

PRETEKLOST IN PRIHODNOSTI EKONOMSKE SOCIOLOGIJE**

Povzetek. V zadnjih desetletjih se je ekonomska sociologija razvijala od simbioze z ekonomijo glavnega toka k oblikovanju alternativnih razlag ekonomskih dejavnosti. Ta razvoj je vse bolj povezoval ekonomske sociologe z inovativnim delom znotraj ekonomije in novimi analitičnimi pristopi zunaj nje. Razvoj je kumulativno ustvaril veliko bolj družbeno interpretacijo denarja in trgov.

Ključni pojmi: ekonomska sociologija, ekonomija, denar, družbeni odnosi

Uvod

838

Ekonomska sociologija je v zadnjih petindvajsetih letih doživela presenetljive spremembe. Iz kritike in dopolnila neoklasični ekonomiji je postala bogato samostojno področje. Začela je ustvarjati in združevati resne alternative neoklasični ekonomiji. Te spremembe so globoko vplivale na moje osebno stališče in odnos do ekonomske sociologije.

Dejansko se mi je na poti k ekonomski sociologiji zgodilo nekaj smešnega. Celo kariero sem preučevala različne ekonomske procese – v knjigah o družbeni sprejemljivosti življenjskega zavarovanja, vrednotenju otrok, medosebnih denarnih praksah in nedavno o ekonomiji intimnih družbenih odnosov, kot tudi v krajših skokih na tako eminentno ekonomske teme, kot je potrošnja ali otroško delo. Mnogo let nihče, vključno z mano, ni imenoval tega, kar sem počela, ekonomska sociologija.

* Dr. Viviana A. Zelizer, redna profesorica na Oddelku za sociologijo, Univerza Princeton.

** Prvič objavljeno v *American Behavioral Scientist* 50 (april 2007): 1056–69, SAGE/SOCIETY. Prevod in ponovni tisk dovoljena.

Področje ekonomske sociologije se nenehno razširja in diverzificira. V besedilu o prihodnosti ekonomske sociologije, pripravljenem za letno srečanje ameriškega sociološkega združenja leta 2005, sem predstavila razvojne smeri, ki se mi zdijo obetavne. Od takrat so se obeti že uresničili, predvsem v delu mlajše generacije, vključno z Nino Bandelj iz Slovenije. V zadovoljstvo in čast mi je, da lahko delim misli z akademsko skupnostjo v Sloveniji. Hvaležna sem Aleksandri Kanjuo Mrčela za povabilo v tej tematski številki in za prevod svojih besed v slovenščino.

Na nek čuden način so imeli prav. Ekonomska sociologija, ki se je razvijala pred dvajsetimi, petindvajsetimi leti, se je čvrsto držala ekonomije glavnega toka, bodisi z razširjanjem njenih glavnih zamisli na navidezno bolj sociološke teme bodisi z ugotavljanjem družbenih okoliščin, ovirajočih ekonomsko dejavnost, ki naj bi v glavnem potekala skladno s predpostavkami neoklasične ekonomije. Ukvarjala se je skoraj izključno s podjetji in trgi, najljubšimi predmeti interesa ekonomistov. Osredotočala se je na to, kar lahko poimenujemo razširjanje in upoštevanje konteksta.

Teoretiki razširjanja so aplicirali relativno standardne ekonomske modele na navidezno neekonomske pojave, kot so verske skupnosti, gospodinjstva ali profesionalna športna moštva. Kontekstualni analitiki so preučevali standardne ekonomske pojave, kot so trg delovne sile, trg blaga ali korporacije, in kazali, kako socialna organizacija kot kontekst oblikuje možnosti ekonomskih akterjev. Zastopniki kontekstualnega pristopa so govorili o »umeščenosti« ekonomskih pojavov v družbene procese in se pogosto sklicevali na medosebne mreže. Kontekstualni pristop je potrdil implicitno predpostavko ekonomistov o nekaterih pojavih, kot je pogajanje ali določanje cen. Kaj je po mnenju ekonomskih sociologov pri tem manjkalo? Kontekstualni teoretiki so trdili, da so ekonomisti zanemarjali pomembno kulturno in ekonomsko ozadje (kontekst), kot so že obstoječe vezi med potencialnimi ekonomskimi partnerji.

V zadnjih desetih, petnajstih letih sem bila – kot vsi – presenečena nad tem, da sem postala del uveljavljene ekonomske sociologije, zaradi česa tudi sodelujem na tem simpoziju. Kaj se je zgodilo? Del razlage je v tem, da sem se naučila več o raznolikem dogajanju na področju ekonomske sociologije in sem bila bolj vključena v vse živahnejšo razpravo. Tri spremembe v mojem odnosu do področja so bile zelo pomembne:

1. Na moje presenečenje so začeli vodilni teoretiki področja, kot so Richard Swedberg, Harrison White in Neil Smelser, obravnavati moje delo kot primer nove smeri znotraj področja.
2. Začela sem predavati ekonomsko sociologijo vedno več podiplomskim in dodiplomskim študentom.
3. Prvi dve spremembi sta me prisilili, da sem se z glavnimi premisami ekonomske sociologije soočila bolj neposredno kot v času, ko sem se imela predvsem za analitičarko ameriške zgodovine in kulture.

Zdelo se mi je, da si pozornosti ekonomskih sociologov, vključno z mano, ne zaslužijo samo podjetja in trgi, ampak vse oblike proizvodnje, potrošnje, distribucije in prenosa dobrin.

V tem besedilu sta zato neizogibno pomešani intelektualna avtobiografija in kritična obravnava preteklosti, sedanosti in prihodnjih sprememb hitro razvijajočega se področja. Začenjam s povzetkom dolgoročnih premikov

v študiju ekonomskih procesov na splošno. Temu sledita podrobnejši pregled novejših poudarkov v ekonomski sociologiji in razprava o tem, kako so spodkopali prej prevladujoče predpostavke o presečiščih ekonomskega življenja in medosebnih odnosov. Te spremembe izčrpno ponazarjam s sklicevanjem na nedavne analize denarja, vključno z lastnimi. Članek sklenem s hitrim pregledom drugih smernic na področju.

