

Social Exchange,
Social Exchanges

SCHIMB SOCIAL, SCHIMBURI SOCIALE *)

BOGDAN VOICU

Economia modernă cuantifică orice obiect – fie el activ sau pasiv contabil – în valoarea sa financiară. Acest mod de a exprima toate prestațiile în bani reprezintă fără îndoială o opțiune susținută de nevoia de simplificare și fluidizare a relațiilor de schimb, necesitate împlinită prin standardizare. Așa numitul schimb comercial sau monetar nu reprezintă însă singurul mod în care bunurile circulă în societățile moderne, permițând astfel diviziunea muncii și funcționarea industriei.

Într-o comunicare mai veche¹, inventariam – între altele – o serie de schimburi pe care locuitorii satului ialomițean Crăsani la practică într-un soi de economie nemonetarizată: sătenii muncesc la câmp sau la pădure pentru cereale sau lemne, oferă fabricilor sfeclă și floarea soarelui pentru a primi zahăr și ulei, iar principalul produs – porumbul – este schimbat pe materiale de construcție (var, scândură) sau pe legume și fructe aduse de la munte de producători din Mureș sau Covasna. Porumbul a devenit un fel de plată unică: este dat celui ce îngrijește oile sau vacile, este primit de preot pentru slujbă, este oferit pentru montă sau pentru obținerea unei butelii de aragaz. Izolarea satului face ca și mijloacele de transport să devină un obiect de schimb, putându-se primi pentru unul sau mai multe drumuri atât animale vii, carne sau zile de muncă prestate de beneficiarul transportului.

În toate aceste tranzacții, absența banilor nu pare a modifica substanțial relația de schimb. De altfel,

*) Pe marginea cărții lui John Davis – Schimbul, apărută în seria "Concepte în Științele sociale. Seria lui Frank Parkin", vol. 20, Editura Du Style, București, 1998.

sociologi precum Georg Simmel² sau, mai recent, Viviana Zelizer³ remarcă faptul că, în economiile moderne, banii, moneda, pot juca un rol similar lanțurilor și brățărilor de schimb implicate în schimbul kula, subliniind o relație de încredere.

La rândul său, Karl Polanyi identifică salariul (expresie a tranzacției comerciale, de piață) și redistribuirea veniturilor prin fiscalitate ca tipuri distincte de schimb, alături de relațiile dominate de reciprocitate, într-o clasificare adesea ignorată.

Indiferent de forma sa – troc, tranzacție comercială, redistribuire sau dar – schimbul rămâne una dintre realitățile sociale cele mai prezente și incitante. Încercările de explicare a fenomenului capătă astfel adânci implicații pentru înțelegerea mecanismelor ce pun în mișcare întreaga organizare societală și a normelor ce guvernează interacțiunea dintre indivizi.

În acest context, alegerea editorilor colecției "Concepte în științele sociale" de a include printre cele 25 de volume unul destinat schimbului social apare ca fiind una cât se poate de firească⁴. Autorul volumului 20 – *Schimbul*, antropologul englez John Davis, optează pentru o formulă de prezentare inedită, oarecum neobișnuită pentru lucrările ce se circumscriu unor scopuri similare: introducerea cititorului în domeniul explicațiilor schimbului social. Textul său este cel care îmi prilejuiește acest articol.

Davis reușește o expunere vie, prezentând corpul de modele explicative ca pe o teorie unitară, sau mai exact două, aflate în opoziție: pe o parte este explicația "economic-utilitaristă", pe care fie o respinge, fie caută să o ignore; pe de cealaltă parte este modelul "antropologic", la care subscrie. Opțiunea lui Davis se îndreaptă spre o explicație a schimbului cu accent pe laturile sale morală și simbolică, respingând sau considerând neinteresantă motivația dată schimbului de către profit. Textul propune astfel un model clasificatoriu în care tipurile de schimb sunt precizate prin

definirea lor socială.

Lucrarea se centrează în jurul acestor două opțiuni, iar argumentele provin mai ales din texte antropologice. Davis caută să integreze aceste surse în propria sa teorie, referind destul de rar dezvoltările teoreticienilor schimbului social proveniți din sociologie.

Riscul unei astfel de demers îl constituie slaba capacitate de generalizare a teoriei propuse și dificultățile de a o manevra în condițiile diversității semnificative a tipologiei empirice propuse. Avantajul modelului clasificatoriu îl constituie posibilitatea descrierii cu acuratețe a realității vizibile implicate de schimbul social, fiind fără îndoială adecvat explicațiilor locale ale fenomenului.

Esul de față reprezintă o reacție la textul lui Davis, propunându-și să se constituie într-o prezentare critică a sa. Pornesc în primul rând de la reproșul anunțat mai sus și încerc să sugerez modalități de îmbogățire a modelului, pe care îl consider a fi – în principiu – productiv. Analiza pe care mi-o propun este totodată una comparativă, fiind însoțită de dese referiri la abordările altor autori preocupați de schimbul social.

Profit astfel de ocazie pentru a propune, în *prima parte* a lucrării de față, o *scurtă incursiune în istoria conceptului de schimb social*. În acest sens urmez structura propusă de Peter Ekeh în cartea sa considerată clasică pentru teoria schimbului social, structură similară celor propuse de Heath sau Emerson în demersurile lor similare. A *doua parte* constituie *prezentarea critică a cărții lui John Davis*.

Schimbul social: o istorie a conceptului

Adeseori în teoria socială este subliniată opoziția între școala britanică și cea franceză de sociologie. Robert Nisbet⁵

remarca faptul că Revoluția Franceză și cea industrială au împărțit sociologia în două: pe o parte idealurile tehnologice ale revoluției industriale s-au răspândit mai ales în Insulele britanice, baza sa inițială, conducând către o sociologie pragmatică. În replică, idealurile democratice ale Revoluției Franceze, pătrunse în Europa și apoi în întreaga lume, și-au pus amprenta asupra gândirii sociale continentale.

Talcott Parsons⁶ notează la rândul său că sociologia modernă este produsul mariajului a două tradiții: orientarea individualistă britanică, originată în protestantism și orientarea colectivistă franceză, cu adânci rădăcini în catolicism (p. 86-87).

Pornind de la tipologii de acest gen, Peter Ekeh (1974), pe care în general îl urmez în această secțiune, avea să realizeze o analiză a teoriilor schimbului social în evoluția lor de-a lungul timpului. Cele două tradiții invocate de Nisbet, Parsons și Ekeh se reflectă la nivelul construcției aparatului teoretic al paradigmelor dezvoltate în științele sociale. Individualismul britanic se regăsește într-o înclinație spre explicații utilitariste, în timp ce colectivismul continental – pregnant în sociologia franceză din prima parte a secolului – își lasă amprenta prin explicarea fenomenelor sociale independent de procesele psihologice.

Secțiunea de față își propune să prezinte principalele contribuții aduse în timp la teoria schimbului social de gânditori din ambele curente – individualist și colectivist.

Dintre cei ce au investigat fenomenul doar câțiva au reușit însă să elaboreze teorii consistente ale schimbului. Ei sunt de altfel și cei mai citați⁷, influențând întreaga gândire din domeniul în cauză. Alături de Homans, Blau și Emerson, i-aș aminti aici și pe Ekeh și Heath – cei ce au punctat în anii șaptezeci evoluția teoriei schimbului social, dar și pe Mauss – extrem de influent între antropologi și nu numai.

Periodizarea standard propune trei etape în evoluția schimbului ca paradigmă, fiecare generând direcții distincte de abordare: relatările antropologilor asupra economiilor nemonetare ale popoarelor primitive; dezvoltările clasice ale lui Homans și Blau; mutarea accentului asupra relației de schimb ca relație de putere, a teoriei utilității și raționalității schimbului.

Într-un articol din 1963, John Knox atrăgea însă atenția asupra unui sociolog american de la sfârșitul secolului XIX, care "a scris pe subiectul schimbului în 1884" (Knox, 1963, p. 341). Albert Chavannes, sociologul în cauză, publicase în revista *The Sociologist*, o serie de 12 articole intitulate generic "The Law of Exchange". Studiul pleca de la principiul că "schimbul profitabil stă la baza tuturor relațiilor dintre oameni și reprezintă fundamentul pe care este clădită societatea. (...) Schimbul îmbracă toate tranzațiile posibile între ființe umane, de la cele mai mari tranzații materiale comerciale, la schimbul de dragoste și afecțiune" (Albert Chavannes, *Studies in Sociology. Second Edition*, New Thought Library, Knoxville, 1901, p. 59-60 apud Knox, 1963, p. 343). Chavannes pune acțiunea și nu individul în centrul explicației sale, insistând practic pe schimbul privit ca și comportament al unui individ în relație cu altul, oarecum similar lui Homans, așa cum argumentează Knox.

