

## ZAČETKI TRŽENJSKEGA KOMUNICIRANJA\*\*

*Povzetek. Običajno se kot začetke tržnega komuniciranja izpostavljajo primeri oglaševanja v Rimu, Pompejih ali poznejši, ko so bile ustanovljane prve oglaševalske agencije v obdobju liberalnega kapitalizma v Angliji. Začetke tržnega komuniciranja je treba, zgodovinsko in vsebinsko, iskati bistveno prej: v obdobju mlajšega paleolitika. Četudi je makroekonomska slika mlajšega paleolitika nejasna, je na osnovi ocen števila prebivalstva mogoče narediti okvirno oceno števila tedanjih skupnosti/gospodinjstev kot enot tržnega komuniciranja. V nasprotju z neoklasičnim ekonomsko »preciznim matematičnim« *optimizacijskim videnjem ekonomije mlajšega paleolitika v prispevku sledimo postklasičnemu rikardijanskemu reproduktivnemu videnju ekonomije. Dobrine so kategorizirane z vidika ponavljajočih se procesov proizvodnje (lov, nabiranje) in menjave. Osredinjamo se na menjalno komuniciranje, pri čemer izpostavljamo osebno prodajo v povezavi z razvojem jezika in govora. V nakazanem smislu je osebna prodaja koren oglaševanja in tudi tržnega komuniciranja nasploh. Višja raven takšnega tržnega komuniciranja homo sapiensa ter druge značilnosti njegove vedenjske modernosti lahko pojasni izginjanje neandertalskih gospodinjstev oziroma populacije.**

*Ključni pojmi: trženjsko komuniciranje, osebna prodaja, mlajši paleolitik, homo sapiens, neandertalci*

### Uvod

Če razumemo *trženjsko komuniciranje* kot zelo raznolike načine komuniciranja med podjetji in potrošniki v razmerah razvite trženjske infrastrukture, torej, ko so trgi izoblikovani, ko so na voljo različna komunikacijska orodja, številni in različni množični mediji, oglaševalske agencije in agencije za odnose z javnostmi, ko je razvita metrika vpliva medijev in učinkov

---

\* Dr. Marko Lah, red. prof., Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani, Slovenija.

\*\* Pregledni znanstveni članek.

oglasov/oglaševanja itd., kar je značilnost sodobnih razvitih gospodarstev<sup>1</sup>, je *tržno komuniciranje* ožji pojem. Tržno komuniciranje v *elementarnem smislu* je komuniciranje na nekem idealiziranem popolno konkurenčnem trgu (ki je, mimogrede, osnova neoklasične ekonomske teorije), na katerem nastopa množica ponudnikov in povpraševalcev. Ponudniki ponujajo različne količine blaga po različnih cenah, povpraševalci bi to blago kupili. Treba je določiti (ravnotežne) cene in prodane/kupljene količine blaga. Vlogo povezovalnega *tržnega komunikatorja* na tem stičišču ponudbe in povpraševanja opravlja znameniti Walrasov dražbar, katerega tržnokomunikacijska funkcija je skrajno omejena, elementarna: izklicuje ponujene in povpraševane cene in količine ter tako uravnovesi cene in količine. Omogoča pretoke blaga. Seveda so konkretne zgodovinske in institucionalne oblike trgov, in s tem tudi trž(e)n(jsk)ega komuniciranja, številne in različne. V nakazanem smislu je *menjalno komuniciranje* komuniciranje, ko trgov kot izoblikovanih točk menjavanja ni, ko so menjave sporadične in naključne.

Namen prispevka je poiskati zgodovinske začetke<sup>2</sup> in oblike trž(e)n(jsk)ega komuniciranja, sledeč tezi, da »pojem marketinga ni starejši kot nekoliko več kot sto let, toda fenomen marketinga je toliko star kot zgodovina trgovine in trgovanja« (Grönroos, 2004: 110). Običajno se kot zgodovinske začetke tržnega komuniciranja navaja posamezne primere *oglaševanja* v antiki (Pompeji, Rim) ali pred tem v Egiptu (na primer, Jančič, 2013: 34–35). S tem se na osnovi fizičnih dokazov seveda strinjamo. Če pa razumemo trž(e)n(jsk)o komuniciranje razvojno kot komuniciranje *pred* menjavami, *ob* pa tudi *po* menjavah blaga, je zgodovinske začetke treba iskati bistveno prej: že v začetkih menjav(e) in v času nastajanja rudimentarnih oblik trgov.

V prvem delu se ukvarjamo z vprašanjem *empirične* ekonomske ocene mlajšega paleolitika. Izhodišče so demografske ocene, ki posredno omogočajo ocene števila ekonomskih skupnosti, ekonomskih »agentov«, pa tudi stikov med njimi. Drugi del obravnava ekonomsko razlago izginotja neandertalcev in prevlado homo sapiensa, pri čemer izpostavljam razliko med dvema ekonomskima razlagama: neoklasično optimizacijsko in rikardijansko reprodukcijsko. Privzemajoč slednjo v tretjem delu ugotavljamo, kakšni so *pomen* in *oblike* prototržnega komuniciranja, povezano s sporazumevanjem ob menjavah in razvojem jezika oziroma govora. Sledijo sklepne ugotovitve.

<sup>1</sup> »Trženjsko komuniciranje so načini, s katerimi podjetja skušajo informirati, opomniti ali prepričati potrošnike – posredno ali neposredno – o proizvodih in blagovnih znamkah, ki jih prodajajo« (Kotler in Keller, 2006: G5).

<sup>2</sup> Začetke teoretičnega marketinga, in s tem tudi trženjskega komuniciranja, najdemo v delih ekonomistov devetnajstega stoletja, menita Vargo in Lusch (2004).

Že uvodoma je treba opozoriti na omejitve razlage in sklepov. Kot so lucidno dejali D'Errico et al. (2003) glede nastanka jezika: *jezik ne fosilizira*. Tudi tržno komuniciranje, ki implicira uporabo jezika, ne fosilizira, čeprav, upoštevaje artefakte menjave, fosilizira »v manjši meri«.

## MLAJŠI PALEOLITIK – ŠTEVILNO EKONOMSKIH SKUPNOSTI, MENJAVE BLAGA

Časovni okvir mlajšega paleolitika, ocene se sicer razlikujejo, približno zajema obdobje od prihoda homo sapiensa v Evropo, od približno 45.000 do 10.000 let pred sedanostjo. Koncept »Out of Africa« pravi, da so pred 47.000 leti skupine homo sapiensov zapustile Afriko in se ustalile v Levantu; druge skupine pa so po zapustitvi Afrike pred 40.000 leti prispele na Iberijski polotok. Prve skupine so prek Balkana nadaljevale pot in se razcepile na dve smeri: donavsko in mediteransko. Druge skupine pa so se zaradi koncentracije »nevarnih« neandertalcev ustavile in se ustalile na Iberijskem polotoku in okolici (Tattersall in Schwartz, 2001: 235). Neandertalci so izginili, ostanki poslednjega neandertalca so najdeni v Španiji (Zaffarraya), po ocenah gre za obdobje 27.000 let pred sedanostjo (Tattersall in Schwartz, 1999: 7117).

Navedena razlaga o smeri selitve homo sapiensov je ena izmed več razlag. Obdobje prihajanja se »širi« na 100.000 let pred sedanostjo, novejša datacija navajajo, da so neandertalci izumrli pred 39.000 leti (Higham et al., 2014). Mellars (2004) meni, da je šlo za eno pot (mediteransko), Seguin-Orlando et al. (2014) pa na osnovi najdišč ob reki Don (Rusija) sklepajo, da je šlo za več smeri.

Ne glede na navedene razlike je »dejstvo«, da so se skupine migrantskih homo sapiensov v Evropi nekje bolj nekje manj sreč(ev)ale in sobivale s skupinami staroselcev neandertalcev.

Uvodoma si zastavimo vprašanje, kakšno je število homo sapiensov in neandertalcev kot potencialnih menjalcev dobrin. Ocene števila skupnosti se razlikujejo predvsem, prvič, zaradi razlik v ocenah *števila posameznikov v skupini* in, drugič, zaradi *ocene prebivalstva* nasploh.

Cipolla na primer v večkrat izdani *Ekonomski zgodovini prebivalstva sveta* (1978/1962) meni, da so skupine štejele 20 ali 25 ljudi, največ 50, pri čemer pet odraslih v skupini lahko lovi veliko žival (Cipolla, 1978: 84). Podobne ocene števila posameznikov v skupini navaja Steele (1996: 248–249). Na osnovi pregleda ocen števila posameznikov v skupini, ki jih različni avtorji navajajo, Rowly-Conwy (1983: 112) meni, da je najbolj uporabno število 25. Podobno Horan et al. (2005: 5) pravijo, da je skupina neandertalcev štela »največ 24 posameznikov«. Binford in Binford (1969: 82) precizirata, da naj bi samozadostna skupnost v paleolitiku štela med 20 in 24 posameznikov, vsak posameznik pa je imel v nekem zavarovanem prostoru, zavetišču, na voljo najmanj 10 m<sup>2</sup>, torej je ploščina povprečnega zavetišča

obsegala 240 m<sup>2</sup>. Obstajajo tudi drugačne ocene. Mogoče je, da je skupina štela le okoli 10 posameznikov (Churchill, 2008: 10 ali Petru, 2016: 55). Neandertalske skupine naj bi bile manjše, šteje naj bi morda le 5 ali 10 posameznikov, le občasno so se združevale v večje (Wynn in Coolidge, 2011: 78). Ne glede na razlike v nadaljevanju jemljemo 25 posameznikov kot normativne skupine, kot referenčno število posameznikov reprezentativne skupnosti v mlajšem paleolitiku.

Glede ocen števila prebivalstva pa, ker so skupine lovcev in ribolovcev redko dosegale povprečno gostoto 1 oseba na km<sup>2</sup> in upoštevajoč, da nekateri deli Zemlje sploh niso bili naseljeni, lahko razumno predpostavimo, da je bilo »na večer« neolitske revolucije na svetu 20 milijonov ljudi (Cipolla, 1978/1962: 113). Nadalje Cipolla navaja, da je to sicer maksimum, razumno pa je bil minimum okoli dva milijona, dejanska populacija pa je štela med pet in deset milijoni ljudi.

V *Tabeli 1* so prikazane Kremerjeve ocene števila prebivalstva (1993: 683), ki izhaja iz ocen Deeveyja (1960). Podobno kot Cipolla ocenjujeta, da je bilo število prebivalstva visoko: v okvirnem obdobju mlajšega paleolitika naj bi prebivalstvo štelo 3,34 milijone, »na predvečer neolitske revolucije« pa celo 4 milijone ljudi (Tabela 1). Posledično so tudi ocene števila paleolitskih skupnosti visoke: več kot 136.000 pri »normativu« 25 posameznikov v skupnosti. Kremerjevi izračuni tudi kažejo, da zanemarljive stopnje rasti prebivalstva povzročijo v tisočih letih zelo velike absolutne spremembe števila prebivalstva, posredno tudi skupnosti.

