

RITUALNI ASPEKTI SAJMOVA

Olga Supek-Zupan

Gоворит ćemo о ritualnom pogađanju na seoskim sajmovima koje je još jedan primjer predstavljanja ili »teatrabilnih« zbivanja u svakodnevnom životu (koja je u svom članku definirao Ivan Lozica). To su pojave na rubu zbilje i igre, gdje ljudska ponašanja najčešće osciliraju između rituala i predstave. Budući da ćemo govoriti o ritualu i predstavljanju u kontekstu tzv. običaja, bilo bi uputno najprije razjasniti te pojmove iz kulturno antropologičke perspektive.

Običaji su ona ustaljena ponašanja ljudi kojima stvaraju previdljive, ponavljane, društvene — dakle tradicijske, situacije. Običajno ili uobičajeno ponašanje u opreci je s kreativnim, inovacijskim. Međutim, tek jedan i drugi aspekt zajedno i isprepleteno čine tkivo svakodnevnog života, odnosno kulture u širokom, antropologiskom smislu riječi. Periodični tjedni, mjesecni i godišnji sajmovi, za koje se uvijek unaprijed zna kakvi su i koja im je svrha, primjer su tako definiranog običaja koji punktuira tok svakodnevice.

Unutar običaja kao najšire razine događanja javlja se *ritual*. Clifford Geertz, jedan od vodećih suvremenih antropologa, definirao ga je kao simbolički sistem koji se sastoji od strogo formaliziranog ponašanja (promišljena upotreba pokreta, riječi, predmeta itd.) kao sredstva za izražavanje nekog dubljeg kulturnog smisla. Formalizirano pogađanje na sajmu svakako je primjer takva ponašanja. Nadalje, kaže Geertz, ritual svjesno i nesvjesno izražava i podržava temeljne kulturne vrijednosti,

životni smisao, te daje legitimnost postojećem kulturnom poretku. Ritual imaju sva poznata ljudska društva, uključujući i suvremena industrijska. Međutim, u ranijim ljudskim zajednicama koje nisu poznavale pismenu komunikaciju ili elektronski prijenos slike, izražavanje životnog smisla pokretom i riječu bilo je od bitne važnosti.

Daljnja karakteristika rituala je da snažno djeluje na emocije onih koji u njemu sudjeluju, bilo aktivno, bilo kao pasivni promatrači. Ritual je u najširem smislu riječi istovremeno model nekog kulturnog sustava (njegova apstrakcija) i model za ponašanje u tom kulturnom sustavu (tj. model po kojem se ljudi socijaliziraju, prihvaćaju dominantnu kulturu). (Geertz 1973: 87—125) Dakle, za razliku od predstavljanja, ritual nije odvajanje od zbilje, nego njeno doživljavanje na emocionalno i racionalno intenzivan način.

Za *predstavljanje ili igru*, naprotiv, bitna je svijest samih izvođača da ono što se zbiva nije stvarno. Oni se samo u nekoj mjeri mogu poštovjetiti s tuđim likom ili situacijom, kao što je to često slučaj u predstavljanjima unutar pokladnog rituala. Predstavljanje se može temeljiti i na svjesnom distanciranju od nečega što je jednom bilo dio svakodnevice, ali je to prestalo biti. Vidjeli smo tako na televiziji u nekoliko navrata kako žitelji nekog sela u okviru pokladnog veselja ozbiljno prikazuju »našu tradicijsku svadbu« da bi je snimila televizijska ekipa. To je čista gluma, a nije prikaz neke prošle zbilje, jer »glumci« daju svoje viđenje prošlosti i svoju proizvoljnu simbolizaciju kulturnih vrijednosti za koje misle da su tada bile dominantne. Kao što u svojim člancima u ovoj knjizi spominju kolege Rajković i Lozica, obred koji se glumi na pozornici ili pred kamerama nema više smisao obreda. Postaje predstava.

Kod pogadanja na sajmu, kupac i prodavač koji se toliko užive u nadmetanje da ih na trenutke zaokupi njegova forma, i želja da privuku što više promatrača, prekoračuju tada granicu ritualnog ponašanja i počinju predstavljati.

POGAĐANJE NA SAJMU

Radi se o jednoj živoj situaciji iz naše svakodnevice koja u sebi spaja nešto naizgled nemoguće: ozbiljnu i krajnje praktičnu, racionalnu situaciju kupovine i prodaje s ritualom i čak igrom. Komu je danas do igre i zabave pri pomislili na plaćanje i cijene?