Georg Simmel a dedicat și el o atenție specială schimbului. În lucrarea sa clasică despre filosofia banilor, el descrie schimbul ca fiind "cea mai pură și mai dezvoltată formă interacțiune care modelează viața umană atunci când aceasta caută să capete substanță și conținut" (1990, p. 82). Simmel remarcă faptul că, în cadrul schimbului, obiectele capătă o valoare nouă, pe care o numește valoare de schimb și care este determinată de considerente decurgând din utilitatea obiectelor schimbate pentru actorii sociali implicați în schimb, dar și

din raritatea obiectelor (p. 90-94). Într-un eseu ulterior (*Faithfulness and Gratitude* - 1908), sociologul german notează că "schimbul reprezintă obiectivizarea interacțiunii umane", dată de cuantificarea obiectelor schimbate prin valoarea care le este atașată (1996, p. 44). Recunoștința (*gratitude*) însoțește și definește orice relație de schimb, chiar și - în mai mică măsură - pe cele monetare. Recunoștința suplinește ordinea legală, având - la Simmel - un sens similar reciprocității invocate de Mauss, Levi-Strauss sau Gouldner.

Cu excepția lui Chavannes și Simmel, primele teorii consistente ale schimbului social se regăsesc în interpretările comportamentelor de schimb non-vestice încercate de antropologi.

Frazer, într-un studiu asupra rudeniei și mariajului⁸, avea să explice prin schimbul social frecvența ridicată a mariajelor încrucișate între veri: aborigenii, neavând proprietate asupra lucrurilor, ofereau o rudă feminină în schimbul soției. Pentru Frazer, schimbul social apare din motive economice ale populației și este legat de organizarea duală a societății, instituție primară dezvoltată tocmai pentru a deservi schimbul. Instituțiile secundare sunt configurate pentru a se conforma și a servi nevoile instituțiilor primare (astfel mariajul încrucișat între veri se conformează și deserveste instituția organizării duale). Odată stabilit în societate, procesul schimbului social poate fi exploatat pentru a cuceri putere și status (un om cu multe fiice și surori este bogat; astfel apar relații de supunere-dominare și diferențieri de status între bărbații în vârstă, care își permit mai multe neveste, și cei tineri). În fine, Frazer arată că itemii schimbați în cursul schimbului social au valori economice utilitariste, femeile fiind valorizate pentru valoarea lor comercială și economică.

În lucrarea sa clasică, "Argonauts of Western Pacific" (1921), Bronislaw Malinowski aduce o explicație a schimbului social care se încadrează în tradiția

colectivistă. Antropologul britanic abordează kula ca pe un proces bine reglat de reguli și ritualuri, constând esențialmente în tranzacții non-economice, chiar dacă sub umbrela sa se pot realiza și schimburi economice. Malinowski, căutând explicarea fenomenului pe care îl studiază, respinge, alături de motivele economice, furnizarea de putere și diferențierea de status drept cauză a kula. Ekeh aduce însă un argument contrar: chiar dacă nu duce la creșterea sau diminuarea statusului șefului de trib, kula contribuie substanțial la cementarea relației sale cu subordonații (Ekeh, 1974, p. 26-27). În plus, ea conduce și la integrarea tribului în sistemul format din celelalte triburi.

Pentru Marcel Mauss (1994), procesul schimbului social necesită un cod moral de comportament care dobândește o existență independentă în afara sistemului de schimburi sociale și care influențează și determină toate relațiile interpersonale de natură economică, socială sau politică. Mauss definește schimbul social ca având loc nu între indivizi ci între persoane: indivizi cu status, înzestrați cu un anume rol. Astfel, obligațiile implicate de dar - oferta, primirea, întoarcerea - sunt relații care se constituie între grupuri și subgrupuri de status. În mod similar lui Veblen⁹, Mauss sesizează relațiile de putere pe care le generează actul dăruirii (relații analoge consecințelor consumului ostentativ). Chiar dacă sociologul francez refuză în analiza sa explicații utilitariste ale darului, demersul său subliniază nevoia de integrare și furnizarea puterii ca mecanisme inerente darului.

Reprezentantul tipic al teoriei colectiviste a schimbului social este, pentru Peter Ekeh, Claude Levi Strauss. Încercând să explice variațiile în practica mariajului între verii încrucișați¹⁰, acesta a creat o explicație proprie a schimbului social. Schimbul social este, pentru Levi Strauss, un proces supraindividual, astfel că interesul individual, chiar dacă poate fi impli-



cat în el, nu poate determina și susține procesele de schimb social. Atacând poziția lui Frazer, Levi Strauss mută accentul de pe bunurile schimbate pe schimb în sine, argumentând că relația este premergătoare schimbului, deci este cea care contează. Schimbul social nu este de natură biologică, ci culturală, constituindu-se drept un comportament normativ, guvernat de reguli.

Trei mari principii guvernează schimbul: principiul rarității și a intervenției sociale, principiul costului social al schimbului și generalizarea normei reciprocității. În economie, raritatea unui produs determină intervenția societății, în timp ce abundența este lăsată în seama naturii. Raritatea socială, arată Levi Strauss, se manifestă invers. Societatea impune constrângeri transformând abundența fizică (de exemplu cea a femeilor) în raritate socială (prin norme precum exogamia și prohibiția incestului). O cale simplă prin care societatea creează raritate este de a-i interzice individului consumul propriului său produs sau făcându-l mai puțin valoros. De exemplu, dacă îți faci singur un cadou de Crăciun, acesta are mai puțină valoare decât dacă îl primești de la altcineva.

Costul schimbului este atribuit de ofertant nu primitivului (aflat în interiorul relației), ci situației, obiceiului (realitate exterioară). Costul unei petreceri nu este atribuit de gazdă invitaților, ci obiceiului. Astfel are loc o socializare a acestui cost.

Levi Strauss generalizează principiul reciprocității la scara întregii societăți, într-un mod similar cu Polanyi (1944, 1957) care arăta că și redistribuția este dominată de acest principiu. Pentru Levi Strauss, A îi oferă lui C ca răspuns la faptul că acesta îi dă lui B care îi dă lui A. Unica condiție impusă de antropologul francez era cea a egalității de status între cei implicați în relație, constrângere înlăturată de Ekeh: reacția de dăruire a lui E ca răspuns la darurile succesive ale lui A către B, B către C, C către D etc. poate fi înlocuită cu

o serie de relații de tipul A,B,C,D oferă lui E, E,B,C,D oferă lui A ș.a.m.d. Astfel, fiecare individ primește și oferă societății, confirmându-se asumția lui Polanyi. În plus, egalitatea de status este înlocuită cu un cod moral similar celui propus de Mauss, implicând în special relații generalizate de încredere.

Tradiția individualistă aduce puternice critici la teoria lui Levi Strauss, cele mai cunoscute fiind cele ale lui George Homans¹¹. Acesta se pronunță hotărât împotriva conceptului de schimb generalizat, reducând obiectul de studiu al teoriei schimbului social la transferurile dintre doi parteneri. Al doilea punct al criticii vizează respingerea abordării non-utilitariste a lui Levi Strauss, conform căreia femeile nu erau schimbate din rațiuni economice, ci exclusiv din motive de status. Argumentul este acela că unele triburi schimbau și femei contra bunuri. În fine, Homans crede că interesul personal se constituie ca o combinație de nevoi economice și psihologice.

În aceste condiții, sociologul american definește schimbul social ca pe o relație față-în-față, între două persoane, determinată de nevoi psihologice și economice și având prin urmare un caracter utilitarist.

Abordarea behavioristă a lui Homans presupune o ierarhizare a comportamentului uman: instinctual, condiționat (presupune experiențe anterioare, reprezintă un atribut al individului) și simbolic (comportament normativ, comun pentru mai mulți indivizi care împărtășesc valori comune). Comportamentul condiționat este unul static, necreativ, care – spre deosebire de comportamentul simbolic – nu folosește conceptele de spațiu și timp, neoferind astfel ocazia generalizării. Teoria lui Homans asupra schimbului este sintetizată de el însuși în cinci propoziții fundamentale:

PI: "Dacă în trecut, o situație particulară stimulat-răspuns a oferit ocazia în care

activitatea individului a fost recompensată, atunci, cu cât situația stimul-răspuns prezintă e mai apropiată de cea trecută cu atât mai des el va performa aceea activitate sau una similară" - 1961, p. 53

P2: "Cu cât mai des, într-o perioadă de timp dată, activitatea unui om recompensează activitatea altuia, cu atât mai des acesta din urmă va performa activitatea respectivă" - 1961, p. 54

P3: "Cu cât un individ valorizează mai mult unitatea de activitate pe care i-o furnizează altul, cu atât mai el va performa activitatea pe care acesta i-o recompensează - 1961, p. 55.

P4: "Cu cât mai des un om a primit o activitate recompensatoare din partea altuia în trecutul apropiat, cu atât mai puțin valorizată va fi unitatea de activitate primită" - 1961, p. 58.

P5: "Cu cât mai des regula justiției distributive va eșua în dezavantajul cuiva, cu atât mai mult el va afișa comportamentul afectiv numit furie" - 1961, p. 75.

Homans arată așadar că schimbul social constituie un comportament condiționat, reprezentând o experiență repetată, generatoare de recompense. Schimbul este astfel declanșat de amintirea recompenselor trecute, având ca finalitate obținerea unui profit de orice fel și fiind guvernat de principiul justiției distributive: "un individ într-o relație de schimb cu altul se va aștepta ca recompensele fiecăruia să fie proporționale cu eforturile proprii și ca profiturile nete să fie proporționale cu investițiile" (1961, p. 75). Există, remarcă Homans, și o ordine a preferințelor individului pentru relațiile sale de schimb, ierarhia fiind determinată de 'valoarea' așteptată a rezultatului. Așa cum remarcă și Richard Emerson (1972, p. 51-60), exploatând ideea de valoare a schimbului lansată de Homans, acesta definește valoarea pornind de la deprivarea anterioară a actorului social de beneficiile obținute din derularea schimbului. De aici și propoziția a patra ce plasează inițierea/acceptarea schimbului sub legea saturării.