Ekonomski procesi pod vnovičnim drobnogledom znanosti

Ekonomska sociologija ni edina kritična do standardnega razumevanja ekonomskih procesov. Medtem ko so se velike spremembe resda dogajale znotraj področja, se je podobno dogajalo tudi drugod. Med temi spremembami si posebno pozornost zaslužijo tri. Prvič, spremembe so se zgodile v sami ekonomiji. Smeri, kot so behavioristična, feministična, organizacijska, institucionalna ekonomija, analiza dinamike v gospodinjstvih in novejša nevroekonomija, so prispevale vsaka svojo kritiko neoklasičnih modelov. Vse te nove smeri so začele ustvarjati alternativne razlage ekonomskih procesov, vključno z vrsto medosebnih razmerij, na katere sem bila dolga leta tudi sama osredotočena. Nekaj tako enostavnega, kot je na primer uporaba teorije iger v modelih pogajanj v gospodinjstvih, so nadomestile na preferencah utemeljene individualne izbire, značilne za prejšnje modele z nizom interakcij med akterji.

Drugič, zunaj ekonomije so kritiki na področju prava in ekonomije, organizacijski teoretiki, analitiki neenakosti in kritični feministi prispevali k našemu razumevanju tega, kako dejansko delujejo ekonomski in družbeni procesi. Tudi oni so vztrajali pri analizi moči, pogajanj in medosebnih transakcij.

Tretjič, na robovih ekonomije in sociologije so nastale nove hibridne discipline, ki so predlagale lastna videnja ekonomskih procesov. Med temi so socioekonomika, komunitarna ekonomija, francoska *économie solidaire et sociale* in analiza svetovnih sistemov.

V tem času se je ekonomska sociologija razvijala in postajala vse obsežnejša in samozavestnejša ter tudi pospešeno prehajala od razširjanja in upoštevanja konteksta k oblikovanju dejansko alternativnih, družbeno utemeljenih opisov in razlag ekonomskih dejanj. (Vzporedno je nastal tudi izrazito močen val tudi v francoskem družboslovju¹). Te alternativne analize so poskušale identificirati družbene procese in odnose v samem jedru ekonomske dejavnosti, vključno s prej nedotakljivim in neraziskanim področjem trgov. Mnoge od teh analiz so se opirale na opredelitev trgov Harrisona Whita kot izrazito družbenih stvaritev, ne pa avtonomnih prizorišč, ki se jih družbeni procesi samo dotikajo.

¹ Glej npr. *L'argent en famille*; Boltanski in Chiapello, 1999; Caille.

Dejansko se je tudi Pierre Bourdieu v poznejših letih premikal v isti smeri. V izdaji *Structures sociales de l'économie* iz leta 2000 je dejal: »Poskusi 'popraviti' napake ali spreglede paradigme, ne da bi podvomili o paradigmi sami ... me spominja na herojsko prizadevanje Tycha Braheja, da reši Ptolemejev geocentrični model pred kopernikansko revolucijo.« (Bourdieu, 2000: 12, op. 1)

Na splošno so tisti, ki so iskali alternativno ekonomsko sociologijo, kritizirali zamisel umeščenosti, ki predpostavlja, da družbeni procesi dopolnjujejo ekonomski oklep, vsebina pa je iz ekonomskih racionalnih sistemov izmenjave. Tako kot so institucionalni ekonomisti, šokirani nad tem, da trgi sami (*laissez-faire*) niso uspeli spremeniti postsocialističnih ekonomij, začeli opisovati ekonomske dejavnosti kot družbene procese, so ekonomski sociologi začeli drzno obravnavati jedra podjetij, trgov, organizacij in finančnih institucij.

Prek teh sprememb sem ugotovila, da moja osredotočenost na pomenko pomembne medosebne vidike ekonomske dejavnosti ni več na obrobju dogajanj. Sedaj, od znotraj, vidim bolj jasno, da se proces razširjanja nadaljuje. To je razvidno že, če pregledamo kazalo druge izdaje Priročnika ekonomske sociologije Neila Smelserja in Richarda Swedberga (2005), kjer so na vidnem mestu novi institucionalizem, čustva, behavioristična ekonomija in pravo – predmeti, ki jih pred samo enajstimi leti še ni bilo v prvi izdaji priročnika.

Še več se dogaja znotraj ekonomske sociologije in okoli nje. Nove teme in poudarki vključujejo naslednje:

Multipli trgi: od prejšnjega skoraj izključnega osredotočanja na proizvodnjo, ekonomski sociologi sedaj razširjajo analizo na druge trge, posebej finančne, trge potrošnje, trge za osebno skrb in na to, kar okvirno imenujejo neformalna ekonomija.

Organizacijska kultura: ekonomski sociologi so končno sneli strukturalistične oklepe in proučujejo, kako socialne vezi, polne pomena, vplivajo na transakcije in koalicije v podjetjih.

Ustvarjanje in ohranjanje neenakosti, posebej spolnih: ekonomski sociologi vse bolj kritizirajo modele statusnega napredovanja, ki neenakost razumejo kot rezultate srečevanj pristranskih tržnih izbir in značilnosti posameznikov.

Gospodinjstva kot pomembna prizorišča ekonomske dejavnosti: ekonomski sociologi skupaj z zavezniki med ekonomisti in antropologi v gospodinjstvih ne identificirajo samo obsežne in pomembne proizvodnje,

potrošnje, delitve in prometa blaga, ampak tudi vzorce interakcij, ki jih ne moremo opisati kot kratkoročne asocialne tržne izmenjave.