*Tabela 1: ŠTEVILO IN RAST PREBIVALSTVA V OBDOBJU OD LETA – 1.000.000 DO LETA – 1000 IN ŠTEVILO GOSPODINJSTEV*

Leto	Prebivalstvo (v milijonih)	Stopnja rasti	Število gospodinjev (skupina 25)
- 1,000,000	0,125	0,00000297	5000
- 300,000	1	0,00000439	40000
- 25,000	3,34	0,000031	133600
- 10,000	4	0,000045	160000
- 1000	50	0,001386	2000000

Vir: Kremer, 1993, lastni izračun.

Pristop Horana et al. (2005) k ocenjevanju prebivalstva je *ekonomski*. Osnova za oceno je »ponudba hrane iz divjine«<sup>3</sup> glede na potrebno porabo kalorij za reprodukcijo življenja posameznika. Prebivalstvo v približnem obdobju mlajšega paleolitika naj bi štelu 375.000. Pri normativu 25 ljudi v gospodinjstvu to pomeni približno 15.000 skupnosti oz., ekonomsko gledano, gospodinjstev. Ker se ponudba hrane ni spreminjala, se tudi število gospodinjstev ni spreminjalo. Ob prihodu homo sapiensov, kot pravijo v »letu 0«, to je v letih med 47.000 in 40.000 pred sedanostjo, so bili zgolj neandertalci, v času sobivanja neandertalci in homo sapiensi, na koncu prehoda pa zgolj homo sapiensi (kar obravnavamo v nadaljevanju).

Precej nižje od navedenih ocen so naslednje: Götherström ocenjuje, da je zelo groba ocena števila neandertalcev v Evroaziji okoli 70.000 (Pennisi, 2009). Sjodin et al. (2012: 24–25) ocenijo (oceno navaja tudi Wikipedia), da je v pleistocenu 130.000 let pred sedanostjo v podsaharski Afriki živelo med 120.000 in 325.000 posameznikov, gostota pa je bila med 0,5 in 1,4 posameznikov na 100 km<sup>2</sup>. Roger se sicer ukvarja s problematiko razvoja jezika (kar obravnavamo pozneje), omenja pa naslednje okvirne ocene: » ... neandertalci se pojavijo v srednjem pleistocenu pred 300.000–230.000 leti ... ločene skupine so šteje okoli 30 oseb, skupno pa nikoli niso šteli več kot nekaj deset tisoč posameznikov ...« (Roger, 1999: 49).

Ocene Bocquet-Appel et al. (2005) temeljijo na *arheoloških* najdiščih Evrope ter posledičnih ocenah gostot prebivalstva na km<sup>2</sup>, ki določajo »metapopulacijo«. Na tem območju je bila koncentracija tedanjega svetovnega prebivalstva največja. Ocene prebivalstva, razčlenjene na štiri kronološko tipološka obdobja, prikazuje *Tabela 2*.

Primerjalno z navedenimi ocenami – od celo, če zaokrožimo, 150.000 skupnosti (Cipolla, 1978/1962; Deevey, 1960; Kremer, 1993), prek 15.000 skupnosti (Horan et al., 2005) – so ocene Bocquet-Appel et al. (2005) nizke. V približnem obdobju mlajšega paleolitika naj bi (ob normativu 25 posameznikov) obstajalo le 177 skupnosti; sicer je variacija ocene precejšnja (med 70 in 1134), proti koncu paleolitika pa se je število skupnosti povečalo za približno 6 in pol-krat (1149), znova s precejšnjimi variacijami ocen. (Verjetno pa je bilo število gospodinjstev v poznem glacialu manjše, ker razlikujejo med malimi in velikimi najdišči in posredno velikostmi gospodinjstev, večjih gospodinjstev pa je bilo proti koncu paleolitika več.) Resda ugotovitve Bocquet-Appel et al. (2005) veljajo samo za območje jugovzhodne Francije, a je treba upoštevati, da naj bi na tem območju bivala večina tedanjega svetovnega prebivalstva.

<sup>3</sup> »Pred prihodom homo sapiensov so neandertalci in populacija iz divjine (wildlife) v ravnotežju z okoli 9 milijoni živalskih enot in populacijo neandertalcev okoli 375.000. Leta 0 se majhna populacija nastani na neandertalskem teritoriju.« (Horan et al., 2005: 11)

Tabela 2: OCENA PREBIVALSTVA IN ŠTEVILA GOSPODINJSTEV V MLAJŠEM PALEOLITIKU

Kronološko tipološka obdobja in datumi pred sedanjostjo v tisočih let	Prebivalci/100 km <sup>2</sup>	Prebivalstvo	Gospodinjstva (25)	Prebivalstvo minimum	Gospodinjstva (25)	Prebivalstvo Maksimum	Gospodinjstva (25)
Aurignacien 40.0–29.0	0,168	4424	177	1738	70	28359	1134
Gravettien 29.0–22.0	0,183	4776	191	1879	75	30589	1224
Glacialni maksimum 22.0–16.5	0,257	5885	235	2313	93	37693	1508
Pozni glacial 16.5–11.5	0,722	28736	1149	11343	454	72635	2905

Vir: Bocquet-Appel et al., 2005, lastni izračun.

Če izhajamo iz podatkov o gostoti poseljenosti v *Tabeli 2*, lahko – ob predpostavki enakomerne razpršenosti<sup>4</sup> – *idealizirano* ocenimo oddaljenosti »kontaktnih zon« ali »interakcijskih območij« (Oka in Kushimba, 2008: 316). Za lažjo predstavo pretvorimo podatke iz kvadratnih kilometrov v polmere krogov (100 km<sup>2</sup> je približno enako krogu s polmerom 5,64 km). Če nadalje pretvorimo gostote poseljenosti (1 prebivalec na 100 km<sup>2</sup>) ter upoštevamo »normativ« skupine 25, bi bile idealne točke dotika nekega gospodinjstva z drugim na razdalji 839 km v aurignacieniu, v poznem glacialu pa bistveno bližje: 194 km. Torej je obstajal trend zблиževanja točk dotika in interakcijskih območij, zlasti potem ko so neandertalci že izginili. Lahko predpostavljamo, da naj bi bilo tudi število menjav blaga večje, torej naj bi bila gospodinjstva bolj »tržna«. Če je, pogojno, mogoče uporabiti termin trgovska omrežja, so le-ta, sledeč Bocquet-Appelu et al. (2005), nastaja na območju jugovzhodne Francije.

Bailey razlikuje med *ekonomskim in eksploatacijskim teritorijem* paleolitskih skupnosti. *Ekonomski teritorij* je bližnje območje pridobivanja virov hrane (lov, nabiranje), ko je skupina na določeni točki. *Eksploatacijski teritorij* pa je širše območje lova in nabiranja: to območje lahko izkorišča več skupin. Najbolj pogoste meje *eksploatacijskega teritorija* so radiji 10 km (2 uri hoje) in 5 km (1 ura hoje), v primeru bolj produktivnih, bogatejših virov

<sup>4</sup> Bocquet-Appel et al. (2005) omenjajo precejšnjo regionalno neenakomerno gostoto prebivalstva in posledično tudi skupnosti. Sicer je bila večina prebivalstva in skupnosti prostorsko zgoščena v jugozahodni Franciji, vendar ne v celotnem obdobju mlajšega paleolitika, zaradi spremembe klime in posledičnih migracij proti jugu.

je polmer zgolj 1 km. Pri tem je treba upoštevati razlike glede statičnosti in mobilnost skupin (Bailey, 1983: 60).

*Tabela 3: RAZDALJE TOČK DOTIKA Z DRUGIMI SKUPINAMI KOT POTENCIALNIMI MENJALNIMI OBMOČJI*

Kronološko tipološka obdobja in datumi pred sedanjostjo v tisočih let	Preb/100km <sup>2</sup> = krog polmer 5.64 km	1 prebivalec krog polmer v km	Skupina 25 krog polmer v km
Aurignacien 40.0-29.0	0,168	34	839
Gravettien 29.0-22.0	0,183	31	770
Glacialni maksimum 22.0-16.5	0,257	22	548
Pozni glacial 16.5-11.5	0.722	8	195

Vir: lastni izračun.

Območje pridobivanja surovin/kamnin pa je bistveno širše. Navedimo nekatere ocene daljav transferja surovin, v sodobnem marketinškem jeziku bi to imenovali ocene geografskega tržnega okolja, v starejšem in srednjem paleolitiku. Iz *Tabele 4* (Gamble, 1999: 208) je razvidno, da se večja odstotek kamnin, pridobljenih z večje oddaljenosti zlasti na območju Srednje Evrope: v zgodnjem paleolitiku je z oddaljenosti, večje kot 80 km, prihajalo le 1 % kamnin, v mlajšem srednjem paleolitiku pa 19%. Lahko sklepamo, da so se večali menjalne točke, menjalno območje in tudi število menjav, saj oddaljene kamnine niso mogle prispeti zgolj z eno menjavo.

*Tabela 4: DALJAVE TRANSFERJA SUROVIN V ZGODNJEM IN SREDNJEM PALEOLITIKU*

	% < 20 km	% 20-80 km	% 80 km	N
Zgodnji paleolitik	75	24	1	76
Zgodnji mlajši paleolitik	65	31	4	80
<b>Mlajši srednji paleolitik (povprečje Zahodna in Srednja Evropa)</b>	<b>60,5</b>	<b>24,5</b>	<b>10</b>	<b>422</b>
Zahodna Evropa	83	16	1	322
Srednja Evropa	48	33	19	100

Vir: Gamble, 1999: 208, razdalje za srednji in mlajši paleolitik skupno so izpeljane.

Gamble (1999: 88) nadalje primerja daljave in *odstotke dodelanosti kamnin*<sup>5</sup> (Tabela 5).

Tabela 5: ODSTOTKI OBDELANOSTI KAMNIN

Polmer od točke (v km)	% kamnin na točki	% dodelanosti, preoblikovano v orodje
Lokalno do 5 km	55-98	1-5
Regionalno 5-20 km	2-20	1-20
Oddaljeno 30-80 km	< 5	74-100

Vir: Gamble, 1999: 88.

Večina kamnin, v moderni terminologiji bi rekli »kapitala«, je prihajala z oddaljenosti približno 5-20 km: te kamnine so bile manj obdelane. Manjši del kamnin z večje oddaljenosti, do 80 km, pa je bil bolj obdelan. Slednje orodje, ta »kapital«, je bil boljši, tehnološka obdelava in »dodana vrednost« sta bili večji, verjetno je imel višjo »ceno«, če/ko so se morebiti vzpostavljala menjalna razmerja.

