبه هرگز از صحبت کردن درباره آن فارغ نمی‌شدند. بومیان با طلا بیگانه نبودند — طلا خوش‌رنگ و کار کردن با آن آسان بود و بومیان آن را در ساختن مجسمه و جواهرات به کار می‌بردند و هرازگاهی از گرد طلا به‌عنوان واسطه تبادل استفاده می‌کردند. اما زمانی که یک آرتک به دنبال خرید چیزی بود معمولاً از کاکائو، تیر یا پارچه برای پرداخت وجه استفاده می‌کرد. از این رو، دل مشغولی اسپانیایی‌ها نسبت به طلا توجیه‌ناپذیر می‌نمود. اما چه چیزی در مورد یک فلز غیر قابل خوردن و نوشیدن و بافتن چنین مهم بود؟ فلزی سست‌تر از آنکه بتوان ابزار یا جنگ‌افزاری از آن ساخت. وقتی بومیان از کورتس دلیل علاقه وافر اسپانیایی‌ها به طلا را جویا شدند، او پاسخ داد: «من و سپاهیانم از یک

۱. Hernán Cortés؛ سردار اسپانیایی، فاتح امپراتوری آرتک در قاره آمریکا — همه پانوشتها

از مترجم است.

۲. سربازان، کاشفان و مخاطره‌جویان سده‌های پانزدهم و شانزدهم که سرزمین‌های زیادی را تحت سلطه امپراتوری اسپانیا درآوردند.

۳. Aztecs؛ تمدنی سرخ‌پوستی در مکزیک.

بیماری قلبی رنج می‌بریم که تنها علاجش طلا است.»

البته در جامعه آسیایی - آفریقایی که اسپانیایی‌ها به آن منتسب هستند دل‌مشغولی نسبت به طلا امری همه‌گیر و شایع بود. حتی پرحرارترین مخالفان نیز میل هوس‌آلودی به طلا داشتند و هنگام مواجهه با این فلز زردرنگ بی‌خاصیت دست و پای خود را گم می‌کردند. سه قرن پیش از تسخیر مکزیک، نیاکان کورتس و لشکریانشان یک جنگ خونین مذهبی را علیه نظام‌های شاهنشاهی مسلمان شبه‌جزیره ایبری^۱ و شمال آفریقا به راه انداختند. پیروان مسیح و پیروان الله هزاران تن از یکدیگر را به قتل رساندند، زمین‌های کشاورزی و باغستان‌ها را با خاک یکسان کردند و شهرهای آباد را به ویرانه‌هایی پرخاکستر بدل ساختند - جملگی در جهت افزایش عزت و اعتلای نام مسیح یا الله. اما هنگامی که مسیحیان در پیکار با دشمن به تدریج غالب شدند و دست بالا یافتند، کامیابی‌ها و پیروزی‌هایشان را نه تنها به واسطه تخریب مساجد و بنا ساختن کلیساها بلکه با ضرب سکه‌های جدید طلا و نقره برجسته کردند، سکه‌هایی که مزین به نشان صلیب بود و جمله‌هایی در شکرگزاری از خداوند برای کمکش در مغلوب ساختن کفار بر آن نقش بسته بود. با وجود این، به موازات ایجاد واحد پول جدید، فاتحان نوع دیگری از سکه هم ضرب کردند که میارس^۲ نامیده می‌شد و پیام متفاوتی را به همراه داشت. این سکه‌های مربع‌شکل که فاتحان مسیحی آن‌ها را می‌ساختند به یک متن رایج عربی مزین بود که ادعا می‌کرد: «خدایی جز الله نیست [لا اله الا الله] و محمد پیام‌آور اوست [محمد رسول الله].» حتی اسقفان کاتولیک ملگای و اگد^۳ نیز از مروجان این سکه‌های معتبر اسلامی بودند

۱. Iberia؛ شبه‌جزیره‌ای در جنوب غربی اروپا که امروزه کشورهای اسپانیا، پرتغال، آندورا و منطقه جبل طارق را در بر می‌گیرد.

۲. millares؛ در زبان اسپانیایی به معنی هزار(ان).