Moja novejša dela kažejo vpliv vseh teh inovacij, posebej analiz multiplih trgov in gospodinjstev. Moja knjiga *Nakupovanje intimnosti* iz leta 2005 na primer natančno analizira, kako vsakdanje prakse in ameriška zakonodaja urejujejo presečišča intimnih osebnih odnosov in ekonomske dejavnosti (Zelizer, 2005b). Knjiga kaže, da v parih, gospodinjstvih in pri osebni skrbi udeleženci z naporom dosegajo ustrezno ujemanje odnosov in ekonomskih transakcij. Ko sem pojasnjevala, kako potekajo ti procesi ujemanja, se nisem mogla izogniti kritiki razširjenih, a napačnih predstav o interakciji osebnih odnosov in ekonomske dejavnosti (Zelizer, 2005a).

Menim, da je najpomembneje napasti predpostavko, razširjeno tako med ekonomisti kot sociologi, ki jo imenujem zgodbi o »ločenih sferah« in »sovražnih svetovih«. S pojmom »ločene sfere« predpostavljamo, da obstajata različni prizorišči racionalne ekonomske dejavnosti na eni strani in osebnih odnosov na drugi strani: sfera preračunljivosti in učinkovitosti ter sfera čustvenosti in solidarnosti. Spremljajoča doktrina sovražnih svetov trdi, da tesen stik dveh sfer povzroča kontaminacijo in nered. Ekonomska racionalnost pokvari intimnost, intimni odnosi pa ovirajo učinkovitost.

Pomembno je podvomiti o tej namišljeni meji. Zakaj? Zato, ker meja ohranja škodljivo delitev med navidezno »resnično« pomembno tržno dejavnostjo in obrobno, nepomembno ekonomijo. Bolj natančno, dihotomijo med resnimi ekonomskimi pojavi, kot so podjetja, korporacije, finančni trgi, in domnevno nepomembnimi ekonomskimi pojavi, prežetimi s čustvi, kot so gospodinjstva, mikrokrediti, lokalne denarne skupnosti, migrantska KHKD (krožna hranilna in kreditna društva), zastavljalnice, darila ali denarna nakačila migrantov nazaj domov. Realna ekonomija se po tej mitologiji sestoji samo iz tržnih transakcij, enako, kot se »resnični« denar sestoji samo iz enotnega, enovitega, zamenljivega plačilnega sredstva.

Kaj je narobe s tem videnjem? Med drugimi pomanjkljivostmi prezre, da - v celoti gledano - takšne na videz manjše transakcije niso zanemarljive. Imajo velike makroekonomske posledice, kot na primer to, da generirajo velik pritok denarnih nakazil iz bogatih držav v revne in prenos bogastva z ene generacije na drugo. Medgeneracijski prenos kaže, kako transakcije med bližnjimi ustvarjajo ali vzdržujejo veliko razredno, rasno, etnično in celo spolno neenakost. Na splošno, doktrina ločenih sfer/sovražnih svetov ohranja kontekstualno usmerjeno prepričanje, da ima ekonomska dejavnost svoje zakonitosti, ki jih družbeni odnosi samo omejujejo.

Nasprotniki videnja sovražnih svetov, nezadovoljni s takšnim dualizmom in zainteresirani, da oblikujejo razlago družbenega življenja, ki bi temeljila na enotnem načelu, so mu občasno nasprotovali z argumenti »enega samega načela« (»nothing but«): navidezno ločen svet osebnih odnosov

ni nič drugega kot poseben primer nekega splošnega pravila. Zastopniki »enega samega načela« se delijo v tri skupine, glede na načelo, ki ga imajo za najpomembnejše: ekonomska racionalnost, kultura ali politika. Za ekonomske redukcioniste so osebni odnosi, skrbi, prijateljstva, spolnost, vezi med starši in otroki specifični primeri h koristi usmerjenih individualnih izbir v omejenih razmerah – na kratko, primeri ekonomske racionalnosti. Za kulturne redukcioniste so takšni pojavi izraz različnih prepričanj, politični redukcionisti pa vztrajajo pri politični, prisilni in izkoriščevalski osnovi pojavov.

Celo tisti ekonomski sociologi, ki se izogibajo redukcionizmu enega samega načela, uporabljajo na žalost samo milejšo različico koncepta ločenih sfer/sovražnih svetov. Na primer: rajši razlikujejo med transakcijami, ki bolj ali manj spominjajo na tržne asocialne transakcije, kot da bi uvideli, da je vsak trg/trgovanje odvisen od pomembnih medosebnih odnosov, ki so predmet neprestanega pogajanja. Kljub temu pa lahko rečemo, da se ekonomska sociologija oddaljuje od razširjanja, konteksta in razumevanja ločenih sfer/sovražnih svetov k bolj celovitemu družbenemu pojmovanju ekonomskega delovanja.

Primer denarja

843

Omenjene spremembe so jasno razvidne v sociološki analizi denarja. Marx, Weber, Simmel, Simiand in Mauss so vplivno prispevali k razumevanju denarja. Toda v večjem delu dvajsetega stoletja je preučevanje denarja postalo monopol ekonomistov, medtem ko so drugi družboslovci obravnavali denar kot pogosto nevaren vdor ekonomskega v družbeno življenje (glej npr. Habermas, 1989). Prevladujoče stališče ekonomistov je neomejeno tržno pojmovanje denarja, ki naj bi deloval na lastnem moralno nevtralnem področju z avtonomnimi zakonitostmi, neodvisno od družbenih odnosov. Celo analiza denarja Talcotta Parsonsa kot simbolnega jezika je omejila simbolizem denarja na ekonomsko področje (1967: 358). Leta 1979 se je Randall Collins pritoževal, da so sociologi zanemarjali denar, »kot da ni zadosti sociološki« (190).