Razdalje transferiranega blaga so lahko bile tudi bistveno večje za nekatere druge vrste blaga. Gamble (1999: 94) navaja, da obstajajo dokazi o transferjih blaga nad 600 do 3000 km: na primer pestnjaki, jagode za ogrlice, nakit, celo kipci, gravirane kosti ... Transferji takšnega blaga ob upoštevanju *razdalje dotikov* iz Tabele 3 implicirajo verigo menjalnih dejanj, morda celo nastajanje stalnih menjalnih točk. Heichelheim je sicer skeptičen do mnenj, da so obstajali trgovina in trgovci kot specializirana dejavnost, vendarle dopušča, da je, potem ko so dragocenosti iz oddaljenih krajev že bile prinesene v skupnosti, prihajalo tudi do *nadaljnje menjave* (further exchange) v skupnostih ali med bližnjimi skupnostmi za potrebe različnih ritualov, morda poročnih obredov ipd. (Heichelheim, 1958: 21).

Sklenemo lahko, navezujoč se predvsem na ocene Bocquet-Appel et al. (2005) in Gamblea (1999), da je bilo število skupnosti na območju, na katerem je prebivala večina tedanjega svetovnega prebivalstva, majhno - 177, a ima ta ocena veliki razpon (70-1134), pozneje, proti koncu paleolitika, pa je število skupnosti naraščalo. Relevantnost teh ocen priznava tudi French (2016: 15). Skupnosti so se samozadostno preskrbovale na ožjem območju, v polmeru 1-2 km, vzpostavljale pa so se menjalne kontaktne točke: rudimentarne oblike trgov »kapitala« (kamnin različne dodelanosti), oddaljene do 80 km, pa tudi drugega ekskluzivnega, v sodobnem jeziku bi

<sup>5</sup> Navedeni odstotki obdelave so ugotovljeni za obdobje srednjega paleolitika v najdišču Grotte Vaufray v jugovzhodni Franciji. Toda ne gre za osamljen primer. Takšna razmerja veljajo tudi za obdobje mlajšega paleolitika za številne druge regije, Gamble pri tem navaja obsežno podporno bibliografijo (Gamble, 1999: 429-430). Torej lahko nakazane ugotovitve jemljemo kot tipične.



rekli luksuznega blaga, celo do 3000 km. Seveda je to le groba, »idealizirana« statična slika števila in menjalnih povezav paleolitskih skupnosti. Migracije, neenakomernost poseljenosti, tudi občasno spreminjanje populacije to sliko lahko bistveno spreminjajo.

## Ekonomsko sobivanje in »zmaga« homo sapiensa

Uvodoma navedimo nekaj ocen trajanja sobivanja homo sapiensov in neandertalcev. Gamble (1999: 268) ocenjuje, da je bil proces sobivanja homo sapiensov in neandertalcev oziroma izginjanja slednjih počasen, trajal je okoli 20.000 let, sicer z variacijami med različnimi regijami Evrope. Torej, če so neandertalci izginili okoli 30.000 pred sedanostjo, naj bi se proces izginjanja začel približno 50.000 pred sedanostjo. Na drugem mestu pa pravi, da dokazi v Evropi kažejo na postopno tranzicijo nadomestitve neandertalcev ... v sobivanju in kontaktih okoli 15.000 let med neandertalci in kromanjonci (Gamble, 1999: 425). Tattersall in Schwartz (1999: 7117) nava-jata, da so kromanjonci začeli prihajati na območje vzhodne Evrope in severovzhodnega Iberijskega polotoka pred 40.000 leti, po nekaj več kot 10.000 letih pa neandertalcev ni bilo več. Horan et al. (2005) so ocenili, da so neandertalci izginjali v obdobju med 5000 in 8000 leti. Higham et al. (2014) pa so ugotovili, da so neandertalci sicer izginjali različno, tako časovno kot krajevno, s 95,4-odstotno verjetnostjo pa lahko zatrdimo, da je sobivanje trajalo od 2.600 do 5.400 let; torej, v primerjavi z drugimi ocenami, relativno kratko obdobje. Ocene sobivanja in posredno izginjanja se precej razlikujejo: od največ 20.000 do najmanj 2.400 let.

Tako kot se razlikujejo ocene prihoda in sobivanja, se razlikujejo tudi razlage *vzročnosti izginotja*. V literaturi najdemo nekako devet razlag.<sup>6</sup> French (2016) navaja razlike *v kognitivnih sposobnostih* in simbolnemu razmišljanju in jeziku, ki naj bi bile višje pri homo sapiensu. Na to se navezuje teza o višjem akumuliranem socialnem kapitalu, saj so homo sapiensi živeli približno 20 let dlje in je prenos znanja starejših na mlajše, »šolanje«, trajalo dalj časa. Mogoče je, da so neandertalci izginili zaradi *bolezni, epidemij*, ker naj ne bi bili odporni na nove bolezni, ki so jih prinesli migranti – homo sapiensi. Nekatere razlage poudarjajo *fizično konstitucijo* neandertalcev, ki so imeli večje glave, zaradi česar je bilo število *mrtvorojenih otrok* večje (zanemarljivi letni odstotki rasti/upadanja prebivalstva pa imajo lahko usodne posledice v daljšem obdobju). Neandertalci so morda izginili zato, ker so, če upoštevamo njihovo fizično konstitucijo, potrebovali večje količine

<sup>6</sup> Tattersall in Schwartz (1999: 7117) navedeta štiri možne vzroke izginjanja neandertalcev: 1. neposredni konflikti, torej nekakšna »vojna« inferiornost; 2. ekonomska inferiornost; 3. postopna evolucija v homo sapiense; 4. hitra evolucija, geni homo sapiensov naj bi potopili, preplavili (swamped) gene neandertalcev. Horan et al. (2005: 2) naštejejo, sicer ne povsem jasno, šest mogočih vzrokov izginjanja.

hrane. French (2016) kot posebej obetajočo razlago izginotja neandertalcev izpostavlja *strukturo prehrane*; neandertalci so se prehranjevali enolično, pretežno z mesom rastlinojedov, ki je vsebovalo toksični vitamin A, niso pa zauživali zadostne količine vitamina C. Nekatere domneve izpostavljajo, da neandertalci niso bili zadostno prilagojeni spremembam *klime*. Možna razlaga izginjanja je *vojaška zmaga* homo sapiensov nad neandertalci ali celo vojna med neandertalskimi skupinami med seboj, kar je sicer absurdno, saj v paleolitiku ni obstajal neki paleolitski imperij, ni bilo paleolitske vojske, ne orožja za množično uničevanje (Gamble, 1999: 269). Nekatere sodobne raziskave pa dokazujejo, da neandertalci pravzaprav *niso izginili* glede na prisotnost DNK-ja neandertalcev v današnjih ljudeh. To tezo o *hibridizaciji*, o »nekaj tisoč let trajajočem« parjenju (Tattersall in Schwartz, 1999: 7117), sicer Horan et al. (2005: 2) zavračajo kot neutemeljeno. Fu et al. (2015) pa ob tem navajajo, da ima genom iz Oase v Romuniji visok, 6–9 odstotek DNK (to je presenetljivo, saj je bilo tam, v primerjavi z Evropo, manj neandertalcev, zato naj bi bila kulturna interakcija manjša).

Navedene *enovzročne* razlage vzrokov izginjanja neandertalcev lahko z ekonomskega vidika kategoriziramo v tri skupine: neekonomske, pogojno ekonomske in ekonomske.

Neekonomske razlage so na primer epidemije, spremenjena klima, razlike v fiziološki konstituciji, tudi način prehranjevanja itd. Vendar ima že teza o različni fiziološki konstituciji in načinu prehranjevanja ekonomske implikacije. Odrasli neandertalec naj bi potreboval do 2 kg mesa na dan. Skupina šestih odraslih in štirih otrok je tako potrebovala približno 80 kg mesa na teden (Churchill, 2008: 128). Preračunano na normativ skupine 25 posameznikov, mora ta skupina neandertalcev vsak teden upleniti 200 kg mesa za preživetje, na primer dva velika jelena, skupina homo sapiensov pa »le« 100 kg, torej enega. Lovna tehnika neandertalske skupine bi morala biti dvakrat bolj *organizacijsko ekonomsko* učinkovita.

Med ekonomske razlage izginotja lahko uvrstimo tudi kognitivne sposobnosti in posledično *neinovativnost*. Skupine neandertalcev so bile izolirane, skupine homo sapiensov pa povezane in tudi številčno večje. Bocquet-Appel et al. (2013) menijo, da so se neandertalci ujeli v t.i. Boserumpino demografsko zanko: manjše skupine, manjša povezanost med skupinami namreč ne spodbuja prenosov znanj. Izolirane neandertalske skupine naj bi lovile in nabirale na ustaljene standardizirane načine<sup>7</sup> in v primerjavi s kompleksno povezanimi skupinami homo sapiensov tehnološko stagnirale.

<sup>7</sup> Interpretacije dela Ester Boserump (1981) so različne, lahko pa jo opredelimo kot nasprotovanje Malthusovi teoriji populacije. V Malthusovi teoriji prebivalstvo ne more rasti zaradi omejene rasti ponudbe hrane: če prebivalstvo prekomerno naraste, avtomatično nastopijo »ovire« rasti zaradi pomanjkanj, lakote, bolezni, vojne ipd. V teoriji Boserumpove pa prav večanje prebivalstva in večja koncentracija prebivalstva spodbujata proizvodnjo večjih količin hrane.

Tako naj bi skupine inovativnih homo sapiensov na nekem »danem«, omejenem skupnem območju pobirale hrano neandertalcev. Ta učinek tehnološke inferiornosti je še močnejše deloval, ker so neandertalci potrebovali več hrane.

Horanova et al. (2005) odmevna razlaga izginjanja neandertalcev (Economist, 2005) pa je izrazito ekonomska, zato jo obravnavamo natančneje. Uporabijo matematični modelski pristop z ekonomsko podlago. Izhodišče je količina ponudbe hrane; meso iz divjine – določeno število »živalskih enot« (animal units), ki je fiksna, časovno pa konstantna. To je osnova za primerjavo rasti populacije homo sapiensov in neandertalcev. Ekonomski model sobivanja temelji na naslednjih dejavnikih:

»Ljudje preživijo, če imajo določeno kombinacijo večje lovne učinkovitosti, preference po mesu, razpoložljivega časa za delo ali nižje preživitvene potrebe glede na neandertalce in obratno« (Horan et al., 2005: 10).