Schimbul indirect, conceptul utilizat de Homans pentru a desemna schimburile ce implică mai mulți indivizi, este diferit de schimbul circular (Malinowski), de cel între grupuri (Mauss) sau de cel generalizat (Levi Strauss): de această dată toate interacțiunile multi-personale sunt reduse la interacțiuni multiple între diade și decurge din diviziunea muncii.

Alwin Gouldner (1960) contrazisese însă deja teoria lui Homans. Schimbul, guvernat de principiul reciprocității, nu putea reprezenta un comportament condiționat din moment ce era rezultatul respectării unei norme. În plus, identificând norma reciprocității ca mecanism generator al schimbului social, Gouldner se situează din nou, ca și Levi Strauss, pe poziții opuse lui Homans, pentru care normele erau premergătoare comportamentelor.

Teoria schimbului social dezvoltată de Peter Blau se situează undeva, la jumătatea drumului dintre individualism și colectivism. Așa cum remarcă Ekeh, Blau îi citează pe toți predecesorii săi cu contribuții în acest domeniu, exceptându-l pe Frazer, chiar și atunci când aceștia se situează pe poziții opuse, evitând însă orice polemică. Blau întărește bazele economice ale teoriei schimbului social, accentuând propriul interes economic ca motiv forte pentru acțiunea socială. Astfel abordarea sa rămâne, în esență, una individualistă.

Pentru Blau "procesele sociale de bază care guvernează asociațiile între oameni își au rădăcinile în procese psihologice precum sentimentul de atracție între indivizi și dorința lor de a primi recompense" (1964, p.19). Schimbul social reprezintă un proces derivat din premisele de bază enunțate mai sus, fiind astfel determinat de interesele individuale. Principala asumție a modelului lui Blau este obținerea de profit în urma interacțiunii sociale, schimbul social fiind astfel similar celui economic: "termenul exact de 'schimb social' este desemnat să indice că interac-



țiunea socială din afara sferei economice are similarități importante cu tranzacțiile economice. Una peste alta, așteptările ca beneficiile oferite să fie întoarse caracterizează cu numai tranzacțiile economice, ci și pe cele sociale în care darurile și serviciile par a fi oferite gratuit. Mai mult, principiul economic al utilității marginale se aplică la fel de bine și schimbului social" (1972, p. 454).

Comentând diferențele dintre Homans și Blau, Ekeh nota: "Modelul de schimb social al lui Blau reprezintă comportamentul omului economic; cel al lui Homans este comportamentul porumbelului economic" (1974, p. 170).

Blau pare astfel să se integreze în paradigma utilitaristă. Însă, el face și câteva observații care îl îndepărtează de tradiția individualistă: spre deosebire de schimbul economic, cel social tinde să incumbe sentimente precum obligațiile personale, mulțumirea și încrederea (1964, p. 94); beneficiile din schimbul social sunt mai puțin detașabile de sursa care le oferă, decât beneficiile din schimbul economic - mărfurile (1972, p. 455); tranzacțiile economice sunt intermediare de un mijloc unic și bine definit de schimb: banii (1972, p. 455); diferența cea mai importantă dintre schimbul social și cel economic este faptul că, dacă cel din urmă se desfășoară simultan, pentru cel de-al doilea timpul nu contează prea mult (1972, p. 454).

Blau realizează și o clasificare a schimburilor sociale în funcție de recompensele așteptate de actorii sociali. Criteriile folosite sunt caracterul spontan sau premeditat al acțiunii și de raportul în care se află recompensa cu relația de schimb. Se

disting astfel șase tipuri de gratificații posibil de obținut în urma unui schimb social (1964, pag. 99-103):

La Blau, schimbul indirect diferă de cel circular sugerat de Malinowski, de cel generalizat propus de Levi Strauss sau de cel derivat din diviziunea muncii (Homans): "normele sociale înlocuiesc schimbul direct cu cel indirect. Membrii unui grup primesc aprobarea grupului în schimbul conformării, iar contribuția adusă grupului este conformarea la așteptările sociale ale acestuia" (1964, p. 259). Schimbul indirect devine astfel un atribut al organizațiilor și al grupurilor, un comportament complex.

Atât Blau, cât și Homans sunt de acord că structurile sociale complexe pot fi derivate din procese elementare de schimb social. Dar Homans, în virtutea funcționalismului, afirmă decis că aceste structuri nu au legi autonome proprii. În schimb, Blau le numește emergente, arătând că odată ce emerg din procese bazice de schimb social, ele ating o autonomie proprie, cu legi de operare specifice, independente de procesul primitiv din care se nasc.

Ca și Homans, în lucrările sale clasice asupra schimbului social, Blau realizează o abordare microsocială a fenomenului, vizând mai ales interacțiunea umană la nivel individual și grupal. Opțiunea sa declarată era aceea ca, pornind de la complementaritatea micro-macro, să construiască un model explicativ mai general. În una din lucrările sale mai târzii (Blau, 1987), Blau afirmă însă primatul modelelor macrosociale, argumentând asupra necesității deducerii legilor ce guvernează interacțiunea indivizilor dintr-un model teoretic mai general.

	<i>Intrinseci</i>	Extrinseci	<i>Unilaterale</i>
Evaluări spontane	Atracție personală	Aprobare socială	Respect, prestigiu
Acțiuni calculate	Acceptare socială	Servicii instrumentale	Conformare*, putere

Peter Ekeh, în analiza sa asupra evoluției ideilor despre schimbul social aduce și el câteva contribuții originale la dezvoltarea acestor teorii. Interesantă este mai ales alternativa propusă la relația durkheimiană dintre diviziunea muncii și solidaritatea socială. Ekeh caută să îmbine punctul de vedere al lui Mauss cu privire la moralitatea schimbului social și teoria lui Claude Levi Strauss. Pentru procese diferite, afirmă Ekeh, se impun moralități diferite: schimbul restrictiv nu implică neapărat încredere, în timp ce cel generalizat se bazează în mod necesar pe încrederea în ceilalți, altfel perpetuarea sa fiind imposibilă. Schimbul restrictiv se asociază cu o solidaritate mecanică, în timp ce celui generalizat îi corespunde o solidaritate organică (Ekeh, 1974, p. 62). Astfel apare alternativa pe care o aminteam: diviziunea socială a muncii determină apariția schimbului social; acesta, la rândul său, conduce la crearea unor rețele culturale de comunicație, rețele ce vor determina solidaritatea socială (p. 73-78).

Marshall Sahlins (1978) continuă tradiția lui Levi Strauss a interpretării schimbului social prin norme de reciprocitate. Pentru Sahlins, "o tranzacție materială reprezintă un episod momentan într-o relație socială continuă". Deși "conexiunea între fluxul material și relațiile sociale este continuă" (p. 185), schimbul social și cel economic sunt abordate ca realități distincte. Reciprocitatea este cea care guvernează principal schimbul social. Ea se desfășoară pe un spectru larg, de la darul pur al lui Malinowski, până la reciprocitatea negativă a lui Gouldner. Sahlins propune o schemă a reciprocității în societățile primitive, aplicabilă cu mici corecții și lumii moderne. Criteriile pe care le folosește sunt momentul și echivalența întoarcerii ofertei, dimensiunile mecanică și materială ale schimbului. Se distinge astfel o 'reciprocitate generalizată' caracteristică gospodăriei ca sector de rudenie primară și având ca schimb tipic darul

gratuit. Al doilea nivel este cel al comunității locale (satul, sectorul tribal), guvernat de o reciprocitate echilibrată (schimbul de daruri). În fine, ultimul nivel, cel intercomunitar (intertribal, caracterizat de relații de rudenie îndepărtate sau inexistente) este dominat de principiul reciprocității negative.

James C. Coleman definește schimbul social ca pe un proces în care factorii cheie sunt controlul și interesul, deducând de aici necesitatea de a aborda domeniul și prin prisma teoriei acțiunii (1975, p. 76). Coleman folosește distincția între relații sociale dictate de interes (care tind către un scop) și cele sentimentale (în care relația reprezintă un scop în sine), arătând că și schimbul este determinat de existența acestor tipuri de interacțiune. Organizația și grupul sunt definite drept sisteme ale schimbului social definit de "actori evenimente, structura de control și de structura intereselor actorilor în evenimente" (p. 86). Apar astfel mai multe nivele ale schimbului social, la el putând participa actori individuali, colectivi, corporați (organizații) etc. Opțiunea lui Coleman se îndreaptă către raționalitatea schimbului social, exemplificând cu participarea la schimbul prin redistribuire, participare irațională atâta timp cât utilitatea marginală a individului nu depășește costul marginal¹².