Toda od osemdesetih let prejšnjega stoletja so severnoameriški, britanski in evropski znanstveniki znova začeli pojasnjevati denar kot družbeni fenomen. Začeli so zastavljati številna vprašanja, ki so zvenela enako kot vprašanja, zastavljena o ekonomskih procesih na splošno. Ali je denar dejansko abstrakten pojav, za katerega veljajo neodvisne zakonitosti? Ali predstavlja socialno okolje kontekst monetarnim transakcijam? Kako ta kontekst omejuje denar? Koliko so družbeni odnosi ranljivi zaradi menda ogrožajočega vpliv denarja? Ali je sam denar oblikovan sočasno s formiranjem družbenih vezi in je zato družbeni proces in stvaritev? Ali obstaja en sam denar ali več vrst denarja?

Mnoge nedavne analize so prispevale k tej razpravi.² Značilno je, da je prva izdaja Smelserovega in Swedbergovega Priročnika ekonomske sociologije vsebovala en sam prispevek Denar, bančništvo in finančni trgi, medtem ko se je v drugi izdaji leta 2005 tema razdelila na dva dela: bančništvo in finančni trgi v enem poglavju ter denar in posojila v drugem.

Ta razvoj je oblikoval tudi moje delo. Moja knjiga iz leta 1994, Socialni pomen denarja, je podvomila o klasičnih teorijah, ki so obravnavale denar izključno kot neosebno, nevtralno sredstvo ekonomske menjave, primerno za racionaliziran, tržno usmerjen sodobni svet. Oporekala je tudi bolj negativni trditvi, da je denar nedvomno izpodrinil pomembne družbene vezi in spremenil medosebne stike v instrumentalno preračunljivost. Pri tem je knjiga analizirala spremembe v ameriških praksah v okviru ekspanzije monetarnih transakcij.

Knjiga je preučila te procese v obdobju od približno 70. let devetnajstega do 30. let dvajsetega stoletja v različnih okoljih: gospodinjstvih, ekonomiji daril, transakcijah socialnega varstva. Pokazala je, da je monetarizacija postala Američane pred nove izzive. Toda Američani so, namesto da bi jim denar postal nepomemben ali pa da bi pustili, da bi njihovi družbeni odnosi odmrli v nepremišljenem kopičenju denarja, vključili denar v oblikovanje novih družbenih vezi in s tem spremenili njegov pomen. Bolj natančno: ko je denar vstopil v gospodinjstva, izmenjavo daril in dobrodelne prispevke, so posamezniki in organizacije iznašle celo vrsto denarja – od denarja za gospodinjske potrebe, žepnine, denarja za sprotno porabo do denarnih daril, darilnih bonov, denarnih pošiljk, napitnin, materinske pokojnine, bonov za hrano.

Kako ljudje dejansko razlikujejo med različnimi vrstami denarja, o katerih govori knjiga? Obstaja vzorec, značilen za mnoge primere, ki jih knjiga obravnava. V vsakem od teh primerov ljudje uporabljajo vrsto dejanj, ki jim lahko rečemo označevanje (earmarking): obravnava denarja, ki označi naravo odnosa med stranmi v določeni vrsti transakcije. Tehnike označevanja vključujejo tri glavne različice:

1. Uporaba družbenih praks, ki razvrščajo sicer identična sredstva v različne kategorije. Odvisno od tega, kako, kdaj, in najbolj pomembno, v kakšni vrsti družbenega odnosa se uporablja, lahko isto fizično nerazločno sredstvo (npr. dolar ali evro) služi kot plača, nagrada, napitnina, podpora, miloščina ali denarna pošiljka. Vsakič zahteva različno obravnavo, ki predstavlja njegov značaj.
2. Ustvarjanje posebnih plačilnih sredstev v obliki žetonov, kuponov, vrednostnih papirjev, potrdil, bonov za hrano, kartic zvestobe, lokalnega

² Glej npr. Aglietta.

denarja, denarnih nakazil, vavčerjev, darilnih bonov, ki so primerna za omejen niz odnosov in transferjev ter v veliko primerih niso plačilno sredstvo v širši ekonomiji.

3. Spreminjanje določenih predmetov, kot so cigarete, poštna znamka, žetoni za podzemno železnico, žetoni za poker ali vstopnice za košarko, v denarno sredstvo.

S temi ugotovitvami sem končala analizo leta 1994. Čeprav sem prejela spoštljive odzive, je moja knjiga imela manj vpliva na splošno razpravo o denarnih procesih, kot sem upala. To se je zgodilo delno tudi zaradi tega, ker se je knjiga osredotočala na navidezno obrobna družbena razmerja in se je izognila polemiki s teoretiki, z izjemo kritike različic doktrine o »pokvarjenem denarju«.

Toda obstaja pomembnejši razlog, zakaj je bilo potrebno veliko časa, da je knjiga pridobila pomen. V predgovoru k francoski izdaji Socialnega pomena denarja sta Jerome Bourdieu in John Heilbron lucidno pripomnila, da površno branje knjige prispeva »h krepitvi mnenja, da sociološka analiza, posebej njena kulturna različica, postavlja ekonomske pojave v drugi plan in se osredotoča na obrobne pojave ter tako omogoča eksotične vpogleda, ne dotikajoč se pravih problemov dejanske ekonomije« (Bourdieu in Heilbron, 2005: 14).

Heilbron in Bourdieu imata prav. Površni ali nenaklonjeni bralci lahko – bolj kot sem se zavedala, ko sem pisala knjigo – opustijo knjigo kot irelevantno na osnovi dvojega: ker da se osredotoča na obrobne monetarne pojave, ne pa na »pravi« denar, in da predstavlja v osnovi kulturološko razlago, bogato z okraski, ampak z malo resne vsebine.