۳. Melgueil and Agde؛ ناحیه‌ای در فرانسه امروزی که زمانی قلمروی امپراتوری کارولنژی بود.

و ترسایان پارسا با میل و رغبت از آن سکه‌ها استفاده می‌کردند.

از سوی دیگر، در میان مسلمانان نیز رواداری، مدارا و تمایل به همزیستی مسالمت‌آمیز افزایش یافت. تجار مسلمان که در شمال آفریقا به کسب‌وکار مشغول بودند از سکه‌های مسیحی مانند فلورین فلورانسی، دوکات ویزی و جیلیاتوی ناپلی استفاده می‌کردند. حتی فرمانروایان مسلمان که علیه کفار مسیحی حکم جهاد می‌دادند از دریافت مالیات به شکل سکه‌هایی که ادعیه توسل به مسیح و مادر باکره‌اش بر روی آن‌ها نقش بسته بود استقبال می‌کردند.

قیمتش چند است؟

جوامع شکارچی - گردآورنده^۱ پول نداشتند. هر گروه برای خود شکار می‌کرد، گرد می‌آورد و تقریباً هر آنچه را نیاز داشت - از گوشت گرفته تا دارو و پافزار و وسایل سحر و جادو - خود تولید و فراهم می‌کرد. امکان داشت که اعضای مختلف هر گروه در کارهای متفاوتی خیره باشند اما کالا و خدماتشان را از طریق یک نظام اقتصادی مبتنی بر خدمت و تعهد به هم‌نوعشان عرضه می‌کردند. دادن یک تکه گوشت به‌صورت رایگان توقع معامله به مثل (مانند ارائه خدمات درمانی رایگان) را به همراه داشت. گروه از نظر اقتصادی مستقل بود و موارد بسیار نادری پیدا می‌شد که ممکن نبود آن‌ها را به‌صورت محلی تأمین کرد.

صدفها، رنگ‌دانه‌ها، افسیدین^۲ و امثالهم را باید از غریبه‌ها تأمین می‌کردند. این امر معمولاً از طریق معامله‌ای ساده محقق می‌شد: «ما به شما صدفهای زیبا می‌دهیم و شما به ما چخماق اعلا خواهید داد.» با آغاز انقلاب نوسنگی^۳ این شرایط اندکی تغییر یافت. اکثریت به زندگی در جوامع کوچک و صمیمی ادامه دادند. هر دهکده‌ای مانند گروه شکارچی - گردآورنده تبدیل به یک واحد اقتصادی خودکفا شده

1. HUNTER-GATHERERS

۲. obsidian؛ نوعی سنگ آتش‌فشانی. بشر در عصر حجر از آن برای ساخت سلاح استفاده می‌کرده است.

3. Neolithic Revolution

بود که به واسطه خدمات و تعهدات متقابل و البته اندکی مبادله پایاپای با بیگانگان به بقای خود ادامه می‌داد. شاید یک روستایی علاوه بر ارائه خدمات درمانی به‌طور ویژه در کفاشی مهارت داشت، در نتیجه روستاییان به هنگام بیماری یا پابرهنگی می‌دانستند باید سراغ چه کسی را بگیرند. اما روستاها کوچک بودند و اقتصادشان محدود بود. بنابراین، از نعمت کفاش یا پزشک تمام‌وقت محروم بودند.