Coleman se înscrie astfel într-o a treia tradiție inițiată în anii '70 de Richard Emerson și originată în paradigma individualistă a schimbului. Emerson propune o teorie a valorii și a utilității marginale care guvernează în opinia sa schimbul social și economic. Demersul său caută să unifice abordările economice, sociologice, psihologice și socio-psihologice ale schimbului. Odată lămurită această problemă, Emerson și discipolii săi¹³ încep să fie preocupați mai ales de modul în care puterea și relațiile de supunere-dominanță sunt determinate de schimbul social, având în continuare în centrul abordării conceptele de



utilitate marginală și pe cel de valoare.

Emerson este primul care definește teoria schimbului social ca pe o teorie. În lucrările sale el insistă însă asupra faptului că, în fapt, nu este vorba de o teorie ci de "un cadru de referință în care multe teorii – unele micro, altele macro – pot comunica între ele, fie în contradicție, fie susținându-se reciproc" (1976, p. 336; ideea poate fi regăsită în 1972, p. 38-39 și 1981, p.30-31). Cu toate acestea, sociologul american folosește în demersurile sale atât termenul de "teorie a schimbului social" (social exchange theory), cât și pe cel de "abordarea schimbului" (exchange approach).

Încercând a preciza conceptual o astfel de teorie, Emerson identifică termenii cheie folosiți (actori, recompensă, cost, alternative, tranzacții, resurse, oportunități, valori, preferințe, stimulente etc.), remarcând totodată "ambiguitățile" ei. Acestea sunt rezultate din "terminologia tip recompensă-cost" și, parțial, din caracterul interdisciplinar al teoriei, fiind centrate în jurul a trei axe majore: rolul raționalității în explicarea comportamentului social, reducționismul psihologic al demersului, posibilitatea caracter tautologic al propozițiilor de bază (1972, p. 39). Depășirea unui astfel de obstacol ar putea fi realizată prin centrarea abordării pe relația de schimb (1987, p.12). aceasta presupune nu numai investigarea relațiilor interindividuale ci și pe cele intergrupale, sau chiar schimbul generalizat.

Blau definea schimbul social drept acele acțiuni care așteaptă reacții recompensatorii. Emerson lărgeste sfera schimbului, urmându-i astfel dezvoltările antropologice (Mauss, Sahlins, Godelier). El include în schimb și acțiunile guvernate de norma reciprocității, remarcând aparentul paradox că și acțiuni dezinteresate aduc beneficii. Poziția lui Emerson în acest punct de vedere se aseamănă cu dezvoltările lui Weber (1978) cu privire la rezultatele acțiunilor (iraționale) impuse de tradiție¹⁴.

Accentul cade la Emerson pe relația de schimb și pe 'utilitate', concept similar 'valorii' propuse de Homans. Emerson definește drept domeniu (de tranzacții) al unui actor social o mulțime pentru care performarea oricărei tranzacții componente determină o creștere a saturației tuturor relațiilor din domeniu. Cu alte cuvinte, domeniul reprezintă mulțimea tranzacțiilor care conduc la recompense similare din punct de vedere al valorii lor pentru actorul social care le inițiază. Ordinea preferințelor actorului A de-a lungul domeniilor constituie valorile lui A (1972, p. 48-59). Emerson definește astfel valoarea schimbului în termenii folosiți de economiști pentru a defini utilitatea, deschizând însă sfera schimbului și către relații ale căror beneficii nu sunt neapărat de natură materială.

Am remarcat mai sus critica lui Blau la propria sa teorie, considerată a explica insuficient fenomenele macrosociale, datorită concentrării asupra interacțiunilor la nivel individual. Emerson critică și el teoria schimbului social pentru dificultatea trecerii către macrosocial și schițează o ieșire din acest impas prin două dintre aserțiunile sale: longitudinalitatea relației de schimb și agregarea actorilor în rețele de schimb, incluzând inclusiv actori corporați. Relația de schimb este imaginată ca un fenomen continuu, nelimitat în timp, ca o succesiune de schimburi. Interpretarea sau explicarea schimbului trebuie să se realizeze astfel și dintr-o perspectivă istorică, așa cum arătase și Homans. Derularea longitudinală a interacțiunii este cea care determină dezvoltarea de 4 norme sociale, ca și structurarea societății în rețele de schimb. Astfel de rețele pot fi constituite fie din indivizi, fie din actori corporați, sau pot fi mixte¹⁵.

O altă analiză centrată pe teoria utilității este cea propusă de Kenneth Arrow (1975) pornind de la lucrarea lui Richard Titmuss - "The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy" (Vintage Books, New York, 1972). Titmuss

realizează o analiză a donării de sânge în Statele Unite și în Marea Britanie, remarcând trei tipuri de motivație pentru donatori: o dorință generalizată de a fi ajuta pe ceilalți; percepția unei obligații sociale; un răspuns la presiunea socială personală (pentru cei ce donează rudelor). Arrow reformulează totul în termenii teoriei utilității și obține trei clase care însă nu se suprapun perfect peste categoriile lui Titmuss (Arrow, p. 17): O primă motivație își are rădăcina în credința că bunăstarea fiecărui individ depinde atât de propria satisfacție cât și de cea obținută de la alții. Arrow are în vedere o relație pozitivă, a altruismului, nu a invidiei. A doua motivație are în centrul său ideea că bunăstarea fiecărui individ depinde nu numai de utilitatea sa și de cea a celorlalți, ci și de contribuția sa la bunăstarea comună. În fine, a treia sursă a donării o reprezintă opinia conform căreia fiecare individ este motivat în esență de o satisfacție pur egoistă derivată din creșterea bunurilor care îi aparțin; există însă un contract social implicit astfel încât fiecare îndeplinește obligații pentru alții într-un mod calculat să intensifice satisfacția tuturor. Clasificarea nu este exhaustivă, după cum remarcă și Arrow. Interesantă este însă suprapunerea celor trei clase peste trei dintre tipurile de dar pe care le propun în partea a doua a lucrării de față: darul de schimb, cel de rang și cel integrativ.

Abordarea lui Anthony Heath (1976) se oprește asupra unuia dintre aspectele cele mai disputate în sociologie: raționalitatea comportamentului uman, în speță a schimbului social. Pentru Heath, "baza schimbului este că fiecare parte are ceva dorit de celălalt. (...) Schimbul permite ambilor participanți să fie mai bine ca înainte", funcție și de caracterul voluntar sau coercitiv al relației (p. 19). În centrul teoriei schimbului social dezvoltată stau puterea și dependența, Blau fiind principalul autor citat. Puterea actorilor sociali se reflectă în prețul pe care îl pot obține

pentru serviciile lor. Prețul se formează la intersecția cererii cu oferta, în urma unor negocieri raționale (vezi mai ales capitolul III al lucrării citate).

Heath încearcă, extrem de schițat, să traseze o punte de legătură între teoria jocurilor și cea a schimbului social. Abordarea sa se apropie de cea a lui Emerson în ceea ce privește utilizarea funcțiilor de probabilitate și a celor de utilitate, însă are valențe distincte de toate celelalte demersuri amintite în acest capitol, prin atenția deosebită acordată raționalității comportamentului uman. Sursele folosite ca argument în dezvoltarea modelului teoretic sunt elocvente în acest sens: Analizând logica acțiunii colective, Heath îl urmează în special pe Olson și se oprește la producerea bunului public. Atât *free-rider*-ii, cât și *zealot*-ii, performează acțiuni raționale date de raportul între utilitatea individuală a participării și costurile implicate. Ca și Blau sau Emerson, Heath preia de la Thibaut și Kelly (1959) conceptul de 'nivel de comparație', esențial pentru stabilirea unei ierarhii a preferințelor actorilor sociali. Caracterul moral al relației de schimb este și el luat în calcul, ca și componentă importantă a funcției de utilitate.

Apelul la teoria alegerii raționale îi permite lui Heath să facă trecerea spre macrosocial: "teoria alegerii raționale se ocupă cu ceea ce fac oamenii date fiind normele și instituțiile existente". Teoria schimbului social, de exemplu, se dezvoltă în ipoteza existenței unei norme a reciprocității. Mauss explică existența normei prin faptul că există o credință că lucrul oferit nu este inert, ci e personalizat (Mauss, 1993, p. 49-54). Heath nu își propune să lămurească internalizarea normei, ci de ce aceasta este rațională. Metoda propusă este cea inductivă. Două sunt exemplele care atrag atenția: Primul este preluat de la Blau. Acesta, analizând norma reciprocității, arată că indivizii găsesc a fi în avantajul lor să întoarcă, perpetuând schimbul. Se instituie astfel un obicei obligatoriu,

conducând la crearea unor rețele sociale cu funcții integratorii, de menținere a ordinii și de apărare. Al doilea exemplu este discuția lui Homans asupra limitării producției: muncitorii sunt de acord cu ea, fiindu-le favorabilă (creșterea prețurilor determinată de raritate va conduce către o creștere corespunzătoare a salariilor, în timp ce munca ar fi mai puțină). Homans nu ia în calcul posibilitatea concedierii, limitarea producției realizându-se probabil în așa fel încât aceasta să fie exclusă. La rândul său, patronatul, câștigă prin implicarea unor resurse mai mici, venitul fiind similar sau mai mare.