Nakazana kombinacija dejavnikov je prevedena v matematične *spremenljivke* in *koeficiente* lovne učinkovitosti, preferenc do mesa, časa lova in preživitvenih zahtev, na osnovi česar je konstruiran model proizvodne funkcije, ki temelji na *optimizacijskih načelih* neoklasične ekonomike. Dokaz izginjanja neandertalcev v obdobju 5.000 do 10.000 let, odvisno od regije, temelji na zelo majhnih razlikah v *koeficientih*. Odločilno vlogo pri izginjanju neandertalcev imajo koeficienti *delitve dela in trgovanja* homo sapiensov.

Ta model je matematično formalno korekten. Zastavlja pa se vprašanje *primernosti* zajemanja in prevajanja tisočletnih značilnosti gospodarjenja skupin homo sapiensov in/ali neandertalcev v matematične spremenljivke (lahko bi vključili še kakšno) in enačbe ter nato, z neoklasično optimizacijsko logiko, »reševanja« sistema enačb in s tem določitve letnic izginjanja. Model in sklepi temeljijo na predpostavki (razmišljanja) *homo economica*, ki veljajo tako v primeru homo sapiensov kot neandertalcev, češ da so oboji bili sposobni (popolne) racionalnosti in reševanja serije v osnovi kratkoročnih optimizacijskih problemov. Gospodinjstva homo sapiensov naj bi optimizirala »bolje«, naj bi odpravljala *relativno redkost* dobrin uspešneje.

V nasprotju s tem pristopimo k problematiki sobivanja in izginjanja neandertalcev na osnovi klasične politične ekonomije, predvsem Ricarda, Marxa pa tudi Schumpetra (primerjaj Eltis, 1984, klasični pristop privzemajo tudi sodobne t.i. heterodoksne smeri, zlasti postklasična t.i. sraffianska šola in postkeynesianzem). Ta pristop pojasnjuje gospodarjenje, tudi sodobno, *neoptimizacijsko*, ampak *reprodukcijsko*: z vidika *obnavljanja* materialnih pogojev obstoja družbe oziroma posameznih gospodinjstev. Reprodukcijski pristop razčlenjuje gospodarsko dejavnost različnih dobrin na štiri faze: proizvodnjo, delitev, menjavo in potrošnjo. V sodobnih gospodarstvih se te faze prepletajo, v primitivnih gospodarstvih pa je zaporedje posameznih faz razločljivo.

Na razlikovanje med neoklasičnim optimizacijskim videnjem ekonomije kot vede o relativni redkosti dobrin in klasičnim videnjem ekonomije kot vede o reprodukciji lahko navežemo razlikovanje med *substantivnim in formalnim* videnjem obdobja paleolitika. Formalno videnje uporablja ekonomske koncepte tržne družbe, tudi ko pojasnjuje predtržne družbene razmere (Novakovič, 1999: 418 sledeč Polanyiju), torej tudi za obdobje mlajšega paleolitika. Koncepti ponudbe in povpraševanja, tržnega ravnotežja, proizvodne funkcije in optimizacij naj bi bili ahistorični in univerzalni, tako da je z uporabo teh konceptov mogoče pojasniti tudi gospodarjenje arhaičnih, primitivnih družb, kar problematizirajo Burnham (2013), Oka in Kushimba (2008: 344). Dopfer (2004) na primer meni, da neoklasični koncept homo economicusa omejuje človekovo aktivacijo na (popolno) racionalnost leve hemisfere možganov, zapostavlja pa kreativno, iznajdljivo desno, kjer se oblikujejo vedenjska pravila. Substantivno videnje »vidi« gospodarjenje primitivnih družb kot vsajeno (embedded) v družbo kot del širše družbene problematike, povezano z drugimi pojavi in dejavnostmi, denimo simbolnim razmišljanjem, umetnostjo, jezikom ... Klasična politična ekonomija, ki se je spraševala o procesih in pogojih obnavljanja družbe oziroma posameznih ekonomskih agentov, ki ne optimizirajo, je bližje substantivnemu videnju obdobja mlajšega paleolitika.

Ricardo (1951) se je spraševal o reprodukcijskih značilnostih treh oziroma štirih vrst blaga. Ločil je: prvič, *življenjske potrebščine* (žito, kruh, mleko, obleka ...), katere je mogoče reproducirati, drugič, *luksuzno blago*, ki ga ni mogoče reproducirati (umetnine, slike ...), tretjič, *luksuzno blago*, ki ga je mogoče reproducirati (svila, žamet ...), ter, četrtič, kapital (stroji, oprema ipd.).<sup>8</sup> Reprodukativno videnje gospodarjenja se v osnovi razlikuje od videnja ortodoksne neoklasične ekonomike, ki definira ekonomijo kot vedo o odpravljanju *relativne redkosti dobrin* in zadovoljevanju potreb na osnovi zakonov mejne koristnosti in mejne produktivnosti. (Relativna redkost v Ricardovi kategorizaciji lahko velja zgolj za luksuzne dobrine, ki jih ni mogoče reproducirati, tako da njihovo ceno določa raven povpraševanja.)

Reprodukativni proizvodno-potrošni cikel paleolitske skupnosti je, v Ricardovi maniri, prikazan v *Tabeli 6*. Dobrine mlajšega paleolitika so v vrsticah kategorizirane v pet skupin: subsistenčne življenjske potrebščine, nadsubsistenčni »drobni« luksuz, »resnični« posebni luksuz in dve vrsti »kapitala«, enostavnejši in bolj obdelan, zahtevnejši, boljši; pri tem so navedene nekatere tipične dobrine. Po stolpcih pa si sledijo zaporedne faze od

<sup>8</sup> Ricardo (1951) je kategoriziral potrošno blago na osnovi trojne razredne strukture kapitalistične družbe. Delauski razred je lahko z mezdami trošil le reprodukcijske življenjske potrebščine (necessaries) in »dostopne« »drobne« reprodukcijske luksuzne dobrine, kapitalistični razred in razred zemljiških lastnikov pa vse tri kategorije blaga, relativno večji delež pa je namenjal luksuzu. (Danes se dostopni luksuz širi na skorajda vse razrede – masstige (mass prestige) products.) Primerjaj Fiaschi in Signorino (2003).

proizvodnje do potrošnje. Relativne podobnosti med gospodinjstvi homo sapiensov (HS) in neandertalcev (N) so prikazane z enačajem HS = N, razlike z neenačajem HS ≠ N.

Tabela 6: RICARDIJANSKO VIDENJE PROIZVODNO-POTROŠNEGA CIKLA PALEOLITSKEGA GOSPODINJSTVA

Tipične dobrine	Življenjske potrebsčine: meso, korenine, oreščki	»Dostopno« luksuzno blago iz bližnje okolice: prodnjaki, obeski iz rogovja, kosti, zobje, fosilov ...	»Resnično« luksuzno, ritualno blago iz daljne okolice: mamutovina, fosili, školjke ...	Kapital	
				Krajše razdalje, »slabši«, manjša obdelanost: enostavni odbitki, pestnjaki, vbadala, rezila, konice ...	Daljše razdalje, »boljši«, večja dodelanost, boljši materiali: »nadstandardni« pestnjaki, vbadala, rezila, klini ...
Proizvodnja	HS = N	HS = N	HS ≠ N	HS = N	HS ≠ N
Menjava	HS = N	HS = N	HS ≠ N	HS = N	HS ≠ N
Delitev	HS = N	HS = N	HS ≠ N	HS = N	HS ≠ N
Potrošnja (namenska)	Dnevna oskrba, preživetje	Občasni, »drobni« luksuz	Za obrede, rituale	Produktivna potrošnja: krajša amortizacija	Produktivna potrošnja: daljša amortizacija

Vir: lastni prikaz.

Gospodarjenje z navedenimi vrstami dobrin je seveda potekalo bolj ali manj kontinuirano. Obravnavajmo en izsek, en cikel v luči podobnosti/razlik med HS- in N-gospodinjstvi.

**Proizvodnja.** Tako skupine N kot skupine HS so bile odvisne od ponudbe *življenjskih potrebsčin* iz okolja (analiza kosti kaže, da so bili oboji večinoma mesojedi), oboji so bili lovci in nabiralci. Predpostavljamo, da je bilo življenjskih potrebsčin relativno dovolj v bližnji okolici. Odnos do okolja je sicer bil različen: neandertalec je bil bolj *pasiven* z omejenim časovnim horizontom, homo sapiens pa *aktivni in dolgoročnejši opazovalec okolja* (Tattersall, Schwartz, 2001: 212). Verjetno so HS-gospodinjstva razpolagala z boljšim kapitalom, kamninami, zato so bila tehnološko naprednejša in bolj učinkovita. Sicer so tako HS- kot N-gospodinjstva »proizvajala« redke občasne *presežke življenjskih potrebsčin*, odvisno od krajevnih posebnosti in ekonomske organizacije, vendar le-te niso bile namenjene menjavi zaradi svoje kratkoročne uporabnosti. V tem smislu velja za življenjske potrebsčine enačaj HS = N.

V »proizvodnji« *drobnega luksuznega blaga*, ki so jih HS- in N-gospodinjstva lahko »nabrala« v okolici in nato obdelala (enostavni obeski, zapestnice, ogrlice ...), so sicer obstajale določene razlike: tudi pri neandertalcih so našli perforirane in pigmentirane školjke, vendar »le nekaj« (Gamble, 2011: 294); krašenje telesa pri neandertalcih je problematično, kot navaja Petru (2016: 78). Lahko pa domnevamo, da so bile bolj značilne razlike pri »*boljših, prestižnejših*«

*luksuznih dobrinah* (obdelane lupinice školjk, obdelane jagode, obsidian ...), ki so jih nekatera HS-gospodinjstva ustvarjala za *menjavo*, medtem ko jih N-gospodinjstva niso. Tako da v primeru *drobnega luksuza* pogojno velja  $HS = N$ , v primeru prestižnega *boljšega luksuza* pa ne ( $HS \neq N$ ).

Razlike pa lahko iščemo v menjalni namembnosti *kapitala*. Johnson (1989: 535) povzema razlike med tehnološkimi, tudi komunikacijskimi sposobnostmi homo sapiensov in neandertalcev in ob tem precizira obdobje revolucije (35.000–32.000 let pred sedanostjo), navezujoč se na Mellarsa (1988). Med drugim navaja, da so obstajale razlike v posebnosti orodij, kajti rogovja, kosti in kamnin ni mogoče obravnavati »sumarno« (Chase, 1990), ampak namensko različno za različne dejavnosti, pomemben je tudi napredek (izboljšave) v tehnologiji. Binford in Binford (1969) sta na primer kategorizirala *kamnito orodje* v pet skupin. Tako je mogoče domnevati, da sta bila nabor in dodelanost kamnitih orodij večja pri homo sapiensih. V tej luči je mogoče ločiti dve vrsti orodij: prva so bila namenjena za »domačo« uporabo, kar je značilno tako za HS- kot za N-gospodinjstva ( $HS = N$ ), in druga, boljše in zahtevnejša, pa so imela tudi daljši življenjski cikel obrabe (amortizacije). Slednja, ki so jih proizvajala HS-gospodinjstva, so bila namenjena tako za domačo uporabo, nekatera pa tudi za *menjavo* ( $HS \neq N$ ).