پیدایش شهرها و رژیم‌های شاهنشاهی و بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقل فرصت‌های جدیدی را برای کار تخصصی به ارمغان آورد. شهرهای با تراکم جمعیت بالا نه‌تنها برای کفاشان و پزشکان حرفه‌ای بلکه برای نجاران، کشیشان، سربازان و وکلا اشتغال تمام‌وقت ایجاد کرد. دهکده‌هایی که به شراب، روغن زیتون یا سرامیکشان شناخته می‌شدند پی برده بودند که کسب تخصص و مهارت انحصاری در آن محصول و معامله آن با دیگر جوامع برای کسب کالاهای مورد نیازشان به نفع آن‌ها خواهد بود، امری که معقول بود و بسیار سودمند افتاد. خاک‌ها و اقلیم‌ها با هم متفاوت هستند، پس چرا زمانی که می‌توان شرابی بهتر را از مکانی تهیه کرد که خاک و اقلیمش برای پرورش درخت انگور مناسب‌تر است باید به دنبال شراب معمولی حیاط‌خلوت خانه بود؟ اگر از خاک حیاط‌خلوت شما می‌توان کوزه‌ها و گلدان‌های محکم‌تر و زیباتری ساخت، می‌توانید به فکر معامله باشید. از این گذشته، شراب‌سازان و کوزه‌گران ماهر و تمام‌وقت، سوای پزشکان و وکلا، می‌توانند مهارت خودشان را در جهت منافع دیگران ارتقا دهند. اما تخصص مشکلی را به وجود آورد — چگونه می‌توان مبادله کالا میان متخصصان را مدیریت کرد؟

نظام اقتصادی مبتنی بر خدمت و تعهد هنگام مشارکت تعداد زیاد بیگانگان کارکرد خود را از دست می‌دهد. رسیدگی و مساعدت رایگان به

خواهر یا همسایه با مراقبت از بیگانگانی که ممکن است هرگز خدمات را جبران نکنند بسیار متفاوت است. یک شخص می‌توانست به مبادله پایاپای ادامه دهد اما این روش تنها زمانی مفید و مؤثر بود که دامنه محدودی از محصولات معامله می‌شد. مبادله کالابه‌کالا نمی‌توانست بنیان یک اقتصاد پیچیده را پی‌ریزی کند.

برای فهم محدودیت‌های مبادله کالابه‌کالا، تصور کنید که در کوهپایه‌ای صاحب یک باغ سیب هستید که تردترین و شیرین‌ترین سیب‌های کل منطقه در آن به عمل می‌آید. سخت‌کوشی شما در آن باغ سبب شده زهوار کفش‌هایتان در برود و پاره و فرسوده شوند. پس سوار الاغتان می‌شوید و راه بازاری را در پیش می‌گیرید که پایین رودخانه قرار دارد. همسایه‌تان برای شما تعریف کرده که در منتهی‌الیه قسمت جنوبی بازار کفاشی مغازه دارد که برای او یک جفت چکمه واقعاً بادوام ساخته که تمام فصول سال از آن استفاده می‌کند و یک سال است که عیب نکرده است. شما می‌گردید و مغازه کفاش را پیدا می‌کنید و پیشنهاد می‌کنید در عوض دادن سیب‌هایتان، کفش‌هایی را که نیاز دارید به شما بدهد.

کفاش مردد می‌شود. در عوض کفش‌هایش، باید چه تعداد سیب بخواهد؟ او هر روز با ده‌ها مشتری سروکار دارد که برخی گونی سیب و برخی دیگر گندم، بز یا پارچه (با کیفیت‌های گوناگون) به همراه دارند، حال آنکه دیگرانی هم هستند که مهارتشان در بار یافتن به دربار شاه یا درمان کمردرد را عرضه می‌کنند. آخرین باری که کفاش کالای خود را با سیب معامله کرده سه ماه پیش بوده است. آن زمان، او در عوض دادن کفش‌هایش، سه گونی سیب طلب کرده است. یا چهار تا؟ اما به خاطر می‌آورد که آن سیب‌ها سیب ترش درجه‌دو بودند و با سیب درجه‌یک کوهپایه فرق دارند. به‌علاوه، در معامله قبلی آن سیب‌ها را در عوض