Lewis Hyde (1983, prima ediție în 1974) nu dezvoltă o teorie a schimbului, atenția sa fiind atrasă doar de dar. Metoda sa este similară celei urmate și de John Davis (1998): analiza secundară a relațiilor antropologice (Hyde folosește în special textele lui Mauss, Malinovsky și Levi-Strauss). Atenția antropologului britanic se concentrează mai ales asupra simbolisticii darului, remarcând prezența unui "dar de trecere" – similar ritului de trecere al lui van Gennep, dar și deosebirea dintre dar și tranzacțiile comerciale: "Diferența cardinală între dar și schimbul de produse este că darul stabilește o relație afectivă între doi oameni, în timp ce vânzarea unui produs nu implică în mod necesar o legătură" (p. 56). Distincția, preluată de la Marx, are la bază faptul că un produs (o marfă) e purtător de 'value' (folosit cu sensul de valoare utilitară), în timp ce darul este definit prin 'worth' (aici, valoare de schimb), schimbul implicat de dăruire fiind astfel unul de simboluri /semne și nu unul de obiecte (p. 60). Mai interesantă consider a fi însă observația despre rolul darului de a menține solidaritatea socială, de a integra individul în comunitate, denumită în mod sugestiv de către Hyde drept "comunitate de schimb".

Tradiția antropologică a descrierii fenomenului darului și a normelor care îl guvernează își găsește adepți și între inves-

tigatorii realităților sociale contemporane. Theodore Caplow (1982, 1984) se concentrează pe dăruirea de cadouri de Crăciun într-o comunitate din Middletown, Canada, remarcând printre altele funcție de integrare locală a acestui schimb. David Cheal (1988) respinge la rândul-i caracterul utilitarist al schimbului social, definind darul ca pe un "transfer redundant", pentru că nu aduce beneficii nete primitorului, care nu își alege darul. În studiul său empiric din Winnipeg, Canada, Cheal remarcă rolul schimbului social în general și al darului, în mod special, în menținerea contactelor sociale și în dezvoltarea solidarității sociale. Cheal distinge astfel un tip specific de economie: "economia morală" – "un sistem de tranzacții definite ca social dezirabile (adică morale), pentru că prin ele sunt recunoscute legile sociale și sunt menținute relații sociale echilibrate" (p. 15).

Un studiu interesant este cel realizat de Aafke E. Komter (1997), preocupat atât de manifestarea normelor de reciprocitate, cât și de motivele psihologice care determină actul dăruirii: presiunea socială, integrarea în societate, redistribuirea resurselor, obligații născute de principiul reciprocității, încrederea în întoarcerea darului etc.

Tezele lui Mauss sunt reluate și precizate suplimentar de către James C. Carrier (1995), cel care, respingând asemănarea dintre schimbul social și cel economic, caută să demonstreze aceasta referitor la civilizația nord-atlantică, metodele folosite fiind similare celor utilizate de Mauss.

Tezele individualiste și teoria valorii schițată de către Emerson sunt particularizate de către Linda Molm (1987, 1997), care se arată preocupată de relația de schimb privită ca relație de putere. Puterea și dependența nu sunt privite ca și caracteristici ale actorilor sociali, ci ca elemente structurale ale relațiilor de schimb. Interesantă în abordările Lindei

Molm este în special opțiunea sa pentru experiment ca metodă de validare a modelelor teoretice pe care le propune, opțiune mai rară în abordările schimbului social.

O reacție interesantă la dezvoltarea teoriilor individualist-utilitariste o constituie apariția începând din anii '80 a unei publicații intitulate *La Revue du MAUSS* (Mouvement Anti-Utilitariste dans le Sciences Sociales). Revista găzduiește în paginile sale articole care încearcă să argumenteze eficiența sau ineficiența abordărilor realității sociale în raport cu poziția lor față de "utilitarismul" implicat de relațiile sociale.

În fine, Collin Camerer (1988) schițează o explicație a schimbului de daruri utilizând teoria jocurilor, într-o abordare mult mai elaborată decât demersul lui Heath. Schimbul este privit ca un joc de semnalizare, iar punctul de echilibru este determinat folosind utilități marginale. Darurile sunt privite astfel prin prisma 'eficienței' lor.

John Davis: *Schimbul*

Demersul lui John Davis debutează printr-o prezentare a perspectivelor antropologice asupra schimbului, abordat ca element esențial de dezvoltare a rețelilor sociale axate pe încredere. Încrederea, solidaritatea derivă dintr-o încrengătură solidă de obligații reciproce. Obligatorietatea întoarcerii guvernează astfel schimbul. Davis subliniază mai ales aspectele simbolice ale procesului. El observă faptul că fiecare obiect capătă valoare în funcție de contextul în care se află, într-o manieră amintind de "Sistemul obiectelor" al lui Jean Baudrillard. Conceptul de valoare este exploatat însă mai puțin, dată fiind opțiunea lui Davis pentru paradigme "antropologice" – insistând pe simbolistica schimbului și opuse celor ce pornesc de la

valoarea "materială" a obiectelor schimbate (orientări etichetate drept "economice").

Lucrările lui Emerson sugerează însă, așa cum am arătat, o pistă mai complexă, care permite dezvoltarea unor modele capabile să sintetizeze avantajele orientărilor sesizate de Davis (economic-materialistă și antropologic-simbolistă), evitându-le totodată dezavantajele. Emerson, ca și Coleman, folosește în explicațiile sale teoria utilității, aducând în prim plan valoarea globală a obiectelor schimbate, valoare derivată atât din "costul" economic al obiectelor, cât și din utilitatea subiectivă acordată acestora de către actorii sociali, inclusiv variațiile de prestigiu /status implicate de schimb.

Davis etichetează drept economice abordările care aduc în prim plan profitul fiecărui actor. Reducționismul este evident, astfel de demersuri¹⁶ nereferindu-se doar la valoarea pur materială a obiectelor schimbate, profitul putând îmbrăca și alte forme. Am argumentat în altă parte¹⁷ asupra unor astfel de beneficii implicate de schimbul de daruri, dintre care amintesc integrarea socială, creșterea sau menținerea statusului social și sporirea controlului asupra acțiunilor celorlalți.

Deși mai puțin preocupat de astfel de forme de profit, Davis le amintește uneori. Apelând la exemplul lui Richard Titmuss despre donatorii de sânge, este menționată și existența unui profit nemonetar: contactul cu "personalul medical prietenos și recunoscător", alături de "sentimentul că au făcut o faptă bună" (p. 36).

Exemplul este adus în discuție pentru a sublinia diferența între antropologi și economiști, între cele două tipuri de modele: cei dintâi disting mai multe tipuri de schimb, în timp ce ultimii identifică doar unul.

Davis aderă la prima poziție, căutând să aducă un prim argument derivat din diferențele existente între "milostenia adevărată și schimb" (p. 37-42). O primă do-

vădă în acest sens este constituită de paradoxul lui Saltimbene: a te gândi la faptul că ești altruist înseamnă că nu ești complet altruist; dacă nu conștientizezi însă fapta respectivă, atunci nu poți fi altruist! De aici, Davis atacă argumentul economiștilor care "susțin că oamenii sunt mulțumiți dacă sunt altruști și prin urmare nu sunt altruști", de unde ar rezulta că "faptele bune nu au nici un scop și (...) nu pot oferi satisfacție celor care le săvârșesc. Or, asta e o absurditate." (p. 38). "Absurditatea" este însă greu de sesizat și extrem de atacabilă în condițiile neprecizării sensului în care sunt folosite concepte precum altruism și caritate.

Al doilea argument în favoarea diferențierii între milă (pomană) și schimb îmi pare și el confuz, sau cel puțin insuficient dezvoltat: "nimeni nu a încercat să evalueze stima (satisfacția de sine, reputația)" derivată dintr-un act altruist; atunci, poziția celor care susțin că actele caritabile sau altruiste sunt profitabile în termeni de stimă apare a fi îndoielnică (p. 39-40). Aici se pot aminti însă din nou demersurile lui Emerson, Coleman și chiar Simmel, autori care caută să propună funcții de utilitate pentru a cuantifica astfel de profituri.

În argumentația sa asupra diferențelor dintre acte caritabile și schimb, Davis asociază obținerea de profit cu acțiunea rațională, definind raționalitatea în mod asemănător cu Weber: urmărirea de scopuri raționale (i. e. profit) cu mijloace strict raționale. Weber a demonstrat însă existența unor acțiuni iraționale profitabile¹⁸.

Fără îndoială, există diferențe importante între actul filantropic și schimb. Am argumentat în articolul meu despre dar (Voicu, 1997) asupra existenței darului de plăcere (de dragoste), un tip de dar absolut gratuit din punct de vedere al relației dintre primitor și ofertant. Acest tip de dar, similar unor acte filantropice citate de Davis¹⁹, reprezintă un mod de acțiune care nu intră practic în sfera schimbului. Astfel de acte

nu au însă frecvența sugerată de Davis, a cărui argumentație pare, așa cum am arătat, ambiguă și ușor ideologizată.