Kot že omenjeno, so bila gospodinjstva HS bolj *povezana* med seboj, povezave so bile kompleksne, spreminjajoče se in proizvodno inovativne. Neandertalci pa se niso oddaljevali od »doma«, zato niso *tehnološko napredovali* v proizvodnji. Tudi na tej osnovi je mogoče sklepati o menjalni namembnosti bolj obdelanih kamnin.

Menjava. Ključne razlike med gospodinjstvi neandertalcev in homo sapiensov so nastajale v menjavi, tako omenjenih dobrin, ustvarjenih za *menjavo*, kot dobrin, ki so pridobljene *iz menjave*. Če se navežemo na Gamblove ugotovitve o točkah dotika in širini trgov, je mogoče sklepati, da je trgovske povezave treba pripisati HS-skupinam, čeprav so tudi N-skupnosti tehnološko napredovale in so pri njih najdeni dekorirani objekti, orodja iz kosti, ornamenti (D'Errico, 2003: 22). Na vprašanje, kako so nove tehnologije in predmeti prišli v »zaprte« N-skupnosti, je odgovor, da so jih  *naredili sosednji moderni ljudje*. Domneva je, da so bili HS (bolj) trgovalno usmerjeni. Tudi Gamble ocenjuje, da N-skupnosti niso vzpostavljale značilnejših trgovskih povezav, skupine HS pa so pridobivale več zahtevnejših »luksuznih«, morda celo ritualnih dobrin iz oddaljenih krajev.

Razlike v menjavah in menjalni namembnosti izhajajo tudi iz psihološkega portreta neandertalcev, kot sta ga opisala arheolog Wynn in psiholog Coolidge (2011) na osnovi presoje artefaktov in tudi Gamble (2011) v recenziji dela. S stališča sodobnega človeka ločijo *pozitivne* in *negativne* lastnosti neandertalca. Med pozitivne lastnosti štejejo pragmatičnost, ročnost, stoičnost, neustrašnost in odločnost v tveganih in negotovih situacijah

ter empatijo. Negativne lastnosti pa so: nedomiselnost in neinventivnost, saj neandertalci niso izboljševali orodij, medosebna bojevitost (stopnja mortalitete je bila v neandertalskih skupnostih višja), lakoničnost (neandertalci so sicer uporabljali neko redkobesedno vrsto jezika in govora) in ksenofobičnost (neandertalci niso raziskovali širšega okolja, niso potovali).

Katere poklice bi lahko danes opravljal neandertalec, se sprašujeta Wynn in Coolidge (2011). Lahko bi bil ribič, mehanik pa tudi obrtnik, mizar ali kovač na primer, toda nekreativen, tak, ki opravlja standardizirane rutinske posle. Zaradi odločnosti bi bil idealen vojaški poveljnik, toda na nižjih ravneh, ne strateg. Lahko bi bil bolničar, negovalec/negovalka zaradi visoke sposobnosti empatije, vendar ne bi mogel postati zdravnik: zaradi nezmožnosti abstraktnega razmišljanja ne bi mogel končati študija. Neandertalec ni zmožek ekspertnega razmišljanja, razmišljal je ročno, uporabno (embodied cognition). Ker je bil sposoben hitrih reakcij, je bil učinkovit v hitrem refleksnem lovu živali, ni pa bil sposoben izdelati lovnega načrta, kar je kompleksna dejavnost. Neandertalec bi bil, če se navežemo na navedene ocene, dober varnostnik, zaradi hitre preglednosti in lojalnosti pa tudi športnik v individualnih športih (Wynn in Coolidge navajata, da so neandertalci fizično podobni dvigovalcem uteži *bolgarske* reprezentance; navedba »bolgarske« je presenetljiva in povsem neprimerna). Navežimo, verjetno bi bil odličen atlet ali telovadec, pa tudi dober smučar – smukač (ker bi vzdržal izjemne pritiske na nogah).

Če razumemo homo sapiensa kot negacijo navedenih psiholoških lastnosti neandertalca, se vprašajmo, kdo je »bližji« menjavi, trgovanju, pogajanju, vzpostavljanju stikov ... Neandertalci niso imeli niti sposobnosti prepoznavanja goljufanja (cheater detection) niti razmišljanja o koristih in stroških (cost-benefit) ter o proporcionalnosti (Wynn in Coolidge, 2011: 96). Te sposobnosti pa so imanentne menjavi in menjavanju. Pomembna kognitivna značilnost je tudi sposobnost *primerjanja tržnih cen* (market pricing ability), ki je neandertalci niso imeli (New Scientist, 2012). Neandertalec ni bil sposoben preseganja konfliktnih situacij, ki pogosto nastajajo pri menjavanju, in posledično ni mogel zaključiti procesa pogajanja.

V nakazanem oziru lahko domnevamo, da naj bi HS-skupnosti po eni strani proizvajale »boljše« kamnine/kapital *za* menjavo, po drugi pa jih pridobivale *iz* menjave. Podobno lahko sklepamo za takratne luksuzne dobrine iz oddaljenih krajev, ko je morda prihajalo tudi do več »vmesnih« posrednih menjav. Torej v obeh primerih velja neenačaj ( $HS \neq N$ ).

Pri tem je treba upoštevati, *da so bili menjalni indeksi*,<sup>9</sup> ki merijo *razmerje*

<sup>9</sup> Erricson (1982: 134) je izračunaval menjalni indeks za obdobje neolitika. Zgodovinsko gledano, menjalni indeks gospodinjstev narašča z večjo »tržnostjo« gospodarstev: morda se danes v sodobnih gospodarstvih, ko gospodinjstva pridobivajo čedalje večje količine dobrin/storitev iz menjave/trga, vhodni menjalni indeks celo približuje 1. Po drugi strani pa se tudi izhodni menjalni indeks približuje 1, ker večino dohodkov gospodinjstva ustvarjajo iz zaposlenosti.

dobrin, ustvarjenih *za* menjavo po eni strani, po drugi strani pa pridobljenih *iz* menjave, v razmerju do celotne porabe dobrin, v dolgih deset-, sto- ali celo tisočletnih obdobjih nizki, morda celo nič.

Razlike med menjavami skupin HS in N so povzete v matriki mlajše paleolitske menjave v Tabeli 7.

Tabela 7: MATRIKA MENJAV(ANJA) MED HS- IN N-SKUPNOSTMI

		Menjave	
		HS <sub>out</sub>	N <sub>out</sub>
Menjave	HS <sub>in</sub>	DA, namensko obojestransko, intenziviranje	NE, ni N-pobud
	N <sub>in</sub>	Da, namensko enostransko, občasno	NI menjav, ni pobud med N-skupinami

Vir: lastni prikaz.

Menjalna namembnost in posledično menjave med skupnostmi HS je bila obojestranska ( $HS_{out} - HS_{in}$ ), menjave naj bi bile tudi bolj pogoste. Tudi do menjav med HS- in N-skupinami ( $HS_{out} - N_{in}$ ) je prihajalo, a redkeje. Primerjalno z menjavami med HS-skupinami ( $HS_{out} - HS_{in}$ ) je razlika v tem, da so pobudniki menjav bile HS-skupine, N-skupine pa so bili »pasivni« prejemniki. N-skupine pa niso menjale med seboj ( $N_{out} - N_{in}$ ) in tudi niso bile pobudnice menjavanja s HS-skupinami ( $N_{out} - HS_{in}$ ).

*Delitev.* Domneva se, da je tako v HS- kot N-skupnostih prevladovala *relativno egalitarna delitev* (Boehm, 1999). V razpravi o enakostnem vedenju in obrnjeni hierarhični dominanci Boehm (1993) navaja seznam samodejnih *izenačevalnih mehanizmov* v lovsko-nabiralskih skupnostih, ki jih je povzel po različnih avtorjih. »Vzdušje enakosti« (air of equality) je posledica nomadskega načina življenja in kooperativnosti, kar onemogoča akumuliranje materialnega bogastva, v razmerah nepredvidljivosti resursov in razpršenosti ponudbe hrane. Shennan (1996: 367) pojasnjuje egalitarnost z »obrnjeno hierarhično dominanco«. V skupini je sicer obstajala določena hierarhija že zaradi razlik v fizioloških potrebah, vendar je vrh hierarhije spoznaval pomen enakomerne delitve, na primer po uplenitvi »velike živali«, ker se je z egalitarno delitvijo branil pred možnimi napadi. Takšno delitev potrošnega blaga lahko označimo celo kot etično, moralno. Kaže, da je splošno načelo *egalitarnosti* veljalo tako v HS- in N-gospodinjstvih ( $HS = N$ ). Primerjalno gledano pa naj bi obstajale razlike, kajti HS-gospodinjstva naj bi bila, v primerjavi z N-gospodinjstvi, bogatejša zaradi tehnološke naprednosti, tako po količinah kot po raznovrstnosti dobrin in tudi »luksuznosti« dobrin.



**Potrošnja.** Glede na prej nakazane razlike v proizvodnji dobrin in tudi menjavi ter večje potrebe po kalorijah je mogoče sklepati, da je bilo pomanjkanje pri neandertalcih večje. To lahko posredno sklepamo tudi na osnovi uporabe ognja, ki je bila pri neandertalcih takojšnja, sprotna, pri homo sapiensih pa namensko načrtna in orientirana v prihodnost, posledično je bila tudi *priprava hrane drugačna*, kot ugotavljata tudi Tattersall in Schwartz (2001). Mogoče je sklepati, da je bila dnevna preskrba življenjskih potrebščin raznovrstnejša pri HS-gospodinjstvih, tudi zaradi dobrin, ki so bile pridobljene z menjavo.

Z ekonomskega vidika so se skupnosti homo sapiensov razlikovale od gospodinjstev neandertalcev predvsem zaradi *menjalne namembnosti* in menjav ter posrednega vpliva na proizvodnjo in potrošnjo. Menjavanje je tako, poleg drugih dejavnikov, pripomoglo k oblikovanju in razvijanju drugačnega »stila« skupnosti homo sapiensov, k oblikovanju »vedenjske modernosti« (French, 2016).