No da vidimo najprije kako izgleda to sajmeno pogadanje prije nego nastavimo govoriti o njegovu smislu. Opis je na temelju zapažanja na stočnom sajmu u Jastrebarskom 1978. godine i Samoboru 1984. godine. Oba sajma su redovita, tjedna, i prilika su za okupljanje stanovnika sela koja gravitiraju tim mjestima. U dijelu sajmenog prostora na kojem se prodaju goveda i svinje često se okupljaju muškarci koji niti prodaju niti kupuju: dolaze da uživaju i učestvuju u igri pogadanja, kao i da sretnu znance i saznaju nešto o tekućim cijenama i kretanju na tržištu. Sâmo ritualno pogadanje odvija se u četiri faze:

1. *Ogledavanje*. Potencijalni kupac gotovo nemarno, s namjernom pozom poluzainteresiranosti pita za kvalitetu teleta, ogledava ga i kao usput pita za njegovu cijenu. Oko njega i prodavača formira se grupa promatrača koji slušaju ili također postavljaju pitanja.

2. *Ritualno pogadanje*. Iznenada, kada prodavač procjeni da je kupac ozbiljan, nastoji ga zgrabiti za dlan i, glasno pljesnuvši po njemu svojim dlanom, uzvikuje cijenu: »toliko i toliko (kaže cijenu) i gotovo!« Kupac mu uzvrâća sličnim udarcem i sličnom formulom: »Dajem toliko (manju svotu) i gotovo!« Procedura se produžuje, a jedan i drugi nastoje održati fizički kontakt pljeskanjem i hvatanjem ruke onog drugog. Kupac se također zna okrenuti i poći, kao da odustaje, a prodavač ga zove natrag, hvata za ruku da bi pljesnuo o dlan i uzvikuje sniženu cijenu. U međuvremenu okupljeni muškarci navijaju za jednog ili drugog, uzvikujući svoje komentare: »Daj popusti malo, pa to tele još treba hraniti, mršavo je!« — i slično. Ili: »No, dodaj malo para, valjda imaš. Ionako bumo to skupa zapili.« Prodavač i kupac pitaju jedan drugoga za ime pa se u toku pogadanja zovu imenom i uvijek se oslovljavaju sa »ti«.

3. *Vrhunac pogadanja*. Kada je pogadanje već vrlo žistro i vidi se da stranke neće odustati, a ipak su se tvrdoglavozakačile oko kakvih 100 ili 50 dinara, promatrači koji su ih do sada bodrili i došaptavali im savjete sada ih počinju smirivati, odnosno navoditi da se pogode. »No dajte malo popustite obadva!« ili »Daj mu pola ti, a pola ti, pak se pogodite!«. Neki im čak povlače i spajaju ruke u pogodbu. Kada kupac i prodavač pristanu na neku srednju cijenu, uhvate se za ruke i rukuju na vrlo pompozan način: ruke visoko uzdižu i spuštaju u pretjeranoj kretnji gore-dolje, tako da im se čitavo tijelo trese i sagiba pri rukovanju.

4. *Likovo*. U konačnoj fazi kupac i prodavač, te eventualno bliži krug promatrača, odu da zajedno popiju piće. Na svakom stočnom sajmu

obavezno su točionice alkohola, kao i pečenjari s kotlovinom. Za nas je kod likova zanimljivo to da se tada u razgovoru napušta formalizirani način komuniciranja između prodavača i kupca te da oni na klupi pod šatrom, ispijući vino, u tonu svakodnevnog razgovora izmjenjuju informacije o tome kakvo je u stvari prodano govedo, kakvu ima narav, što voli jesti itd. Luka Lukić koji je opisao ritualno pogadanje u slavonskom mjestu Varoš (Lukić 1924) kaže da oni kod likova razgovaraju »zazbilja«.