Ceea ce realizează Davis reprezintă o critică a ceea ce autorul numește drept modelul economic al schimbului. Acest tip de explicație, spune Davis, definește ca și schimb orice interacțiune umană în care sunt vehiculate obiecte. Antropologul englez critică pozitivismul unei astfel de abordări, punându-i la îndoială utilitatea. El propune o distincție clară: schimbul este implicat doar în tranzacțiile desfășurate pe o piață bine definită, în troc și, parțial, în schimbul de daruri. Modelul propus este așadar unul clasificatoriu. Ideea clasificării schimburilor nu este una nouă. Am arătat deja că Polanyi distinge trei mari tipuri de schimb (de piață, redistributiv, dominat de reciprocitate); Sahlins vorbește de reciprocitate generalizată, echilibrată și negativă; Homans și Blau acordă spații largi discuțiilor despre schimbul indirect; Blau identifică șase tipuri de schimb social în funcție de beneficiile posibile și exemplele pot continua.

Așa cum remarcă și Dumitru Sandu în prefața ediției în limba română a cărții, criteriile propuse de Davis pentru tipologia sa sunt date de intenționalitatea schimbului, de natura obiectului schimbat și de relația pe care o subliniază²⁰. Funcționalitatea – privită ca utilitate individuală – este ignorată. Motivul constă în modalitatea de alegere a criteriilor. Acestea provin din definirea schimbului de către actorii implicați, exemplul tipic luat în considerare fiind darul. Însă dezirabilitatea socială propune ca motor al darului o pornire pur altruistă, beneficiile de orice fel fiind declarativ respinse.

Ceea ce face așadar diferența între Davis și alți autori care propun tipologii ale schimbului este determinarea tipurilor prin definirea lor socială, dar și respingerea, aproape totală, de către antropologul britanic a opțiunii utilitariste. Argumentele vin din două tipuri de surse: relațiile antropo-

logice (îndeosebi Malinowski, Firth, și Sahlins) și analiza lingvistică a "repertoriilor" – definite ca "seturi de roluri pe care o populație le poate juca" (p. 69).

Primul argument poate fi privit ca o citire deformată a lucrărilor antropologilor citați. Am arătat în prima parte a eseului de față cum Ekeh găsește ca utilitate a kula rolul ei în integrarea intra și intertribală. Mary Douglas, preluând observațiile lui Mauss²¹, argumenta asupra faptului că "nu există dar gratuit"²². Există și antropologi precum Frazer – neutilizat ce e drept de Davis – care relatează despre valoarea de utilitate a schimbului.

Al doilea argument, cel al analizei repertoriilor este și el atacabil, toate aceste roluri putând fi interpretate ca variații situaționale ale unuia și aceluiași rol, ca manifestări ale aceleiași realități latente.

Cu toate acestea analiza repertoriilor – ca și comportamente de schimb, constituie fără îndoială unul din punctele forte ale abordării propuse de Davis. Pentru descrierea exactă a schimbului social este necesară investigarea tuturor aspectelor desfășurării sale procesuale. Prezentarea și explicarea schimbului prin categorii abstracte are dezavantajul a unei lipse de flexibilitate a explicației, standardizarea putându-se dovedi păguboasă prin pierderea din vedere a specificităților²³. Abordarea propusă de Davis este dimpotrivă una extrem de deschisă. Modelul propus pentru tipologizarea schimbului social – preluarea modului / modurilor în care acesta este definit de către actorii sociali implicați – oferă posibilitatea unei descrieri și a unei explicații locale mai fidele a fenomenului. Problema este cea a dificultății generalizării. Probabil că cele două tipuri de abordări sunt și trebuie să fie complementare. Acesta este și sensul mai general al criticii mele.

Referindu-se la schimburile comerciale, Davis remarcă existența a două tipuri de "economii": una producătoare de bunuri "obișnuite" și o alta destinată pro-

ducției de cadouri. Argumentul său pleacă de la ponderea de 4-8% a cheltuielilor cu cadourile în totalul cheltuielilor anuale ale consumatorilor englezi la sfârșitul anilor '60. Dezvoltarea acestei idei se bazează pe câteva observații empirice discutabile ce caută să demonstreze funcționarea diferită a celor două economii:

În primul rând "vânzările de jucării, jocuri, bijuterii, felicitări și loțiuni după ras au rămas după câte se pare imune la recesiune cel puțin pe la 1970". Sublinierea îmi aparține. Acest "după câte se pare" ridică unele întrebări: Davis folosește în analiză prețuri constante sau curente? În eventualitatea celui de-al doilea caz, care este efectul inflației? Dar creșterea demografică – echivalentă cu o creștere a cererii efective – ce efecte a avut? etc. Mai mult, o spune chiar autorul: "dovezile sunt sărace, bazate pe rapoarte ziariștilor despre cum cheltuiau oamenii banii în perioadele economice dificile. Este oare posibil să venim cu o serie de cifre pentru a demonstra că performanța producătorilor de cadouri este diferită de orientarea generală a economiei industriale?" (p. 73). Răspunsul este afirmativ: statisticile naționale produc îndeobște astfel de cifre.

Davis compară în context variația numărului de felicitări vândute²⁴ cu cea a PIB, caracterizat prin ponderea cheltuielilor consumatorilor și prin un indice al prețurilor (p. 73-76). Primul indice crește semnificativ față de ceilalți doi. Explicații posibile sunt amintite în text: schimbarea strategiei de piață a producătorilor de felicitări (diversificarea tipurilor de felicitare comercializate astfel încât să acopere o gamă mai largă de evenimente), nuclearizarea familiei și disoluția gospodăriei extinse (de unde o cerere mai mare de astfel de bunuri, schimbul lor fiind menit a susține rețelele sociale derivate din rude-nie). O primă obiecție metodologică, cea a lipsei de relevanță a exemplului ales, pare – la prima vedere – a nu se susține. Schimbul de felicitări reprezintă un factor extrem



de important în dezvoltarea relațiilor sociale, frecvența sa constituind – probabil – un bun indicator pentru capitalul social la nivel individual. Problema este cea a distincției dintre schimbul de daruri și investiția în capitalul social produs de participarea în rețelele sociale puternice. Așa cum arătam într-un articol pe care l-am mai citat aici (Voicu, 1997), actul dăruirii nu se reduce la acest aspect: există și daruri-investiție sau, după cum subliniază și Davis, daruri de plăcere, altruiste. Schimbul de felicitări nu reprezintă un indicator care să acopere toate aceste aspecte, informația adusă fiind – din acest punct de vedere – redusă.

Demonstrația lui Davis nu poate fi astfel exhaustivă. Să privim însă mai departe. Cheltuielile consumatorilor cresc în timp nu numai ca pondere în timp, ci și ca cifră absolută. Creșterea cererii de felicitări în perioada analizată poate fi și efectul direct al măririi volumului populației. Pe de altă parte, comparația nu poate fi convingătoare în absența unor informații vizând dinamica venitului mediu real în prețuri constante, pentru a avea o imagine asupra evoluției puterii de cumpărare a consumatorilor.

La fel de discutabil îmi apare cel de-al doilea argument al funcționării diferite a celor două tipuri de economii:

“O altă strategie a fost adoptată de cei ce nu produceau obiecte de dăruit. Trebuie remarcat că marii producători de bunuri industriale de uz casnic (frigider, mașini de spălat) au început să producă și obiecte mai mărunte (uscătoare de păr, aparate de prăjit pâine, filtre de cafea și de ceai). Toate aceste obiecte sunt oferite adesea ca daruri de nuntă iar producătorii au diversificat producția pentru a contrabalansa fluctuația vânzării celorlalte produse. Se gândeau, cu certitudine, că înclinația oamenilor de a dăruia era, într-o anumită măsură, independentă de înclinația lor pentru consum și că puteau produce cadouri ca

stavilă pentru fluctuația de pe piața lor principală.” (p. 76)

Argumentul e ușor de contracarat: Pe de o parte apariția unor noi produse reprezintă o permanență a evoluției civilizației, fiind impusă de dezvoltarea cunoștințelor tehnice, de nevoi de finanțare a cercetării în aceste domenii, dar și de înclinația naturală a omului de a-și ușura și eficientiza munca. Pe de altă parte, “marii producători” erau cei care dețineau puterea financiară și logistică de a produce aceste obiecte, de a crea piețe pentru ele și de a domina aceste piețe. Refuzul producerii noilor bunuri putea conduce la pierderi însemnate pe piețele tradiționale. Cât despre fluctuațiile în desfacerea frigiderelor sau mașinilor de spălat, acestea par a fi mai degrabă minore.

Extrem de interesant și util consider a fi capitolul 5, dedicat “manipulatorilor și controlorilor”. Autorul oferă aici câteva cazuri exemplare, sugerând atât existența unor tipuri distincte de schimb social, dar și una dintre caracteristicile sale fundamentale – încrederea reciprocă, care susține și este întreținută de către relația de schimb.

Schimbul, ca relație de încredere, nu îl preocupă în mod manifest pe antropologul englez, chiar dacă observațiile pe care le folosește vizează tocmai acest aspect. Preluat de la Akerlof, exemplul despre relația dintre angajați și angajatori constituie mai degrabă un schimb de încredere decât unul de daruri²⁵. De asemenea, “manipulatorii” schimbului care caută să obțină profit folosind și/sau încălcând normele sociale care îi sunt asociate, nu ar putea performa astfel de comportamente, dacă relației de schimb nu i-ar fi atașată o relație de încredere minimală, referitoare fie la indivizi, fie la instituții. Astfel de schimburi de încredere sunt favorizate și favorizează asociaționismul ca strategie semnificativă de reușită individuală și structurare socială²⁶.