Reprodukcijska fazna razlaga razlik med HS- in N-gospodinjstvi, ki je poudarjena v *Tabeli 6* in *7*, je tudi primerna osnova za pojasnjevanje *začetkov* in *začetnih oblik tržnega komuniciranja*, pa tudi *vlogo*, ki jo lahko tržnemu komuniciranju pripišemo pri izginotju neandertalcev. Optimizacijska razlaga, ki je izhodišče Horanovega modela, v tem oziru ni primerna osnova, kot bomo nakazali v nadaljevanju.

## Prototržno komuniciranje

Sahlinsov opis predpaleolitskih in paleolitskih menjav je primerna osnova za opredelitev začetkov tržnega komuniciranja:

*Ko se srečajo sovražniki, drug drugega nagovarjajo. Če je izid prijateljski, se približajo in razstavijo svoje dobrine. Nekdo vrže nekaj v sredino, nekdo z druge strani vrže tja nekaj drugega in pobere zamenjano reč. Trgujejo, dokler eni strani vsega ne zmanjka. Tisti, ki jim je kaj ostalo, se norčujejo iz onih, ki jim je pošlo, in se bahajo ... Ta trgovina poteka na mejni črti. (Sahlins, 1999: 271 – poudaril M. L.)*

Opis kaže, da naj bi menjavanje, začetno trgovanje potekalo zabavno, kot prijetno »norčevanje« ob menjavah. Vendar Sahlins dodaja, da menjavanje ni potekalo nujno gladko:

»Pri tem pa je tudi možno, da je trgovina tvegana, kajti trgovske avanture na tujem ozemlju, nelagodnosti in sumničavosti, botrujejo možnosti, da trgovanje z blagom preide v trgovanje z udarci.« (Sahlins, 1999: 377)

Postopoma pa naj bi se menjave regulirale s sporazumi:

»Ko se srečajo ljudje, ki si med seboj ne dolgujejo ničesar, a upajo, da

bodo drug od drugega kaj zaslužili, je mirna menjava zelo negotova ... Menjalna tarifa privzame vlogo mirovnega sporazuma.« (Sahlins, 1999: 378)

Navedeni opisi prvotnega (za)menjavanja implicirajo, da so imeli prvotni paleolitski »prototržni komunikatorji« pomembno vlogo. Protokomunikatorji ene skupine – komunicirati niso mogli vsi v skupini, ampak le nekateri – so s protokomunikatorji iz druge skupine nevtralizirali možne konflikte, ko je »nekdo vrgel, drugi pa pobral blago«. Spremljevalno komuniciranje se je pač moralo dogajati, saj bilo treba nekako doseči »mirovni sporazum«, sprva, še pred govornim komuniciranjem, morda z izrazi čustev, z obraznim komuniciranjem, s kretnjami rok. (Menjave brez neke, kakršnekoli že komunikacije tudi v sodobnem gospodarstvu ni.) Zaradi potrebe po komunikaciji pri menjavanju se je »moral« iz nemega, neverbalnega komuniciranja razvijati jezik. Prav pomen učinkovitosti komuniciranja v mlajšem paleolitiku zaznavajo Horan et al.:

»Zdaj najboljši komunikatorji imajo relativno trgovsko prednost« (Horan, 2008: 295)

... in pri tem poudarjajo *koevolucijo trgovanja in govora*. Paradigmatični menjalec medvedove kože je, da bi okrepil svoj »ugled«, *povedal* zgodbo o ulovu, razmišlja Powers (1993: 21).

298

Obstaja več teorij o nastanku in razvoju jezika ter govora. Dunbar (1996) pojasnjuje razvoj jezika kot sredstva ustvarjanja in ohranjanja *družbene kohezije*, ki je nadomestilo predhodne »nižje« oblike družbene kohezije. V prvotnih skupinah ljudi se je družbena kohezija ustvarjala in ohranjala z nego kožuha/čohanjem (grooming) ter drugimi oblikami neverbalne komunikacije. Učinkovitost takšne komunikacije pa je omejena na *manjše* skupine, ker gre za praviloma diadne komunikacije med »čoharji« in »čohanci« (Dunbar, 1996). Jezik in govor kot način komunikacije je bolj učinkovito sredstvo ohranjanja in intenziviranja kohezije, ki presega diadne »čoharske« kohezije znotraj skupine, omogoča pa tudi povezovanje več skupin.

Dunbar torej pojasnjuje razvoj jezika izhajajoč iz družbene povezovalnosti, toda »izvenekonomske«. Z ekonomskega zornega kota gledano pa se je jezik torej »moral« razvi(ja)ti še »pred« intenzivnejšim menjavanjem. Komunikacija je potrebna ob prvotnih *proizvodnih* dejavnostih – lovu in nabiralništvu.<sup>10</sup> Tehnologija ulova velike živali, na primer, predpostavlja predvidevanje, usklajevanje, nek načrt, to pa zahteva komuniciranje. Enako velja za nabiranje, morda v manjši meri. Steele et al. (1995) se ukvarjajo z vprašanjem kronologije razvoja jezika v pred- in paleolitiku ter ugotavljajo, da se je protojezik razvijal vzporedno z razvojem obdelovanja kamnin.

---

<sup>10</sup> Protojezik ali arhaični jezik, to je jezik brez sintakse in brez časov (sedanjik, preteklik itd.), praviloma so to bila opozorila, naj bi se razvijal že 500.000–1,5 milijona let pred sedanostjo (Horan: 294). Geografsko je dokaj verjetno, da so viri protojezika, imenovanega vasquon, na območju Baskije (Bocquet-Appel et al., 2005: 1667).

Evolucijska anatomija človeških možganov to potrjuje. V sodobni terminologiji bi komuniciranje pri obdelavi kamnin, lovu in nabiranju lahko opredelili kot *interno protokomuniciranje* znotraj »podjetja/organizacije«. Lahko torej, analogno Horanovi tezi o koevoluciji trgovanja in govora, govorimo tudi o *koevoluciji proizvodnje in govora*.

V primerjavi z Dunbarjevo *družbeno povezovalno razlago* razvoja jezika Schepartz (1993) razlikuje dva vidika razvoja jezika na ravni *posameznega subjekta*, internega in eksternega. Posameznik po eni strani zajema kompleksno okolje in ga *internalizira*: simulira zunanji »svet« s pojmi/simboli in nadalje zavestno simbolno razmišlja, lahko bi rekli povezuje, urejuje pojme. Tako je mogoče razumeti notranji simbolni svet kot nabor jezikovnih pojmov. Internalizirano okolje, internalizirani pojmovni svet, pa po drugi strani *eksternalizira*, ga »deli«, souporablja z ostalimi posamezniki v obliki gest, vokalizacij in z artikuliranim *govorom*, ko komunicira. *Govor* je zunanji izraz notranjega nabora jezikovnih pojmov, za »proizvodnjo« govora pa je potrebna koordinacija med možgani in vokalnim aparatom. V praksi se internalizacija in eksternalizacija prepletata.

Razvoj paleolitske proizvodnje je, poleg spodbujanja *družbene* kohezivnosti, spodbujal internalizacijo in eksternalizacijo jezika *posameznikov*. Menjave, menjavanja, lahko domnevamo, pa še v večji meri. Prvotni tržni komunikatorji so se srečavali z drugimi prvotnimi komunikatorji in novimi dobrinami, ta »nov svet« so internalizirali, hkrati pa tudi eksternalizirali, razvijali govorne sposobnosti. Razvoj jezika in govora ni mogel biti omejen samo na komunikatorje, ampak se je, po menjavi, širil znotraj skupnosti. Teza, da »najboljši komunikatorji dosegajo prednosti«, napeljuje k sklepu, da so »najboljši« komunikatorji tudi »najbolj« spodbujali razvoj jezika in govora.

Razvoju *govornega tržnega komuniciranja* je mogoče pripisati tudi določeno vlogo pri izginjanju neandertalcev. Kronološko gledano se je namreč govorni jezik (spoken language) ali simbolni jezik razvijal okoli 50.000 let pred sedanjostjo, torej v obdobju, kar približno sovпада s prihodi homo sapiensa.

Schepartz (1993) sicer meni, da glede na *ekster-* in *internalizirane* aspekte jezika in govora ni dokazov, da so obstajale značilne razlike v uporabi kompleksnega jezika med homo sapiensi in neandertalci. Pri eksternaliziranih aspektih Schepartz preverja sposobnosti »proizvodnje« kompleksnega jezika; preverja značilnosti možganov: navaja velikost 750 cm<sup>3</sup> možganov kot »lingvistični rubikon« in značilnosti vokalnega trakta.<sup>11</sup> V primerjavi internaliziranih aspektov pa preverja sposobnosti kognicije zunanjega sveta in simbolizma. Schepartz ne vidi značilnejših razlik med homo

<sup>11</sup> Po drugi strani nekatere paleonevrološke razlage jezika poudarjajo, da neandertalci niso imeli morfološke zasnove za proizvodnjo govora, ki naj bi jo homo sapiens imel. S temi vidiki se v prispevku ne ukvarjamo.

sapiensi in neandertalci: velikost možganov, shranjevanje živil/živali, značilnosti lova/nabiranja, notranja organizacija bivališč, tudi nepokopavanje mrtvih, ornamenti in tudi umetnost je podobna pri enih in drugih. Zilhao, na osnovi najnovejših najdb neandertalske umetnosti pred več kot 64800 let v Španiji, zagovarja *nerazlikovalno tezo* mentalne enakosti homo sapiensa in neandertalcev (Appenzeller, 2018), ki jo lahko razširimo tudi na vprašanja razvoja jezika. Če so že obstajale nekatere razlike med homo sapiensi in neandertalci, le-te niso bile značilne.<sup>12</sup>

Tattersall in Schwartz (2001: 246), nekako »vmes« med nerazlikovalno in razlikovalno tezo, dvomita, da so obstajale značilnejše razlike:

»Četudi so neandertalci imeli dokaj napredno *intuitivno inteligenco*, *ni prepričljivih dokazov*, ali so neandertalci lahko simbolično razmišljali. Ni jasno, ali so neandertalci imeli vokalno opremo, da bi proizvajali govor.«

Na drugi strani pa vrsta avtorjev (na primer Cavalli-Sforza, Binford), ki jih navaja (in nato zavrača) Schepartz (1993: 93) zagovarja *razlikovalno tezo* tudi v oziru do uporabe kompleksnega govora. Prav razlike v višjih komunikacijskih sposobnostih homo sapiensov in skromni kakovosti jezika neandertalcev v primerjavi z jezikovnim sistemom, ki je podoben »našemu«, omogočajo tudi razumevanje izginotja neandertalcev.

Gamble posredno pritrjuje razlikovalni tezi: pravi, da sta pri neandertalcih sicer obstajala socialna interakcija in sistem komuniciranja, ki pa ni bil nujno pogojen z govornim jezikom (spoken language) (Gamble, 1999: 265).