Lahko je razumeti, zakaj je tak vtis mogoč – knjiga se dejansko bolj osredotoča na ožje procese kot na makromonetarne spremembe. Preučuje družino, darila in ekonomijo socialnega varstva ter raziskuje pomene denarja. Na podlagi dolgo prisotne nagnjenosti k delitvi ekonomskega sveta na resne »prave« trge korporacij in finance, ki se ukvarjajo s »pravim« denarjem, in na drugi strani domnevno manj pomembne, obrobne ekonomije z njihovim nepopolnim »kvazidenarjem« je videti, kot da se knjiga ne loteva ključnih ekonomskih prostorov. Če verjamete, da se dejanska ekonomija sestoji samo iz tržnih transakcij, resno poslovanje z denarjem pa poteka samo v korporacijah ali na finančnih trgih, je lahko šteti gradivo v knjigi za nepomembno.

In ne nazadnje, iz razumljivih razlogov sem se v knjigi postavila proti standardnim pogledom na komodifikacijo – proti videnju denarja kot racionalne sile, ki spreminja družbene odnose kamorkoli pride. Da bi pokazala zmotnost teh argumentov, sem pozabila dovolj osvetliti posebnosti alternative, ki sem jo predlagala. Kot rezultat tega so nekateri bralci kot glavno sporočilo knjige razumeli naslednje: »Denar je bolj kulturni oziroma bolj prežet

s pomenom, kot so mislili tradicionalni analitiki.« Toda takšni sklepi so, kot sta poudarila Bourdieu in Heilbron (2005), napačni. Napačni zaradi nekaj razlogov.

Prvič, osnovna ugotovitev knjige ni, da je denar stvaritev kulture. Njen največji prispevek je, da pokaže, kako so denarne prakse povezane z družbenimi odnosi, in to je nekaj, kar enostavno ni predmet večine analiz denarja v družboslovju.

Drugič in bolj specifično, knjiga trdi, da ljudje redno razlikujejo med oblikami denarne menjave glede na opredelitev odnosa, ki med njimi obstaja. Da bi označili različne družbene odnose, uporabljajo simbole, rituale, prakse, računovodske sisteme in različne oblike denarja.

Tretjič, ljudje si zelo prizadevajo ohranjevati takšna razlikovanja: zelo skrbijo za razlikovanje med različnim denarjem, ker je uporaba različnih plačilnih sistemov ključen način za označevanje različnih družbenih vezi. Vsaka od teh vezi ima različno kakovost, zato zahteva različne oblike in rituale plačevanja.

Odnosi po mojem videnju niso šibke, enoznačne vezi v analizah omrežij, ampak bogati odnosi etnografije. Etnografsko raziskovanje razkrije veliko pogajanj o pomenu in dejansko ustvarjanje kulturnih pomenov. To ni nepomembna lastnost denarja. Kot sta povedala Bourdieu in Heilbron (2005), tako denar deluje. Odnosno delo (relational work) in označevanje denarja (earmarking) sta splošni, ključni lastnosti denarja. S tega stališča kultura in pomen nista abstraktni entiteti. Ljudje ustvarjajo pomen v odnosih. Označevanje denarja se nanaša natanko na to: označevanje je odnosna praksa (relational practice). Ni res, da ljudje samo (slepo) povzamejo kategorije iz kulturnega okolja, ki jih obkroža. Z označevanjem, torej uporabo različnega denarja, primerno za različne odnose, dinamično oblikujejo svoje družbeno življenje.

Danes bi zastavila osnovne teme knjige bolj polemično. Nekaj, kar je na primer očitno in sem vzela v zakup, ne da bi predstavila zadosti dramatično, je to, da so denarni pojavi sestavljeni iz družbenih praks in odvisni od njih. Denarja enostavno ne moremo obravnavati samo kot obseg in tok menjave v računovodskih sistemih in bankovcev, kovancev in posojil in tudi ne kot simbole teh sistemov. Z obravnavo potrošnje, menjave in prometa sredstev kot tržno posredovanih procesov se analitiki oddaljijo od konkretnih družbenih odnosov in praks, ki so vsebina in osnova potrošnje, menjave in prometa sredstev.

Sporne in stične točke

Nekaj let po objavi Socialnega pomena denarja me je osredotočenost knjige na osebne vezi in prakse pripeljala v spor z drugimi teoretiki. Kritiki,

kot so Ben Fine in Costas Lapavitsas (2000) ter Geoffrey Ingham (2001), so vztrajali pri splošnem, na moči utemeljenem denarnem procesu (glej tudi Lapavitsas, 2005). Dvomili so celo o tem, da so transakcije, ki sem jih analizirala, sploh denarne.

Na primer: Finea in Lapavitsasa je motil moj poudarek o heterogenosti, posebej moje očitno zavračanje »homogenizirajočega vpliva« denarja. Priznava sta, da »mora biti dvojna narava denarja vedno poudarjena – univerzalni in poenoteni denar ustvarja prostor za izražanje odnosov, ki so družbeno in kulturno specifični« (2000: 372). Toda družbeno omejene denarne različice so se znotraj Finejevega in Lapavitsasevega okvira slabo borile proti težnjami univerzalizacije. »Širši vidiki in pomen družbenih odnosov, ki se izražajo skozi denar, so ujeti v brezobličnost univerzalne zamenljivosti« (367), sta nam sporočila Fine in Lapavitsas. Vztrajala sta tako pri univerzalnem denarju kot pri vzročni prioriteti popolne zamenljivosti denarja. Trdila sta, da »obstaja en sam denar, tudi če se pojavlja v različnih oblikah« (377).

Čeprav se avtorji zagotovo zavedajo družbene razsežnosti denarja, takšne kritike ohranjajo varnejši kontekstualni pristop, ki priznava pomen družbenih omejitev denarja, a prezre njegovo utemeljenost v odnosih. Posledično takšno videnje ohranja model ločenih sfer ekonomskega in družbenega življenja. »En in edini« denar je tisto, kar je realno; različne vrste denarja ostajajo znotraj tega modela kot »kvazipribližki«.