Ciudată mi se pare opțiunea lui

Davis din debutul capitolului 6, "Piețe și metafore", care identifică existența unei piețe cu prezența fizică a unui loc în care să se deruleze schimburi: "Până acum am consacrat analiștilor economiei de piață propriul spațiu de desfășurare și am tolerat tacit părerea lor că există piețe și că acestea pot fi supuse analizei. (...) Cu toate că mi-a fost greu să îi urmăresc pe Sahlins și Godelier în teoria că unele economii sunt 'dominate de piață', e adevărat că multe popoare au locuri speciale pentru schimburi care ar putea fi numite 'piețe'." (p. 89).

Mai mult, Davis notează, corect, faptul că adeseori, la popoarele primitive (exemplul invocat fiind populația Tiv), schimbul este însoțit de petreceri, sărbători și manifestări care i se suprapun. Probabil că observația este general valabilă și aplicabilă oricărei societăți. Adălmășul ce însoțește tranzacțiile în opera lui Creangă poate fi asimilat "mesei de afaceri" contemporane sau variatelor petreceri care oferă posibilitatea contactelor dintre întreprinzătorii de astăzi. Semnificațiile simbolice, morale și religioase asociate fenomenelor ce se produc practic simultan cu tranzacțiile comerciale, îl determină pe Davis să afirme că latura socială a pieței este cea care determină mulți participanți să se implice în schimb. Principalele argumente folosite constau în cantitățile mici tranzacționate la piață de populația Tiv și în preferința populației Zuwaya din Libia pentru schimbul cu rudele aflate în Sudan și Ciad.

Într-adevăr, "principiul pieței nu este și nu a fost niciodată o realitate autonomă" (p. 97). Schimbul rămâne în primul rând o "prestație socială totală", după cum arăta Mauss. Problema rămâne însă cea a relației dintre fenomenele sociale simultane cu schimbul. Davis pare a opta pentru prioritatea completă a acestora în fața simplei tranzacții, pledând pentru lipsa de importanță a prezenței profitului. Argumentele antropologului englez ocolesc însă

constant orice altă definiție a profitului decât una strict economică, materială. Creșterile de status și de capital social reprezintă însă și ele o formă de profit. Luându-le în calcul se poate vorbi despre un profit pozitiv, în termeni de utilitate.

Simultaneitatea fenomenelor amintite poate fi explicată în diverse moduri, inclusiv pomind de la principiul "economic" al eficienței. Interacțiunea socială oferă oportunități multiple: pentru schimb, pentru consolidarea relațiilor sociale, pentru îndeplinirea unor ritualuri religioase. Realizarea separată a acestora presupune mai multe interacțiuni, cel puțin una pentru fiecare obiectiv. Costurile sunt enorme din punct de vedere al timpului, dar și al restrângerii la minim a rețelilor de interacțiune, dată fiind imposibilitatea fizică a prezenței simultane în mai multe locuri (cu cât te întâlnești mai des cu un anumit individ, cu atât ai mai puțin timp pentru a interacționa și cu alții).

Pe de altă parte, un schimb perpetuu, în cantități mari, neprofitabil din punct de vedere material, conduce la dificultăți de supraviețuire sau impune dezvoltarea de economii perfect autarhice. Însă nici populația Tiv, nici Zuwaya din exemplele lui Davis nu prezintă astfel de caracteristici, fiind - dimpotrivă - orientate spre comerț. Cât despre preferința asupra negoțului cu rudele, aceasta este perfect justificată de faptul că relația de schimb este în primul rând una de încredere, iar încrederea în rude este înculcată copiilor în cadrul socializării primare în majoritatea culturilor cunoscute.

Încercând o concluzie, aș nota că valoarea textului lui Davis rezidă în special în sublinierea simbolismului implicat de schimb, chiar cu precauția că în cazul tranzacțiilor comerciale sau a trocului latura simbolică este mai puțin prezentă. Schimbul de daruri este însă încărcat din plin de conotații simbolice. Momentul, locul, cadrul, formulele rostite și obiectul dăruit au fiecare o simbolistică proprie,



determinată cultural. Schimbul de daruri – sugerează tacit Davis – se constituie într-un schimb de simboluri. Simbolurile se asociază cu statusuri bine definite, creând și precizând poziția actorilor implicați în schimb. Una este să dăruiești în public, ostentativ, alta este să o faci în spațiul personal. Una este să dăruiești un obiect ieftin, dar scilicet, altul este semnalul când obiectul este scump și la fel de vizibil. Tipul de relație subliniat de astfel de daruri este diferit, sugerând raporturi de putere specifice.

Mesajul lui Davis constă tocmai în sublinierea aspectelor simbolice ale schimbului, modelul său insistând pe diferențe, însă unind tipurile de schimb necomerciale, prin respingerea obținerii de profit ca mobil al lor: “nu profitul (ba fătis, ba ascuns, ba îngropat atât de adânc încât îi negăm existența) este cel care ne obligă să facem

schimburi” (p. 69).

Davis se încadrează astfel în tradiția antropologică (colectivistă – în termenii lui Ekeh) a descrierii schimbului social. Abordarea sa non-utilitaristă este fără îndoială similară celei a fondatorilor Mișcării Anti-Utilitariste în Științele Sociale.

Valoarea cărții rezidă în sinteza excelentă pe care autorul o realizează în prezentarea acestei abordări – cu specificul sublinierii laturii simbolice și non-utilitariste a schimbului. În plus, modelul clasificatoriu bazat pe analiza “repertoriilor” se dovedește a fi extrem de util în explicații locale, în ciuda dificultăților sale de generalizare.

Încheind, opinia mea rămâne aceea că lectura cărții este plăcută, utilă și chiar obligatorie pentru cei interesați de analiza schimbului social.

Note și bibliografie

1. Voicu (1995), dar și Bălășescu și Voicu (1994).
2. Simmel (1990, 1996).
3. Zelizer (1993). Autoarea propune un model interesant al “banilor multipli”, pornind de la diferențierea socio-culturală a banilor în funcție de scopul cărui îi sunt destinați de către deținător.
4. Editura Du Style, sprijinită de Fundația Soros pentru o Societate Deschisă România, a realizat în primăvara lui 1998 un proiect extrem de îndrăzneț și cât se poate de lăudabil. Este vorba de lansarea pe piață a seriei “Concepte în științele sociale. Seria lui Frank Parkin”, o colecție de 25 de volume menite să realizeze o trecere în revistă a vastului domeniu disputat mai ales de sociologie, științe politice și antropologie. Cele 25 de volume sunt dedicate fiecare unei anumite tematici bine delimitate (statul, bună-

țarea, ideologiile, clasele sociale, discriminarea etc.) și se dovedesc a fi în general extrem de utile cititorului, constituindu-se în excelente introduceri în problematica prezentată. Remarc totodată bibliografiile la zi, edițiile engleze ale lucrărilor fiind și ele relativ recente. Marele minus al colecției îl constituie însă calitatea traducerii care, pentru unele volume, ridică multe semne de întrebare asupra familiarizării autorului cu domeniul (vezi, de exemplu, *Statul sau Bunăstarea*).

5. “The Sociological Tradition”, London, Heinemann Educational Books, 1967
6. “The General Interpretation of Action”, în Talcott Parsons, Edward Shils (editori) - “Toward a General Theory of Action”, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1951
7. Mattei Dogan și Robert Phare remarcă în “Noile științe sociale. Interpenetrarea

- disciplinelor" (Editura Academiei Române, București, 1993) că numărul de citări reprezintă unul dintre principalii indicatori prin care pot fi determinate atât caracterul novator al unei lucrări, cât și "valoarea" (reputația) autorului (pp. 46-52).
8. Folklore in the Old Testament", vol II, 1919.
9. "The Theory of Leisure Class", 1889 (vezi Veblen, 1953).
10. "Les structures élémentaires de la parenté", 1949 (vezi Levi Strauss, 1981).
11. 1955, "Marriage, Authority and Final Causes" (împreună cu David Schneider) și 1961 - "Social Behavior: Its elementary forms".
12. Vezi "Free Riders and Zealots", în Cook (1987), p. 59-82.
13. Dintre care amintesc pe Linda Molm ("Coercitive Power in Social Exchange", Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne, 1997) și pe Karen S. Cook (1987 și altele).
14. vezi mai multe în acest sens în Voicu (1997), p. 113.
15. O rețea de schimb alcătuită complet din actori corporați poate fi chiar schimbul kula descris de Malinovski, în care comunitățile ce populează insulele Polineziei schimbă între ele brățări și mărgelile din scoici. Un schimb mixt este cel dintre senior și sătenii aflați pe moșia sa (bir contra protecție), relație determinată la rândul ei de cea dintre seniorie și guvernatorul regiunii (protecție, legalitate vs. bir) etc.
16. Vezi Blau (1964) sau Homans (1959, 1963).
17. Voicu (1997).
18. Vezi Weber (1978), p. 24 și următoarele, precum și Voicu (1997), p. 117-118.
19. Vezi exemplul donatorului care oferă sinistraților economiile sale, chiar regretând că nu a economisit mai mult - p. 37 și următoarele.
20. Dumitru Sandu (1998), p. 18.
21. considerat de Davis, ca și Durkheim, drept "depășit" (p. 115).
22. Mary Douglas (1989). O discuție extrem de scurtă pe această temă poate fi regăsită și în Voicu (1997), p. 111.
23. Dumitru Sandu surprinde același lucru în prefața sa la ediția în limba română a cărții - p. 16.
24. indicator nerelevant prin sine însuși. Ar fi fost preferabil un indicator agregat care să caracterizeze global evoluția întregii economii destinate producerii de cadouri sau măcar prezentarea dinamicii mai multor indicatori (de exemplu producția de jucării sau cea de gadget-uri).
25. Akerlof arăta că în multe dintre firmele private este instituționalizată o normă tacită acceptată atât de angajați cât și de angajatori: primii muncesc adesea peste normă fără un contract scris în acest sens, în timp ce patronii plătesc salarii peste prețul pieței. Pentru Davis, darul angajaților este excesul de muncă, în timp ce patronii oferă un salariu mai mare.
26. Vezi în acest sens și prefața lui Dumitru Sandu, p. 14-15.