Mithenova distinkcija med holistično in kompozicijsko razlago razvoja jezika pomembno osvetli vlogo menjalnega komuniciranja. Govor prvotnih ljudi naj bi bil *holističen*, kar pomeni, da so komunicirali s frazami. Mithen se sicer ne ukvarja z ekonomijo, a navaja primere »proizvodnih-ekonomskih« fraz: »lovi jelena z menoj«, »naredimo sekire«, »prinesi sulice« (2006: 172). V nasprotju s holistično razlago začetkov jezika in govora pa *kompozicijska* teorija pravi, da se je prvotno oblikoval nekakšen leksikon, nabor besed, denimo: jelen, sekira, sulica ... Besede so se nato komponirale in gramatično povezovale. Sledeč holistični razlagi naj bi se jezik in govor razvijala hitreje, pa se nista. Določen nabor fraz je zadostoval za običajne »dnevne« potrebe sporočanja, vendar je prav zato zaviral razvoj jezika. Na drugi strani pa komponiranje besed/pojmov z gramatiko in časi omogoča neskončno »pestrenje« sporočanja in komuniciranja. Jezik postane »sila za spreminjanje« (Mithen, 2006: 230). Ko presojamo dve teoriji z vidika govornega tržnega

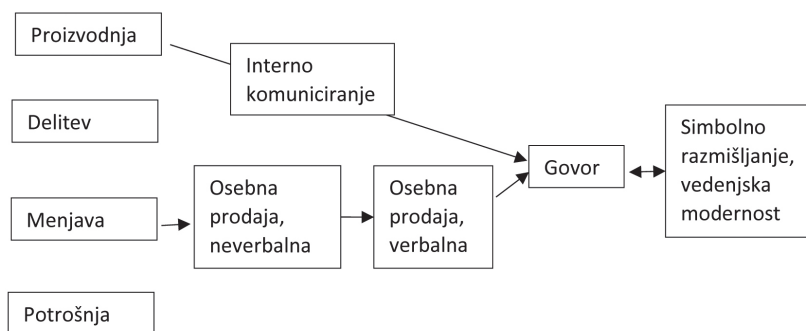
<sup>12</sup> K nerazlikovalni tezi med homo sapiensi in neandertalci lahko prištejemo tudi mnenje Turka (2003) o »naših« neandertalcih. Turk, ko se ukvarja s problematiko medvedov v Sloveniji, navede: »V celoti v Sloveniji obstaja 50 lokalitet ostankov jamskih medvedov, najmanj 16 jam pa priča o prisotnosti neandertalca ...« (Turk, 2003: 46) Pri tem dodaja: »On ni bil bistveno drugačen od modernega človeka.« (Turk, 2003: 44), Brodar (2009: 13) prikaže zemljevid mezolitskih in paleolitskih postaj v Sloveniji, čemur sledi podroben opis posameznih postaj.

komuniciranja, lahko sklepamo, da je bilo za neandertalske skupine zaradi njihove zaprtosti in sumničavosti do tujcev značilno nerazvojno holistično komuniciranje. Za skupine homo sapiensov pa bi zaradi odprtosti in tržnosti bolj »veljala« kompozicijska teorija. Menjalno komunicirati pač ni mogoče zgolj s frazami (to je npr. dandanes značilno za avtomatizirane menjave v supermarketih). Ponujanje nečesa v menjavo ali povpraševanje po nečem zahteva in spodbuja komponiranje besed in hkrati širi simbolno razmišljanje.

Če domnevamo, da je menjavanje naraščalo zlasti proti koncu mlajšega paleolitika, so se tudi ekonomske in govorne razlike med homo sapiensi in neandertalci poglobljale. V tem smislu je uspešno menjalno/tržno komuniciranje *differentia specifica* med homo sapiensi in neandertalci.

Shematično so vzročni vplivi ekonomsko in tržno komunikacijskih dejavnikov na nastanek/oblikovanje govora, simbolnega razmišljanja in vedenjske modernosti homo sapiensa, povzete na *Sliki 1*. Izhajajoč iz sodobne kategorizacije orodij tržnega komuniciranja<sup>13</sup> je bila prvotno in začetno orodje tržnega komuniciranja *osebna prodaja*. Paradigmatični menjalec medvedove kože, ki je pripovedoval zgodbo o ulovu, je bil »prvi« prodajni agent – *salesman*. Pri tem je mogoče, da je medvedovo kožo podaril (darilna menjava), možno pa je, da je prihajalo tudi do »dvojne koincidence«, do zamenjavanja. Izhajajoč iz razvojne tipologije osebne prodaje (Wotruba, 1991) lahko menjalca medvedove kože uvrstimo v začetne oblike, ko so potrošnikove potrebe domnevno obstajale. Izpostavljanje vpliva menjave in osebne prodaje na razvoj govora in simbolnega razmišljanja je povezano z drugimi ekonomskimi dejavnostmi, predvsem proizvodnje, tudi delitve in potrošnje.

*Slika 1: VPLIV TRŽNEGA KOMUNICIRANJA NA GOVOR, SIMBOLNO RAZMIŠLJANJE IN VEDENJSKO MODERNOST*



Vir: lastni prikaz.

<sup>13</sup> Običajna bolj ali manj odkrita klasifikacija orodij tržnega komuniciranja (tržnokomunikacijskega spleta) v učbenikih marketinga in marketing managementa je: oglaševanje, pospeševanje prodaje, osebna prodaja, odnosi z javnostmi (na primer Kotler in Keller, 2006).

Nadaljnja implikacija prvotnega menjalnega komuniciranja je »proto-raziskovanje« trga in širitev trga, v čemer se tudi razlikujejo gospodinjstva neandertalcev in homo sapiensov. Prvotni tržni komunikatorji niso mogli biti »samo« komunikatorji ob menjavah blaga, ampak so bili, v razmerah, ko je bilo težko sploh najti »nekoga, s katerim boš lahko trgoval«, tudi iskalci, raziskovalci novih trgov (menjalnih točk). Širitev menjalnih točk, menjavanje bolj oddaljenih »boljših« surovin, kamnitih in luksuznih predmetov je imelo vpliv na lastno proizvodnjo. Fisher se celo poigrava s tezo, da je v začetnih obdobjih sobivanja neandertalcev in homo sapiensa ob menjavanju prihajalo do dvojezičnosti (Fisher, 1999: 52). To naj bi veljalo za skupine komunikativnih homo sapiensov, ne pa tudi za izolirane zaprte avtarkične skupine neandertalcev.

Teza o vzajemnem učinkovanju začetkov menjalnega komuniciranja na proizvodnjo in na razvoj jezika je tudi skladna s konceptom *vedenjske modernosti*, v prisotnosti sodobne ravni lingvističnih in kognitivnih sposobnosti, ki jo je zaznati pri anatomsko modernih ljudeh/homo sapiensih v mlajšem paleolitiku (French, 2016: 10).<sup>14</sup> Dokazi začetkov vedenjske modernosti »že« v tem obdobju so zavestno pokopavanje mrtvih, kompleksne tehnologije obdelave kamnin, izdelava pestnjakov, uporaba pigmentov (barvil) in simbolne umetnosti ... Tudi začetke menjalnega komuniciranja lahko prištejemo k navedenim dejavnostim oblikovanja vedenjske modernosti. Menjavanje in »nove« vrste blaga so prispevali k interno-eksterni »spirali« govora: po eni strani je bogatilo pojme in simbolno razmišljanje, po drugi strani pa spodbujalo uporabo in razvoj govora.

## Sklep

Reprodukcijska razlaga, značilna za postklasično rikardijansko ekonomijo, skladna s substantivno razlago obdobja mlajšega paleolitika, jedrnato povzeta v matriki paleolitske menjave, ponuja osnovo za *razvojno opredelitev tržnega komuniciranja* in posredno tudi za razvojnost govora. Ekonomski optimizacijski pristop tega ne omogoča. Kako naj bi se v tem obdobju »optimizacijsko« razporejala dejavnost menjalnega komuniciranja na osnovi mejne proizvodnosti proizvodnega dejavnika komuniciranja ali govor?

Z ozirom na zgodovinske začetke menjalnega/tržnega komuniciranja pa sta pomembna dva sklepa.

Prvič, začetke eksternega tržnega komuniciranja je treba iskati v *osebni prodaji*, ne pa, kot se običajno poudarja, v oglaševanju. Meja začetkov

---

<sup>14</sup> Če pa bi želeli opredeliti geografsko območje sicer poznejšega intenzivnejšega »preskoka« tržnega komuniciranja, potem je to, glede na višjo koncentracijo gospodinjstev in večjo inovativno tehnološko raven, območje jugovzhodne Francije (Bocquet-Appel et al., 2005) v obdobju poznege glaciala.

*množičnega oglaševanja* se običajno postavlja v obdobje monopolnega kapitalizma v ZDA (med ekonomisti je to prispevek Chamberlina, glej Lah, 2004). Kot že omenjeno, se *rudimentarno oglaševanje* postavlja v antično obdobje na osnovi fizičnih dokazov (artefaktov). Če pa razumemo (množično) oglaševanje kot »nadomestek želje po *neposrednem soočenju z vsakim kupcem*«, kot, navezujoč se na Schultza (1990), pravilno poudarja Jančič (2013: 23 – poudaril M. L.), je korenine oglaševanja treba *konceptualno* iskati v osebni prodaji. *Osebna prodaja namreč predpostavlja neposredno soočenje menjalcev*. Zgodovinsko pa je mogoče domnevati, da je do sporičinskih osebnih prodaj prihajalo v obdobju mlajšega paleolitika. Osebna prodaja ne fosilizira, obstajajo pa posredni dokazi o večanju količin blaga iz oddaljenejših krajev, o večanju števila gospodinjstev in koncentraciji le-teh, kar implicira intenzivnejše menjalno komuniciranje. Ni prihajalo samo do koevolucije trgovine in jezika, kot ugotavljajo Horan et al. (2008), ampak tudi, ko podaljšamo povezavo, do koevolucije trgovanja in *kompozicijskega* govornega *menjalnega/tržnega komuniciranja* ter tudi, posledično, *internega komuniciranja* ob »proizvodnji« (lovu, nabiranju). Te povezave niso enosmerne, ampak (tudi) vzajemne, vzvratne, spiralne: menjalno komuniciranje ni spodbujalo samo menjavanja/trgovanja, ampak je spodbujalo tudi širše simbolno razmišljanje. (Tudi v sodobnem gospodarstvu je tako.) Skratka, tudi tržno komuniciranje v obliki osebne prodaje je pripomoglo k oblikovanju *vedenjske modernosti* homo sapiensov.