Sigurno je da se ritualno pogadanje od sajma do sajma razlikuje, a vjerojatno se također mijenja s vremenom, no opisani tok od četiri faze je univerzalan. Promatrajući sajmove u Jastrebarskom i Samoboru, koji su na relativno bliskoj geografskoj udaljenosti, zapazili smo neke bitne razlike u ponašanju sudionika. Na jaskanskom sajmu pogadanje se izvodilo dulje i glasnije, privlačilo je veći krug publike i više ovisilo o njihovom navijanju. Jedan kupac i prodavač su pljeskanje dlanovima i izvikivanje cijene izvodili popevši se na traktorsku prikolicu kao na neku vrstu pozornice. U Samoboru, međutim, pogadanje se izvodi tiše, uz manji krug promatrača i s mnogo manje pompe. Često počinje tako naglo, iz prividno sasvim neutralne situacije, da je teško snimiti početak ritualiziranog komuniciranja i izgovaranja formula. Kada se istraživač približi s fotografskim aparatom, dvojica koja se pogadaju stalno mu okreće leđa, sakrivajući pokrete svojih ruku. Po svemu bi se moglo zaključiti da, oscilirajući između rituala i predstavljanja, Samoborci više nagniju ritualnom, a Jaskanci predstavljačkom ponašanju. Djelomično se to može pripisati stupnju urbanizacije kulturnih vrijednosti koji je u Samoboru jače izražen, pa Samoborci možda vjeruju da je takvo pogodačko pomašanje »seljačko« u smislu zaostalosti, treba ga sakrivati. Međutim, ipak ga i dalje izvode, »jer je takav običaj«, jer je tradicija još uvijek jača.

SMISAO RITUALNOG POGAĐANJA

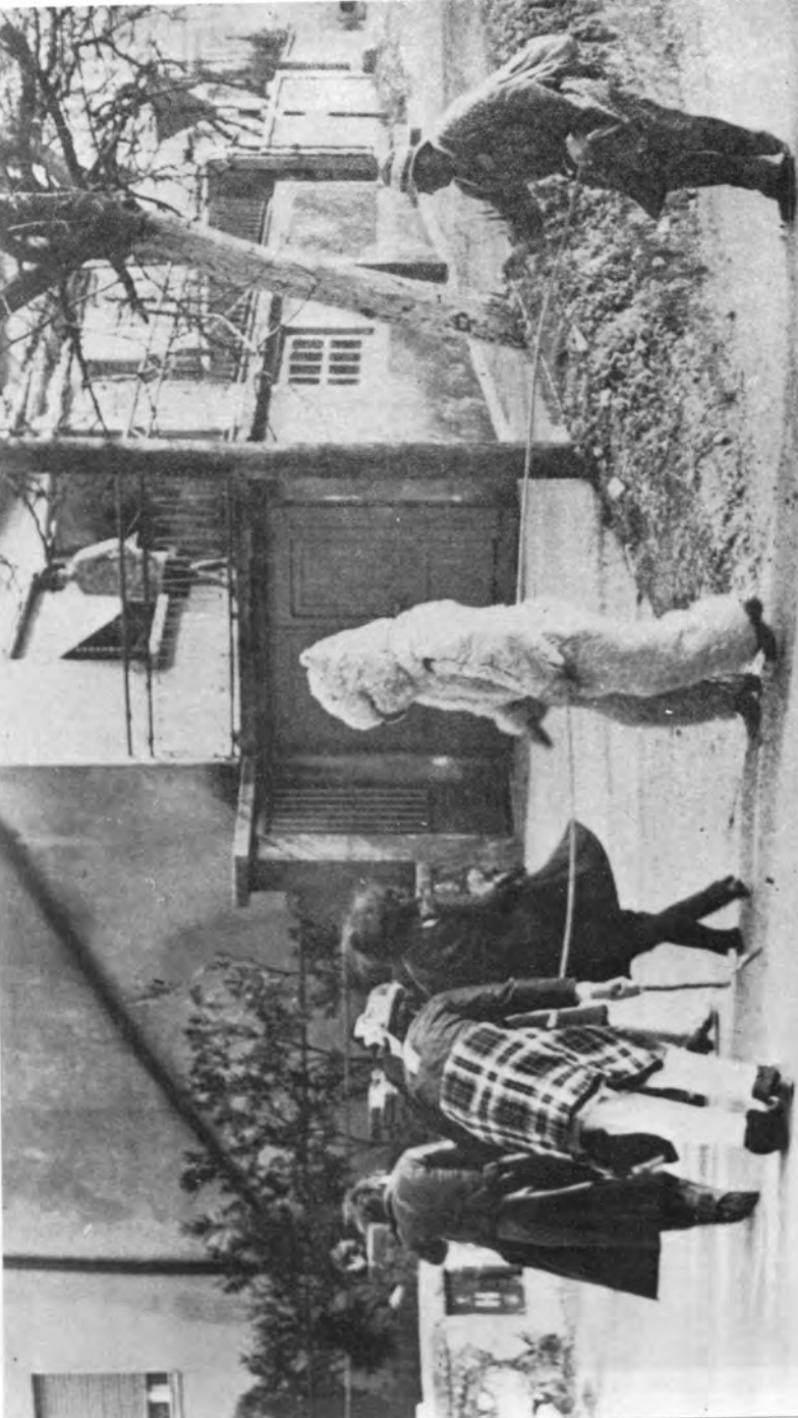
Prisjetivši se definicije rituala iznesene na početku, možemo postaviti pitanje: koji je smisao ritualnog pogadanja na sajmu? Koje su to temeljne kulturne vrijednosti koje ritual simbolizira? Na ovo ćemo pitanje sada odgovoriti ukratko jer je to bila tema jednog drugog rada u kojem sam oblikovala razmjene, kao pojavu koja ima svoj ekonomski i svoj simbolički aspekt, temeljiti je razradila (Supek-Zupan 1979).