V sedanji razpravi se ekonomski sociologi resno trudijo preseči tako kritike ekonomske analize kot tudi kontekstualne interpretacije in preučujejo dejanske družbene procese, ki ustvarjajo denar. Kot je nedavno poudaril Bruce Carruthers (2005), je ta usmeritev že napredovala tako v analizi denarja kot njegovega dvojčka – posojila. V tem procesu novejša študije nadomeščajo klasično videnje modernega denarja kot enotnega, homogenega likvidnega sredstva ekonomske menjave s kontinuumom, ki vsebuje veliko raznolikost denarnih sredstev.

Poglejmo uspešen opis pluralnosti denarja Nigela Dodda (2005). Dodd zavrača zastarelo dihotomijo med »pravim denarjem« in tem, kar imenuje »okleščeni denar« in kar drugi pogosto označujejo kot »kvazidenar«. Ker je predstavil raznolikost denarja, je Dodd predlagal občudovanja vreden raziskovalni načrt: pojasniti razlike med vrstami denarja in identificirati »različne vzročne usmeritve, ... vključene v pojavljanje novih oblik denarja« (2005: 527).

Doddova analiza različnih oblik denarja pomaga odgovoriti na pomemben sodobni paradoks, ki ga je odkril – hkratne homogenizacije denarja, ki ga izdaja država, in diverzifikacije vrst denarja. Natančneje, Dodd uporablja svoja analitična orodja v analizi tega, kar imenuje »hibridna« narava evra. Pravilno opisuje evro kot izrazit primer ponavljajočega se procesa, ko homogenizacija valute spodbuja diverzifikacijo denarja skozi multiplikacijo

tako nevalutnih denarnih sredstev kot enot obračuna.

Tako je tudi Doddov pristop del zdravega trenda v ekonomski sociologiji, ko se znanstveniki vse bolj osvobajajo obsedenosti s kritiko ali kontekstualizacijo konvencionalne ekonomske analize. Toda celo Dodd ne prepozna vključenosti družbenih odnosov v denarne transakcije in denarnih transakcij v družbene odnose. Takšna zadržanost pri upoštevanju družbenih prvin denarja ni nepomembna. Zaradi nje je Dodd zanemaril dve ključni, delno neodvisni sestavini v analizi: odnosno diferenciacijo denarja in denarne prakse. Ljudje redno prilagajajo oblike denarnih transferjev vrsti odnosa med akterji. Da bi označili različne družbene vezi, uporabljajo simbole, rituale, sisteme obračunavanja in različna znamenja za denar.

Od tipa družbenega odnosa je odvisno, katero sredstvo ali obračunsko enoto, kdaj in kako ljudje uporabijo.

V odnosih med starši in otroki, duhovnikom in vernikom, socialnim delavcem in upravičencem do socialne pomoči, zakonodajalcem in občanom, zaljubljenca - v vseh teh družbenih odnosih včasih prihaja do denarnih transakcij, ampak vsak primer zahteva zelo posebno kombinacijo sredstev in obračunskih enot. Udeleženci kompleksnih odnosov v denarnih nakazilih migrantov nazaj v države, iz katerih prihajajo, pogosto uporabljajo valute držav, iz katerih nakazila pošiljajo, in držav, v katere prihajajo, ampak ko računajo, kdo komu kaj dolguje - usluge, storitve, priznanja, znamenja spoštovanja, darila - običajno na obeh koncih menjalne verige ustvarijo svoje hibridne enote obračuna.

Zato je treba nadgraditi Doddovo analizo. Ves denar je dejansko dvojen: uporabljamo ga lahko v splošnem in lokalnem okolju. Ta dvojnost pravzaprav velja za vse ekonomske transakcije. Na splošni ravni so ekonomske transakcije povezane s splošnimi nacionalnimi simbolnimi pomeni in institucijami. Gledano od spodaj pa so ekonomske transakcije zelo diferencirane, poosebljene in smiselne za posamezne odnose. Torej med uniformnostjo in raznolikostjo ni protislovja - predstavljata preprosto dva vidika iste transakcije. Enako kot ljudje govorijo v jeziku, ki je slovnično prepoznaven, a hkrati v pogovor vpletejo individualne in osebne vsebine, ekonomski akterji uporabljajo sočasno univerzalne načine in označevalce posebnosti.

Nekatere novejšje analize so prišle do tega na nekoliko drugačen način - trdijo, da je denar odvisen od sistemov obračunavanja. Se strinjam, ampak z eno pripombo. Sistemi obračuna niso od zgoraj navzdol postavljeni izoblikovani mehanizmi bank ali držav. Ljudje sami ustvarjajo in si izpogajajo lastne obračunske sisteme ožjega obsega. Ti vsebujejo in oblikujejo družbene prakse.

Tradicionalni analitiki nimajo prav niti takrat, ko ne upoštevajo gospodinjev in drugih netržno posredovanih delov ekonomije ter njihovih denarnih svetov in menijo, da so obrobnega pomena za dejansko

ekonomijo. Nimajo prav, ker imajo gospodinjstva, sorodstvene skupine, prijateljske mreže, sosedske in navidezno neekonomske organizacije, kot so cerkev in prostovoljne organizacije, pomembno vlogo v raznovrstnosti ekonomske dejavnosti. Očiten primer so migrantska denarna nakazila. Predstavljajo pomemben del gospodarstev držav, kot sta Turčija ali Mehika, toda, kar povzroča obup razvojnih ekonomistov – delujejo v glavnem prek družinskih, prijateljskih in sosedskih vezi – bolj kot prek bank ali drugih formalnih ekonomskih institucij.