Drugi sklep zadeva vprašanje izginotja neandertalcev. Sledeč ekonomski razlagi prevlade homo sapiensa, ki izpostavlja neizoliranost in zlasti večja menjalna nagnjenja homo sapiensa, lahko domnevamo, da je tudi »višja raven«, naprednejše menjalno govorno komuniciranje prispevalo k, po eni strani, večji učinkovitosti gospodinjstev homo sapiensov, po drugi strani pa je pomanjkanje navedenega prispevalo k ekonomski neučinkovitosti neandertalskih gospodinjstev.

#### LITERATURA

- Appenzeller, Tim (2018): Europe's First Artists were Neandertals, *Science* 359: 852–853.
- Bailey, Geoff (1983): *Hunter-gatherer Economy in Prehistory – A European Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Binford, Sally R. and Lewis R. Binford (1969): Stone Tools and Human Behavior, *Scientific American* 220 (4): 70–87.
- Bocquet-Appel, Jean-Pierre, Pierre –Yves Demars, Noiret Lorette, Dmitry Dobrowski (2005): Estimates of Upper Palaeolithic meta-population size in Europe from archaeological data, *Journal of Archaeological Science* 32: 1656–1668.
- Bocquet-Appel, Jean-Pierre in Anna Degioanni (2013): Neanderthal Demographic Estimates, *Current Anthropology* 54 (8): S202–S213.

- Boehm, Christopher (1993): Egalitarian Behavior and Reverse Dominance Hierarchy, *Current Anthropology* 34 (3): 227–254.
- Boehm, Christopher (1999): *Hierarchy in the Forest: The Evolution of Egalitarian Behavior*. Harvard: Harvard University Press, 198–208.
- Boserup, Ester (1981): *Population and technology change: A Study of Long-Term Trends*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Brodar, Mitja (2009): *Stara kamena doba v Sloveniji = Altsteinzeit in Slowenien*. Ljubljana, samozaložba.
- Burnham, C. Terence (2013): Toward a neo-Darwinian synthesis of neoclassical and behavioral economics, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 90, Supplement, June, S113–S127.
- Cipolla, Carlo M. (1978): *The Economic History of World Population*. 7<sup>th</sup>. Ed. Harmondsworth: Penguin Books.
- Chase, Philip G. (1990): Tool-Making Tools and Middle Paleolithic Behavior, *Current Anthropology* 31 (4): 443–447.
- Childe, V. G. (1951): *Man Makes Himself*. New York: New American Library.
- Churchill, S. E. (2008): Bioenergetic perspectives on Neanderthal Thermoregulatory and Activity Budgets. V: Harvati K., Harrison T. (ur.), *Neanderthals Revisited*, 113–134.
- Deevey, Edward S. (1960): The Human Population, *Scientific American* CCIII: 195–204.
- D'Errico, Francesco et al. (2003): Archaeological Evidence for the Emergence of Language, Symbolism, and Music—An Alternative Multidisciplinary Perspective, *Journal of World Prehistory* 17 (1).
- Dopfer, Kurt (2004): The Economic Agent as Rule Maker and Rule User: *Homo Sapiens Oeconomicus*, *Journal of Evolutionary Economics* 14: 177–195.
- Dunbar, Robin (1996): *On the Evolution of Language and Kinship*. V: *The Archeology of Human Ancestry: Power, Sex and Tradition*. London; New York: Routledge: 380–396.
- Economist (2005): Human Evolution, *Homo Economicus?* Sound Economics May Lie at the Heart of Humanity's Evolutionary Success (7. 4. 2005).
- Eltis, Walter (1984): *The Classical Theory of Economic Growth*. London: The Macmillan Press.
- Ericson, Johnaton E. (1982): *Production for Obsidian Exchange in California*. V: Ericson, Johnaton, and Earle, Timothy K. (ur.): *Context for Prehistoric Exchange*, Subsidiary of Academic Press, Harcourt Brace Jovanovich.
- Fiaschi, Davide in Rodolfo Signorino (2003): *Consumption Patterns, Development and Growth*: Adam Smith, David Ricardo and Thomas Robert Malthus (2003): *European Journal of the History of Economic Thought* 10 (1): 5–24.
- Fischer, Roger Steven (1999): *History of Language*. London: Reaktion books.
- French, Jennifer C. (2016): Demography and the Palaeolithic Archaeological Record, *Journal of Archaeological Method Theory* 23: 150–199.
- Fu, Qiaomei et al. (2015): An Early Modern Human from Romania with a recent Neanderthal Ancestor. *Nature* 524 (7564): 216–219.



- Gamble, Clive (1999): *The Palaeolithic Societies of Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gamble, Clive (2011): Neanderthals in mind. *Nature* 479 (17): 294–295.
- Grönroos, Christian (2004): The Relationship Marketing Process: Communication, Interaction, Dialogue, Value, *The Journal of Business & Industrial Marketing* 19 (2): 99–113.
- Heichelheim, Fritz M. (1958): *An Ancient Economic History from the Palaeolithic age to the Migrations of the Germanic, Slavic, and Arabic Nations*. 1. del. Rev. and complete english ed. Leiden: A. W. Sijthoff s Uitgeversmij N. V.
- Higham, T. et al. (2014): The Timing and Spatiotemporal Patterning of Neanderthal Disappearance. *Nature* 512: 306–309.
- Horan, Richard D., Erwin Bulte in Jason F. Shogren (2005): How Trade Saved Humanity from Biological Exclusion: An Economic Theory of Neanderthal Extinction. *Journal of Economic Behavior & Organization* 58 (1): 1–29.
- Horan, Richard D., Erwin Bulte in Jason F. Shogren (2008): Coevolution of Human Speech and Trade, *Journal of Economic Growth* 13: 293–313.
- Jančič, Zlatko in Vesna Žabkar (2013): Predgovor. V: Jančič, Zlatko (ur.), Vesna Žabkar (ur.). *Oglaševanje*, Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 5–6.
- Jančič, Zlatko (2013): Vloga oglaševanja v marketingu. V: Jančič, Zlatko (ur.), Vesna Žabkar (ur.). *Oglaševanje*, Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, Založba FDV, 19–31.
- Jančič, Zlatko (2013): Zgodovina oglaševanja. V: Jančič, Zlatko (ur.), Vesna Žabkar (ur.). *Oglaševanje*, Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, Založba FDV, 34–61.
- Johnson, L. Lewis (1989): The Neanderthals and Population as Prime Mover, *Current Anthropology* 30 (4): 534–535.
- Kotler, Philip & Keller Kevin (2006): *Marketing Management*. 12th Edition, Pearson Prentice Hall.
- Kremer, Michael (1993): Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990, *The Quarterly Journal of Economics* 108 (3): 681–716.
- Lah, Marko (2004): Trženjski splet v ekonomski teoriji ali »chamberlinovih« 4p. *Teorija in praksa: revija za družbena vprašanja* 41 (5/6): 829–842.
- Mellars, P. (2004): Neanderthals and Modern Human Colonization of Europe. *Nature* 432: 461–465.
- Mithen, Steven (2006): *The Singing Neanderthals: The Origin of Music, Language, Mind and Body*. London: Phoenix.
- New Scientist* (2012): Into the Mind of Neanderthal (11. 1. 2012).
- Novakovič, Predrag (1999): Antropološka ekonomika vs. ekonomska antropologija. V: *Ekonomika kamene dobe*. Ljubljana: Studia humanitatis: 413–438.
- Oka, Rahul in Chapurukha M. Kusimba (2008): The Archaeology of Trading Systems, Part 1: Towards a New Trade Synthesis, *Journal of Archaeological Research* 16: 339–395.
- Pennisi, Elizabeth (2009): Sequencing Neandertal Mitochondrial Genomes by the Half-Dozen. *Science*, 325: 252.
- Petru, Simona (2016): Ujeti v čas: epizodični spomin in razvoj modernega mišljenja. Ljubljana: Znanstvena založba Filozofske fakultete.

- Powers, Thomas et al. (1987): Selling before 1900: A Historical Perspective, *Journal of Personal Selling & Sales Management* VII: 1-7.
- Ricardo, David (1951): *Principles of Political Economy and Taxation*, The Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. 1, edited by Piero Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rowly-Conwy, Peter (1983): Sedentary hunters: the Ertebølle example. V: Bailey, Geoff (1983): Hunter-gatherer economy in prehistory - A European perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 111-126.
- Sahlins, Marshall (1999): *Ekonomika kamene dobe*. Ljubljana: Studia humanitatis.
- Seguin-Orlando, Andaine et al. (2014): Genomic Structure in Europeans Dating Back at Least 36,200 years, *Science* 346 (6213): 1113-1118.
- Schepartz, L. A. (1993): Language and Modern Human Origins, *Yearbook of Physical Anthropology* 36: 91-126.
- Shennan, Stephen (1996): *Social Inequality and Cultural Tradition. V: The Archeology of Human Ancestry: Power, Sex and Tradition*. London; New York: Routledge, 365-379.
- Sjödín, Per et al. (2012): Resequencing Data Provide no Evidence for a Human Bottleneck in Africa During the Penultimate Glacial Period. *Mol Biol Evol.* 29: 1851-60. Accessible at PMID 22319141. doi:10.1093/molbev/mss061.
- Steele, James in Stephen Shennan (ur.) (1996): *The Archeology of Human Ancestry: Power, Sex and Tradition*. London; New York: Routledge.
- Steele, James (1996): Predicting Hominid Group Sizes. V: *The Archeology of Human Ancestry: Power, Sex and Tradition*. London; New York: Routledge, 230-252.
- Schultz, D. E. (1990): *Strategic Advertising Campaigns*. Lincolnwood: NTC Business Books.
- Tattersall, Ian in Jeffrey H. Schwartz (1999): Commentary Hominids and Hybrids: The Place of Neanderthals in Human Evolution, *Proc. Natl. Acad. Sci.* 96: 7117-7119.
- Tattersall, I., J. H. Schwartz (2001): *Extinct Humans*. New York: Westview Press.
- Turk, Ivan (2003): Humans and Carnivores in Slovenia During the Upper Pleistocene. Interactions between Neanderthals and the Cave bear. V: Kryštufek, Boris, Božidar Flajšman, Huw, I. Griffiths (ur.) *Living with Bears, A Large European Carnivore in the Shrinking World*. Ljubljana: Ecological Forum of the liberal Democracy of Slovenia: 43-57.
- Vargo, Stephen L. and Robert F. Lusch (2004): Evolving to a New Dominant Logic for Marketing, *Journal of Marketing* 68: 1-17.
- Wotruba, Thomas R. (1991): The Evolution of Personal Selling, *Journal of Personal Selling & Sales Management* XI (3): 11.
- Wynn, Thomas and Frederick L. Coolidge (2011): *How To Think Like a Neandertal*. Oxford: Oxford University Press.