U prvom redu, možemo odbaciti pretpostavku da ritualno pogadanje ima samo racionalnu svrhu postizanja što povoljnije cijene. Naime, većina »srednjih cijena« do kojih se stiže nakon pogodačkog duela odgovora tekućim tržišnim cijenama. Razmjene koje se vrše bez takvog pogadanja su brojne i također barataju sličnim cijenama. Postoji i neka vrsta društvene kontrole profita (»društvene« u smislu konkretnе ljudske grupe koja pasivno ili aktivno prati transakciju): prodavač koji traži neprimjerenu cijenu bit će ismijan od strane promatrača. U nekim starijim zapisima (Kotarski 1917 : 185) spominje se običaj da prodavač mora nešto dobivena novca baciti pred prodanu životinju, a kupac ga podići i razdijeliti »među bokce«. To je drugi primjer učestvovanja lokalne zajednice u razdiobi profita — koliko god je to simbolički akt (pogotovo u smislu količine novca), značajan je jer ukazuje na obavezu dijeljenja i na negiranje, iako simboličko, da razmjena ima samo egoistični, utilitarni smisao.

U drugom redu, ima pokazatelja da se ritualno pogadanje smatra nekom vrstom herojskog nadmetanja. Uvijek se odvija na javnome mjestu punom ljudi (za razliku od prodaje kuće ili zemlje koja se vrši u selu, u kući, tiho i bez opisanog rituala). Uvijek ga izvode samo muškarci, dok žene — po patrijarhalnoj tradiciji isključene iz javne sfere društvenog života — prodaju (i to samo prasce) na »normalan«, nemametljiv način koji može uključivati i »normalno« cjenkanje i konačno »normalno« rukovanje. Sami Jaskanci odgovarali su na moja pitanja o smislu ritualiziranog pogadanja da je to »po junački« i da je pojava nekada bila znatno raširenija nego danas.

Da bi se shvatilo pravo značenje tog rituala važno je znati još neke činjenice: da se on odvija samo među seljacima istog sela ili kraja koji gravitira prema istom sajamskom središtu; da nikada nema ritualnog nadmetanja s osobama koje su očigledno stranci u toj lokalnoj sredini; isto tako, nikada s osobama koje su na ljestvici društvene hijerarhije niže ili više od seljaka (danas to uključuje obrtnike mesare i ugostitelje, otkupljivače za OOUR-e, trgovce i sl.). Dalje, u toku pogadanja učesnici se nazivaju imenom i sa »ti«, a ukoliko se razidu bez pogodbe, često se čuje rečenica: »Neću uzet, al' ostajemo prijatelji.«

Da ne duljimo, može se pretpostaviti da je ritualno pogadanje zapravo način da se psihološki prevlada problem koji nastaje kad se u malim, lokalnim zajednicama vrše robno-novčane razmjene. Male su zajednice karakteristične po bliskim odnosima među ljudima, gdje nitko