Zakaj sem se osredotočila na družine, socialno podporo in darila? To so področja, na katera skladno s tradicionalno dualnostjo med tržnimi in osebnimi odnosi denar ali sploh ni vstopil ali pa je racionalizacija povzročila velike spremembe v poenotenju ključnih osebnih in družbenih odnosov ter prilagajanju čustev v družini, prijateljstvu, ob dobroti, smrti. Moje raziskovanje pa namesto tega kaže, da je zelo težko ustaviti dejavno ustvarjalno moč navidezno ranljivih družbenih odnosov.

Kam je namenjena ekonomska sociologija?

Niso vsi poučeni opazovalci enako kot jaz navdušeni nad novejšimi usmeritvami v ekonomski sociologiji. V pregledu glavnih zbornikov na tem področju so Rob Faulkner in Eric Cheney (2003) ter Jesper Sorensen (2003) podali popolnoma nasprotni si ocene. Faulkner in Cheney sta ocenila, da je ekonomska sociologija zanemarila glavna področja analize, kot sta kriminal ali »temna stran« kapitalizma, ki ju je v preteklosti sociologija dokaj uspešno obravnavala. Sorensen pa nasprotno trdi, da so vodilni na področju vključili toliko tem, da je intelektualna vsebina razvodenela.

Kot po navadi imajo vsi delno prav. V prizadevanju, da bi dobro razložili institucionalne procese, so ekonomski sociologi posvetili malo energije razmisleku o obstoju samih institucij, ki jih analizirajo. Razširjanje področja analize, ki sem ga hvalila, je zmanjšalo teoretično koherentnost, ki je bila značilna za področje, ko je delovalo v glavnem kot dopolnilo ekonomski teoriji glavnega toka. Vendar imamo razloge verjeti, da bo nastala nova, bolj kritična različica ekonomske sociologije in da se ustvarjajo nove sinteze.

Na svojem področju obravnave vsekakor vidim analitike ekonomskih procesov, ki sledijo trem pomembnim obetavnim, četudi delno kontradiktornim korakom.

Prvi korak je, kot sem že predlagala, da se argumenti ločenih sfer in sovražnih svetov zamenjajo z analizo različnih družbenih vezi in pripadajočimi specifičnimi sistemi obračunov, sredstev, ekonomskih transakcij, pomenov in mej.

Drugi korak se sestoji iz kritike tudi že omenjene omiljene različice argumenta ločenih sfer/sovražnih svetov – zamisli, da v vseh sferah potekajo

ekonomske dejavnosti, a da so ponekod bolj podobne tržnim transakcijam, saj so racionalnejše in bolj motivirane z brezosebno učinkovitostjo, da torej so, kot jih organizacijski teoretiki pogosto imenujejo, neosebne transakcije (»arm's length transactions«).

Tretji, zelo zanimiv korak je nekoliko v nasprotju s prvima dvema. Michel Callon (1998) ter Donald MacKenzie in Yuval Millo (2003) ugotavljajo, da so ekonomske teorije nastale okoli korporacij in trgov, a so prav s svojim razvojem po svoji podobi preoblikovale te korporacije in trge. Če teorije dejansko tako oblikujejo odnose in prakse, bi lahko nekatera področja družbenega življenja postala bolj »tržna« kot druga zaradi performativnosti teorij, ki se uporabljajo na teh področjih.

Če je tako, bi lahko načeloma uporabili novo različico drugega koraka. Če imajo konstruktivisti prav, je lahko nekatera področja, ki jih je ustvarila/preoblikovala ekonomska teorija, lažje pojasniti s standardnimi ekonomskimi razlagami kot druga, na primer gospodinjstva. V tem primeru bi morali ekonomski sociologi resno premisliti, kako izoblikovati teorije, ki bi hkrati oblikovale in pojasnjevale druga področja proizvodnje, potrošnje, delitve in prometa blaga, poleg priljubljenih kapitalističnih oblik podjetij in trgov stare ekonomske sociologije.

Ne trdim, da je performativnost edina prihodnost ekonomske sociologije. Trdim pa, da navzočnost tako intrigantskih zamisli na področju, ki se je včasih trdno oklepalo ekonomije glavnega toka, govori o tem, da je ekonomska sociologija vitalno, celo vizionarsko akademsko početje.

Prevod: Aleksandra Kanjuo Mrčela³

LITERATURA

- Aglietta, M. in A. Orlean (2002): *La monnaie: Entre violence et confiance*. Paris: Odile Jacob.
- Akin, D. in J. Robbins (ur.) (1999): *Money and Modernity: State and Local Currencies in Melanesia*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- »L'argent en famille.« (2005): *Terrain* 45 (september). Paris: Maison des Sciences de l'Homme.
- Baker, W. (1987): »What Is Money? A Social Structural Interpretation.« In *Inter-corporate Relations*, edited by M. S. Mizruchi in M. Schwartz, 109–44. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blanc, J. (2000): *Les monnaies paralleles*. Paris: L'Harmattan.
- Bloch, M. (1994): »Les usages de l'argent.« *Terrain* 23: 5–10.

³ Zahvaljujem se prof. Moniki Kalin Golob in prof. Nini Bandelj za pripombe pri prevajanju besedila, ki so prispevale k njegovi kakovosti.