- Arjun Appadurai (1986) – **Introduction: commodities and the politics of value**, în Arjun Appadurai (ed.), "The Social Life of Things", Cambridge University Press, p. 1-63.
- Keneth Arrow (1975) – **Gifts and Exchange**, în Edmund S. Phelps (editor), "Altruism, Morality, and Economic Theory", Russel Sage Foundation, New York, p. 13-28.
- George Bataille (1995) – **Partea blestemată**, Institutul European, Iași (prima ediție: 1949).
- Jean Baudrillard (1970) – **La société de consommation**, Editions Denoël, Paris.
- Alex. Bălășescu, Bogdan Voicu (1994) – **Tipuri strategice de comportament bugetar, comunicare la Colocviile de Antropologie și Sociologie Rurală**, Ediția a V-a, Slobozia, noiembrie, 1994.
- Peter M. Blau (1972) – **Interaction: IV. Social Exchange**, în David L. Sills (ed.), "International Encyclopedia of Social Sciences", vol. VII, p. 452-459, Mac Millan & Free Press, New York-London.
- Peter M. Blau (1964) – **Exchange and Power in Social Life**, John Wiley and Sons Inc., New York.
- Peter M. Blau (1987) – **Microprocess and Macrostructure**, în Karen S. Cook (1987), p. 83-100.
- Pierre Bourdieu (1992) – **Outline of a Theory of Practice**, Cambridge: Cambridge University Press (prima ediție: 1977).
- Collin Camerer (1988) – **Gifts as Economic Signals and Social Symbols**, American Journal of Sociology, vol. 94, Supplement, p. S180-S214.
- Theodore Caplow (1982) – **Christmas Gifts and Kin Networks**, în American Sociological Review, vol. 47, June 1982, p. 383-392.
- Theodore Caplow (1984) – **Rule Enforcements without Visible Means: Christmas Gift Giving in Middletown**, American Journal of Sociology, vol. 89, nr. 6, May 1984, p. 1306-1323.
- James C. Carrier (1995) – **Gifts and Commodities. Exchange and western capitalism since 1700**, Routledge, London and New York.
- David Cheal (1988) – **The Gift Economy**, Routledge, London and New York.
- Helene Codere (1972) – **Exchange and Display**, în David L. Sills (ed.), "International Encyclopedia of Social Sciences", vol. V, MacMillan & Free Press, New York - London, p. 239-245.
- James C. Coleman (1975) – **Social Structure and a Theory of Action**, în Peter Blau (editor), "Approches to the Study of Social Structure", The Free Press, New York; Collier Macmillan Publishers, London, p. 76-93.
- James C. Coleman (1987) – **Free Riders and Zealots**, în Cook (1987), p. 59-82.
- Karen S. Cook, editor (1987) – **Social Exchange Theory**, Sage Publications: Newbury Park, Beverly Hills, London, New Delhi.
- John Davis (1998) – **"Schimbul"**, în: **Concepte în științele sociale. Seria lui Frank Parkin**, vol. 20, Editura Du Style, București (prima ediție: 1992).
- Mary Douglas (1989) – **"Il n'y a pas de don gratuit"**, în *La Revue du MAUSS*, serie nouă, nr. 4, trim. II, p. 99-115.
- Peter P. Ekeh (1974) – **Social Exchange Theory: The Two Traditions**, London: Heinemann.
- Richard M. Emerson (1962) – **"Power-Dependence Relations"**, în American

- Journal of Sociology*, vol 27(1), 1962, p. 31-41.
- Richard M. Emerson (1972) – "Exchange Theory, Part I: A Psychological Basis for Social Exchange și Exchange Theory", Part II: "Exchange Relations and Network Structures", în J. Berger, M. Zelditch Jr., B. Anderson (editori), *Sociological Theories in Progress*, vol. II, Houghton Mifflin Company: Boston, Atlanta, Geneva (Ill.), Dallas, Palo Alto, p. 38-87.
- Richard M. Emerson (1976) – "Social Exchange Theory", în A. Inkeles, J. Coleman și N. Smelser (editori), *Annual Review of Sociology*, vol. 2, p. 335-362.
- Richard M. Emerson (1962) – "Social Exchange Theory", în M. Rosenberg și R.H. Turner (editori), *Social Psychology: Sociological Perspectives*, Basic Books, New York, 1981, p. 30-65.
- Richard M. Emerson (1987) – *Toward A Theory of Value in Social Exchange*, în Karen S. Cook (1987), p. 11-46.
- Alwin W. Gouldner (1960) – "The Norm of Reciprocity", în *American Journal of Sociology*, vol. 65, no. 2, p. 161-178.
- Anthony Heath (1976) – *Rational Choice and Exchange Theory. A critique of exchange theory*, Cambridge University Press: London, New York, Melbourne.
- George C. Homans (1958) – "Social Behavior as Exchange", în *American Journal of Sociology*, vol. 63, no. 6, p. 597-606.
- George C. Homans (1961) – *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York, Hartcourt Brace.
- Lewis Hyde (1983) – *The Gift Imagination and the Erotic Life of Property*, Random House, New York (prima ediție: 1974).
- John B. Knox (1963) – "The Concept of Exchange in Sociological Theory: 1884 and 1961", în *Social Forces*, Volume 41, Number 4, May 1963, p. 341-347.
- Aafke E. Komter (1997) – "The social and psychological signification of gift giving in the Netherlands", în A. Komter (editor) - *The Gift: an interdisciplinary perspective*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Claude Levi Strauss (1981) – *Les structures élémentaires de la parenté*, Mouton & Co., Paris.
- Marcel Mauss (1994) – *Eseu despre dar*, Institutul European, Iași (prima ediție: 1923).
- Linda Molm (1987) – *Linking Power Structure and Power Usage*, în Karen S. Cook (1987), p. 101-129.
- Linda Molm (1997) – *Coercitive Power in Social Exchange*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne.
- François Perroux (1960) – *Économie et Société. Contrainte-Échange-Don*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Karl Polanyi & Conrad Arensberg (coord.) (1975) – *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Librairie Larousse, Paris, (prima ediție: 1957).
- Karl Polanyi (1988) – *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Éditions Gallimard, Paris (prima ediție: 1944).
- Marshall Sahlins (1978) – *Stone Age Economics*, Chicago: Aldine-Aldershoot.
- Dumitru Sandu (1998) – *Introducere la ediția românească*, în John Davis (1998), p. 9-18.
- Georg Simmel (1990) – *The Philosophy of Money*, Routledge and Kegan Paul, New York (prima ediție: 1900).
- Georg Simmel (1996) – *Faithfulness and Gratitude*, în Aafke E. Komter (ed., 1996), p. 39-48 (publicată inițial în 1908).

- John W. Thibaut & Harold H. Kelley (1959) – **The Social Psychology of Groups**, John Willey and Sons, New York.
- Richard Titmuss (1972) – **The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy**, Vintage Books, New York.
- Bogdan Voicu (1995) – **Voincești - Crăsani: o abordare comparativa prin prisma veniturilor și a utilizării lor, comunicare la Conferința Anuală a Societății de Antropologie Culturală din România, Ediția a II-a, Ilieni, octombrie 1995.**
- Bogdan Voicu (1997) – "Darul: funcții, structură, comportamente", în *Revista de cercetări sociale*, anul 4, nr. 2, p. 110-132.
- Thorstein Veblen (1953) – **The Theory of the Leisure Class, The New American Library**, New York (prima ediție: 1899).
- Max Weber (1978) – **Economy and Society**, University of California Press, Berkely-Los Angeles-London (prima ediție: 1922).
- Annette B. Weiner (1989) – "La "Kula" et quette de la renommée", în *La Revue du MAUSS*, serie nouă, nr. 6, trim. IV, p. 35-63.
- Viviana A. Zelizer (1993) – **Making Multiple Money**, în Richard Swedberg (ed.) - **Explorations in Economic Sociology**, Russell Sage Publication, New York, p. 193-212.