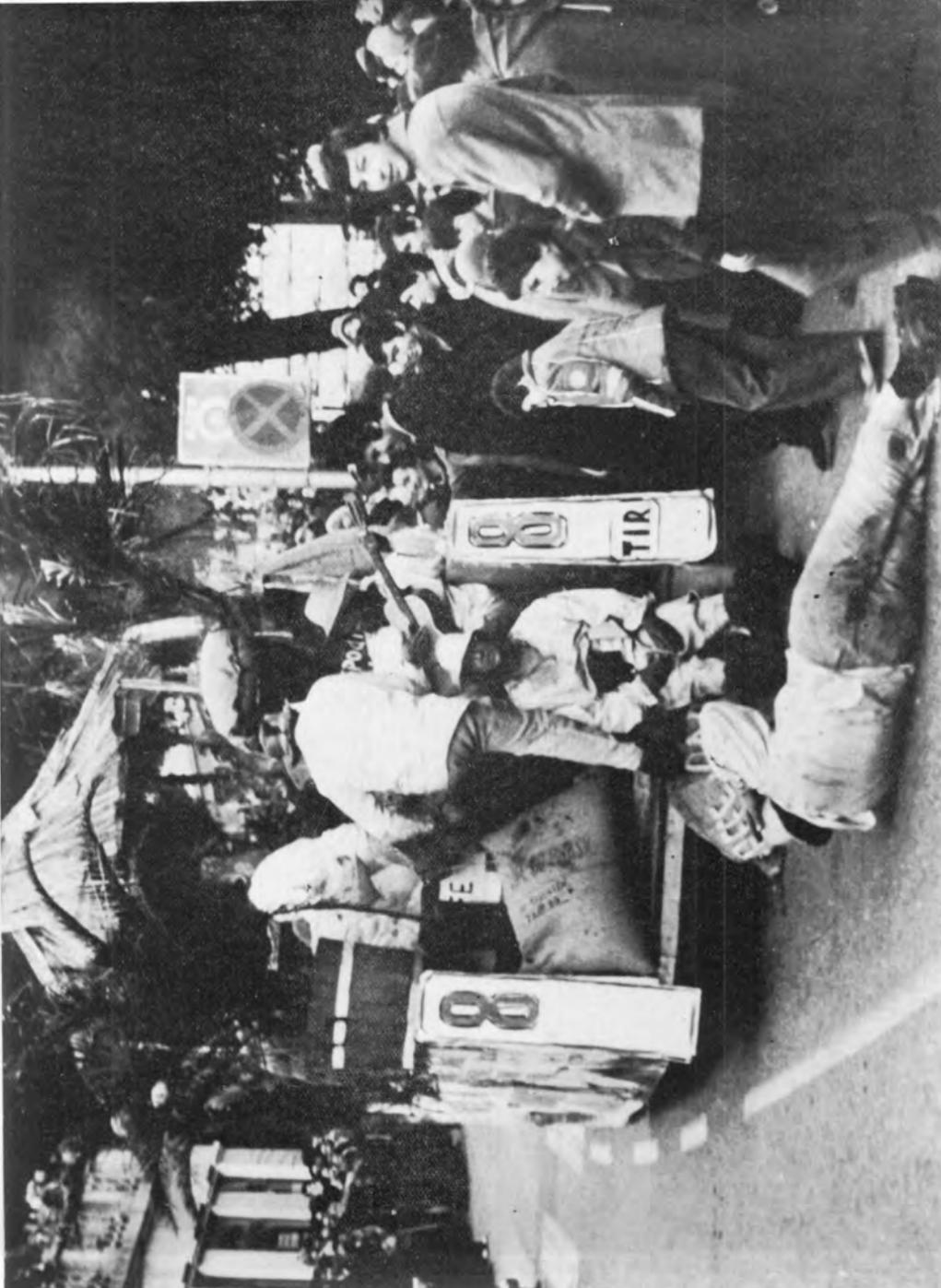
















ne može ostati anonimam, gdje se sve zna o svaciјim manama i vrlinama i malo je stvari koje se mogu sakriti. Kada netko živi u selu, teško je da može profitirati na račun svog suseljana, a da to nema direktnе posljedice na njegov odnos sa svim ostalim članovima zajednice. S druge strane, robno-novčana razmjena je sama po sebi precizna, uravnotežena i depersonalizirana. Nakon što se nešto kupi ili proda, kontakt je završen, nikakva obaveza ne ostane »visiti u zraku« (kao kod trampe stvarima do kojih je teško doći ili kod posudbe), odnosno »nema trajnije ljudske veze: transakcija nema u sebi ničeg ličnog jer je novac kao mjera univerzalan.