- Boltanski, L. in E. Chiapello (1999): *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- Bourdieu, J. in J. Heilbron (2005): »Preface a l'edition française.« V: Viviana A. Zelizer, *La signification sociale de l'argent*, 11–19. Paris: Seuil, collection Liber.
- Bourdieu, P. (2000): *Les structures sociales de l'economie*. Paris: Seuil.
- Caill, A. (1994): *Don, interets et desinterressement*. Paris: La Decouverte.
- Callon, M. (1998): »The Embeddedness of Economic Markets in Economics.« V: *The Laws of the Markets*, edited by M. Callon, 1–57 Oxford: Blackwell.
- Carruthers, B. G. (2005): »The Sociology of Money and Credit.« V: *The Handbook of Economic Sociology*, ur. N. Smelser in R. Swedberg, 2. izdaja, 35–78. New York: Russell Sage Foundation; Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Carruthers, B. G. in W. Espeland (1998): »Money, Meaning and Morality.« *American Behavioral Scientist* 41: 1, 384–1,408.
- Cohen, B. J. (2003): *The Future of Money*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Collins, R. (1979): Review of the Bankers, by Martin Meyer. *American Journal of Sociology* 85: 190–94.
- Convert, B. in J. Heilbron (2004): »Genese de la sociologie economique americaine.« V: *Pour une histoire des sciences sociales: Hommage a Pierre Bourdieu*, ur. J. Heilbron, R. Lenoit in G. Sapiro, 223–41. Paris: Fayard.
- Cusin, F. in D. Benamouzing (2004): *Economie et sociologie*. Paris: Quadrige/PUE.
- De La Pradelle, M. (1996): *Les venderdis de Carpentras*. Paris: Fayard.
- Dodd, N. (1994): *The Sociology of Money*. New York: Continuum.
- . (2005): »Reinventing Monies in Europe.« *Economy and Society* 34: 558–83.
- Faulkner, R. R. in Chaney (2003): Review of *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging field*, edited by M. F. Guillen, R. Collins, P. England, and M. Meyer. *Contemporary Sociology* 32: 445–47.
- Fine, B. in C. Lapavitsas (2000): *Markets and Money in Social Theory: What Role for Economics?* »*Economy and Society* 29: 357–82.
- Fishman, R. M. in A. M. Messina (eds.) (2006): *The Year of the Euro: The Cultural, Social, and Political Import of Europe's Common Currency*. Chicago: University of Notre Dame Press.
- Fourcade, M. (2007): »Theories of Markets and Theories of Society.« *American Behavioural Scientist* 50(8): 1015–34.
- Gilbert, E. (2005): »Common Cents: Situating Money in Time and Place.« *Economy and Society* 34: 357–88.
- Gislain, J. – J. in P. Steiner (1995): *La sociologie economique 1890–1920*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Guerin, I. (2003): *Femmes et economie solidaire*. Paris: La Decouverte.
- Guyer, J. I. (ur.) (1995): *Money Matters*. Portsmouth, N. H.: Heinemann.
- Habermas, J. (1989): *The Theory of Communicative Action*, vol. 2. Boston: Beacon.
- Hassoun, J. P. (ur.) (2005): Special issue, »Negoces dans la ville.« *Ethnologie française* 35.
- Helleiner, E. (2003): *The Making of National Money: Territorial Currencies in Historical Perspective*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Ingham, G. (2001): »Fundamentals of a Theory of Money: Untangling Fine, Lapavitsas and Zelizer.« *Economy and Society* 30: 304–23.

- . (2004): *The Nature of Money*. Cambridge: Polity.
- Keister, L. (2002): »Financial Markets, Money, and Banking.« *Annual Review of Sociology* 28: 39–61.
- Lapavistas, C. (2005): »The Social Relations of Money as Universal Equivalent: A Response to Ingham.« *Economy and Society* 34: 389–403.
- Leyshon, A. in N. Thrift (1997): *Money Space: Geographies of Monetary Transformation*. London: Routledge.
- MacKenzie, D. in Y. Millo (2003): »Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange.« *American Journal of Sociology* 109: 107–45.
- Mizruchi, M. S. in L. Brewster Sterns (1994): »Money, Banking, and Financial Markets.« In *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. Smelser and R. Swedberg, 313–41. Princeton, N. J.: Princeton University Press; New York: Russell Sage Foundation.
- Pahl, J. (1989): *Money and Marriage*. London: Palgrave Macmillan.
- Parry, J. in M. Bloch (ur.) (1989): *Money and the Morality of Exchange*. New York: Cambridge University Press.
- Parsons, T. (1967): *On the Concept of Influence: Sociological Theory and Modern Society*. New York: Free Press.
- Raineau, L. (2004): *L'utopie de la monnaie immatérielle*. Paris: PUF.
- Saint-Jean, I. T. in P. H. Steiner (ur.) (2005): Special issue, »Sociologies économiques.« *L'Année Sociologique* 55.
- Sciardet, H. (2003): *Les marchands de l'aube: Ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*. Paris: Economica.
- Server, J. – M. (ur.) (1999): *Une économie sans argent: Les systèmes d'échange local*. Paris: Editions du Seuil.
- Servet, J. – M. in I. Guerin (ur.) (2002): *Exclusion et liens financiers*. Paris: Economica.
- Singh, S. (1995): *Marriage Money: The Social Shaping of Money in Marriage and Banking*. St. Leonards, Australia: Allen and Unwin.
- Smelser, N. in R. Swedberg (ur.) (2005): *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton, N. J.: Princeton University Press; New York: Russell Sage Foundation.
- Sorensen, J. B. (2003): Review of *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, edited by M. F. Guillen, R. Collins, P. England, and M. Meyer. *Administrative Science Quarterly* 48: 534–37.
- Steiner, P. (1999): *La sociologie économique*. Paris: La Découverte.
- . (2003): »Gift of Blood and Organs: The Market and 'Fictitious' Commodities.« *Revue Française de Sociologie* 44 (Suppl.): 147–62.
- Wacquant, L. (2002): *Corps et âme*. Paris: Agone.
- Weber, F. (2005): *Le sang, le nom, le quotidien: Une sociologie de la parenté pratique*. Paris: Aux lieux d'être.
- Weber, F., S. G. Gojard in A. Gramain (2003): *Charges de famille*. Paris: La Découverte.
- Woodruff, D. (1999): *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.

- Zelizer, V. (1994): *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
- . (2005a): »Missing Monies: Comment on Nigel Dodd, 'Reinventing Monies in Europe.'« *Economy and Society* 34: 585–88.
- . (2005b): *The Purchase of Intimacy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.