Bliski odnosi ljudi u maloj zajednici i depersonalizirana robno-novčana razmjena su, dakle, u suprotnosti. Da bi mogli s njome živjeti bez osjećaja nelagodnosti, ljudi je modificiraju na različite načine: seoski dućan je ujedno i sastajalište za razmjenjivanje tračeva i novosti; daju se »neslužbeni« krediti; na personilizirani se način distribuiru deficitarna roba; vrše se razne usluge itd. Konačno, da se vratimo na temu članka, robno-novčana razmjena među bliskim ljudima na javnom mjestu transformira se od »anonimnog duela novca« u »junački duel ljudi« da bi bila prihvatljiva. Na kraju se još zapečati zajedničkom konsumacijom pića što ponovo uspostavlja normalnu, ne-ritualiziranu vezu između ta dva čovjeka. Ritualnim pogodaњem i igrom se, dakle, rješava situacija puna emocionalnog naboja u kojoj dvoje relativno bliskih ljudi ima suprotne interese, a mora ih na zadovoljavajući način legitimirati i riješiti u prisustvu ljudi iz svoje životne sredine. Na dubljem nivou, kojeg većina nije svjesna, mora se riješiti konflikt između temeljnih kulturnih vrijednosti koje održavaju njihovu zajednicu i temeljnog tržišnog principa suvremenog depersonaliziranog društva.

TRADICIJA I INOVACIJA U RITUALNOM POGAĐANJU

Usporedivši različite slučajeve ritualnog pogađanja, kao i opise koje daju stariji etnografi, može se zaključiti da u tom običaju postoji određena žilavost ustaljenog, tradicijskog ponašanja. Kroz dugi niz godina i u različitim krajevima ponavlja se opisana osnovna shema od četiri faze pogadanja, ponavlja se mimika i geste (pljeskanje dlanovima, povlačenje suparnika k sebi, visoko izdizanje i spuštanje ruku kod rukovanja itd.), a ponavljaju se i predstave cjenkanja unutar drugih običaja (Poklade,

vjenčanje) — dokazujući da osnovni obrazac nije proizvoljan, nego je naučen, odnosno pripada kulturnoj tradiciji. S druge strane, svako ritualno pogađanje je malo drugačije, bilo po dosjetkama, bilo po držanju učesnika, bilo po odnosu prema publici. Individualnoj kreativnosti, dakle, uvijek ima mjesta. Pogledat ćemo sada neke primjere jednog i drugog.

Franjo Ivanišević u svojoj monografiji o Poljicima u Dalmaciji (1905) opisuje i pogađanje na sajmu. Kaže da ono započinje pregledom životinje, a zatim slijedi pogađanje oko cijene koje uključuje izvikiwanje, hvatanje ruke i na kraju presijecanje ruku »da ostanu pogodeni«. Vjerovalo se da uzica ili ular životinje donose sreću, pa su se i oko uzice natezali — da li će je prodavač dati ili ne. Ivanišević spominje posrednike u pogadanju koji bi morali biti neutralni, ali često dolazi do prevara (u jednom slučaju je »posrednik« bio kupčev sin), koje su moguće na sajmovima daleko od rodnog sela kupca ili prodavača.

Daleko na drugoj strani Hrvatske, u zagorskom Loboru, opisao je Josip Kotarski (1917) sličnu proceduru. Kupac i prodavač se pogadaju uz lupanje dlanom o dlan, uz galamu i kleštu, govore jedan drugome »ti« i zovu se imenom. Oko njih su »nepozvani« koji ih pomiruju. Kada se »zrečeju«, dignu ruke uvis, a kupac prodavača potegne prema sebi. Poslije piju »likov« i »već se ne čuje grdna riječ, nego kažu dok likov piju: 'Bog dej same sreće da bi blašće rade jele'.« (1917: 186). Kod kupovine i prodaje zemlje nema »megdana«. Sve se obavlja u kući, pred samo dva svjedoka, uz pisani pogodbu. Također dižu i spuštaju ruke pri rukovanju i izgovaraju: »Bog pomagaj!«

U slavonskom selu Varoš također je bilo ritualnog pogađanja. Luka Lukić (1924) detaljno je opisao dijalog i ponašanje prodavača i kupca. Pokazuje da kako se cijena više bliži sredini, tako raste napetost jer se kupac i prodavač uz lupanje dlanom o dlan pogadaju za sve sitniji iznos, ali ne popuštaju jer mi je stalo do ugleda. U takvu situaciju mijesaju se promatrači nastojeći da ih nagovore na pogodbu. Lukić također spominje plaćene posrednike koji rade za tajnu proviziju od prodavača. Kasnije se u krčmi pije »aldumaš« (drugi naziv za likovo) i vodi se, kako je već ranije spomenuto, razgovor »zazbilja« o kupljenoj životinji. Komentirajući prijevare na sajmovima Lukić kaže nešto što je značajno u svjetlu ponuđenog objašnjenja o smislu ritualnog sajmenog pogadanja: »Domači čoek neće domaćeg namazat, već tuđinu... Domaćem će radije reći: ,Nije za te, nije za prodaju' nego da mu se zamjeri.« (1924: 266).

U jednom većem radu o narodnim običajima u Jadru u zapadnoj Srbiji Tomić, Maslovarić i Tešić (1964) govore o kupovini stoke. Prodavač, kažu, nikada neće da dà stoku za »ravno«, nego je pitanje časti da »prebaci« makar za jedan dinar. Prilikom pogadanja drže se za ruke, lupaju u dlan i povlače jedan drugog, a na kraju kažu »Neka je sa srećom!« i podignu ruke u vis. Poslije odlaze piti »alvaluk« (likov).

Vjerojatno je ovih nekoliko primjera bilo dovoljno da uvjeri čitaoca u jedinstveni ritualni obrazac pogadanja koji nikako ne može biti slučajan. Ali taj obrazac nije toliko kruta shema kao što je neka uloga u predstavi. On postoji i ponavlja se samo kao bezbroj individualnih varijanti. Evo dvaju primjera:

Na sajmu u Jastrebarskom 1978. godine jedan od prodavača izabrao je kao borbenu taktku podsmjehivanje kupcima koji mu nude premalu cijenu. Govorio je među ostalim da će sám posuditi novce jadnom kupcu ako nije u stanju više ponudit. Čak je u jednom trenutku posegnuo za novčarkom, izvadio novčanicu od 100 dinara i mahao njome kupcu ispred nosa govoreći da mu nije stalo do tih bijednih para i da bi ih, kada bi kupoprodaja bila završena, ionako potrošili u gostionici. Pa ipak, nije bio spremjan dalje smišavati cijenu niti za tih 100 dinara. Ovaj je čovjek, dakle, značenje kupoprodaje kao ekonomiske transakcije nastojao glurom svesti na minimum, da ne bi ispaо sitničava tvrdica, a umjesto toga isticao je njen aspekt nadmetanja i časti.

U drugom slučaju radilo se o kupcu koji je prodavaču odmah na početku pogadanja rekao: »Zašto bar malo ne spustiš cijenu? Znaš da je sramota da ti platim prvu koju traži!« No takтика nije »upalila« i do pravog pogadanja nije uopće došlo. Kupac se prodavaču činio »premekan« za duel. Osim toga, njegov je pristup bio sasvim protiv pravila »igre«: u tolikoj je mjeri igru racionalizirao, da ju je zapravo i poništio.

PRAKTIČNI ČIN, RITUAL I IGRA

Ljudi doživljavaju svakodnevnicu mnogo kompleksnije nego je znanstvenici ikad mogu prikazati i objasniti rastročivši je na sastavne komponente. Tako je sajam i pogadanje na njemu događaj koji sigurno ima ekonomski smisao, ali osim toga još i mnogo drugog (rekreacijskog, pravnog, ritualnog, moralnog i naprosto društvenog) što ga čini »totalnom pojavom« u Maussovu smislu (Mauss 1982/1925/). Razmijene su,

prema tom autoru, prije razvoja tržišnih društava bile »ljepilo« koje su omogućavale opstanak ljudskih zajednica. No te su razmjene (dobara, žena, usluga, privilegija, žrtava itd.) imale isto toliko pravnog, religijskog, zabavnog i umjetničkog koliko i ekonomskog značenja. Tek s tržišnim društvima i robnonovčanom razmjenom počinje dominirati ekonomski aspekt, ali se ipak ispod kože današnjih homo oeconomicusa, misli Mauss, još uvijek krije mnogo od »starog morala«.

Istraživači rituala u suvremenom društvu ističu da i današnje, praktične ljudi karakterizira ritualno ponašanje, i to mnogo više nego se u prvi čas može naslutiti. Pierre Rossel, koji je pisao o ritualnom aspektu švicarskog školskog sistema (1981), naglašava da se ritual oduvijek pojavljuje izmiješan s utilitarnim činom, a samo vrlo rijetko posve odvojen od svakodnevne funkcionalnosti. Samo znanstvenici imaju neki interes da te dvije komponente razluče, dok ih ljudi sami doživljavaju jedinstveno. Nadalje, kaže Rossel, ritualizirano ponašanje nije uvijek strukturirano u cjelovit ritual: javlja se u različitim stupnjevima organizacije, često samo kao fragment ili element, kao simbolički akt unutar nekog posve praktičnog konteksta. Ako u tom smislu razmotrimo primjer našeg sajmenog pogadanja, vidjet ćemo da se ono ponekad javlja kao sasvim utilitarni akt, bez nekih dalnjih simboličkih značenja: ljudi se pogadaju za cijenu na »normalan« način (koji je doduše također kulturno određen — sjetimo se samo razlike u stilu kupovanja na našoj tržnici i na Ponte Rossu). Sljedeći stupanj ritualizacije bila bi mješavina stvarnog trgovanja i rítuala ili igre kojom smo se bavili u ovom članku. Konačno, daljnji su stupanj igre trgovanja i pogadanja koje su sastavni dio pokladnih i svadbenih običaja, a gdje je igra postala dominantna, dok je ekonomska utilitarnost svedena gotovo na nulu. Sva ta zbivanja imaju okvirno isti oblik, ali im je smisao različit, odnosno više ili manje simbolički.

Oblik ritualnog sajmenog pogadanja koji je ovdje opisan spada u »teatrabilna zbivanja« u svakodnevici (vidi definiciju I. Lozice) koja osciliraju između zbilje i igre, odnosno rituala i predstavljanja. Ritual je estetsko, formalizirano ponašanje koje još uvijek pripada u domenu zbilje, i to intenzivno doživljene zbilje, dok je predstavljanje svjestan pokušaj ljudi da se od zbilje udalje, upravo zato da bi je mogli simbolički izraziti. Kod »teatrabilnih zbivanja« jedno se u drugo prelijeva i zato ih treba promatrati kao rubne, kompleksne pojave, a ne ih nastojati strpati u jednu ili drugu kategoriju. Obredno i predstavilačko uvijek se

u ljudskom ponašanju javlja zajedno, pa se doista nikako ne može insistirati na onoj evolucijskoj shemi po kojoj rituali s vremenom degradiraju u igru bez smisla.

Ako među običnim ljudima i ne nalazimo neko »folklorno kazalište« u smislu one cjelevite, kompleksne institucije kakva se razvila u kulturi gradanskog sloja, iz perspektive kulturne antropologije jednako je važno otkrivati i znati u kojoj je mjeri, i u kojim prilikama, obični, prosječni čovjek uvijek djelomice i Homo ludens.

CITIRANA LITERATURA

- Geertz, Clifford, 1973. — *The Interpretation of Cultures*. Basic Books, New York.
- Ivanović, Frano, 1905. — Poljica. Zbornik za narodni život i običaje Južnih Slavena, X, br. 1. JAZU, Zagreb.
- Kotarski, Josip, 1917. — Lobar. Zbornik za narodni život i običaje Juž. Slavena, XXI, br. 2. JAZU, Zagreb.
- Lukić, Luka, 1924. — Varoš. Zbornik za narodni život i običaje Juž. Slavena, XXV, br. 2. JAZU, Zagreb.
- Mauss, Marcel, 1982. (1925) — Ogled o daru. U: Sociologija i antropologija, II dio. Prosveta, Beograd.
- Rosset, Pierre, 1981. — *Éléments de ritualité dans la scolarité obligatoire. U: Naître, vivre et mourir — Actualité de Van Gennep*. Musée d'ethnographie, Neuchâtel.
- Supek-Zupan, Olga, 1979. — Nacrt istraživanja jednog prigorskog sela. Narodna umjetnost 16, str. 57—77.
- Tomić, Maslovarić, Tešić, 1964. — Narodni običaji u vezi s privredom. Glasnik etnografskog instituta SANU, 27, Beograd.