

Новые переводы

VR Предлагается один из лучших текстов в области социологии денег. Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

СОЗДАНИЕ МНОЖЕСТВЕННЫХ ДЕНЕГ¹

Вивиана Зелизер

Факультет социологии Принстонского университета

Email: vzelizer@princeton.edu

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Социальная дифференциация денег

Теоретический вызов

В восприятии денег социологами содержится явный парадокс: с одной стороны, деньги считаются центральным элементом современного общества, а с другой стороны, они по-прежнему остаются неисследованной социологической категорией. Р. Коллинз предположил, что деньгам не уделяется должного внимания, «как если бы они были недостаточно социологичны» [Collins 1979: 190]². Примечательно, что в «Международной энциклопедии социальных наук» рассмотрению проблемы денег отводится более тридцати страниц, но ни одна из них не посвящена их социальным свойствам. Существуют работы об экономическом воздействии денег, о количественной теории денег, о скорости их обращения, о денежной реформе, – и нет ничего о деньгах как о социальной реальности [«réalité sociale»], если использовать подходящее выражение Ф.Симиана [Simiand 1934]. Странно, что социологи уже давно занимаются исследованием социального времени и социального пространства и до

¹ Я благодарю Бернарда Барбера, Чарльза Тилли, Пьера Бурдье и Луи Вакана за их бесценные комментарии по содержанию данной работы. Важные соображения были высказаны также участниками семинара Рассел-Сейдж по экономической социологии. Я признательна Ричарду Сведбергу за его интерес к моему начинанию. В данной работе использованы материалы трех моих статей: «За пределами рыночной полемики: формируя теоретическую и эмпирическую программу» [Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda, *Sociological Forum* 3 (Fall 1988): 614-634], «Социальный смысл денег: «Особые деньги» [The Social Meaning of Money: 'Special Monies', *American Journal of Sociology* 95 (November 1989: 342-377] и «Деньги» – в «Социологической энциклопедии» под редакцией Эдгара и Мари Боргатта [Encyclopedia of Sociology (vol. 3, pp. 1304-1310, ed. by Edgar F. Borgatta and Marie L. Borgatta. N.Y., Toronto: Macmillan, 1992]. Более полный вариант работы выйдет в моей книге «Социальный смысл денег» [Basic Books, готовится к изданию]. (См.: Zelizer, V. *Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books, 1994; Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1997. – Прим. перев.)

² Есть, впрочем, некоторые исключения. См., например: [Turner 1986, Ganssmann 1988, Smelt 1980, Baker 1987].

сих пор обходят стороной социальные деньги. Например, в работе П. Сорокина «Социокультурная причинность, пространство и время» [Sorokin 1943] несколько глав посвящено рассмотрению качественной гетерогенности времени и пространства и содержится лишь несколько общих высказываний о возможности многозначного понимания символизма денег.

Несомненно, в классических интерпретациях современного мира деньги занимают ключевое место. Но как определяется это место? Классикам было несложно распознать очевидные экономические последствия монетаризации: осуществление транзакций на больших расстояниях, развитое разделение труда, неравенство и установление господства той или иной группы. При этом они указывали также и на огромную роль денег в изменении качества социальной жизни. Считалось, что деньги – как «наиболее абстрактный и безличный элемент человеческой жизни» [Weber (1946) 1971: 331] – стояли у истоков процесса рационализации. По мнению Г. Зиммеля и К. Маркса, деньги революционализировали отнюдь не только хозяйственный обмен: они фундаментально преобразовали основы всех социальных отношений, превратив личные узы в просчитываемые инструментальные связи. Как заметил Зиммель, «законченное бессердечие денег отражено в нашей социальной культуре, которая сама определяется деньгами» [Simmel (1900) 1978: 346]. Однако в отличие от Маркса для Зиммеля деньги – сила, не только обезличивающая [depersonalizer], но и освобождающая. Разорвав свойственные традиционным укладам личные связи, деньги предоставили каждому индивиду свободу выбора условий хозяйственного обмена и партнеров для него.

Революционная мощь денег проистекает, предположительно, из их полной автономии по отношению к ценностям. Деньги воспринимались как прототип инструментального, калькулирующего подхода; по словам Зиммеля, это «чистейшее воплощение средств как таковых» [the purest reification of means] [Simmel (1900) 1978: 211]. В отличие от любого другого продукта, деньги есть абсолютное отрицание качества. В них имеет значение только количество: они превращают весь мир в «арифметическую задачу» [Simmel (1908) 1950: 412].

Теоретизирования по поводу денег в сильной степени оказались под влиянием утилитаристской модели. Современная социология и поныне придерживается представления о деньгах как об абсолютно заменяемом [fungible], качественно нейтральном, бесконечно делимом и совершенно однородном средстве рыночного обмена [medium of market exchange]. Например, в своей недавней работе «Основы социальной теории» Дж. Коулман разворачивает чрезвычайно сложный анализ социального обмена и при этом по-прежнему рассматривает деньги как принципиально безличный общий знаменатель [impersonal common denominator] [Coleman 1990: 119-131]. То же прослеживается и в работе Э. Гидденса «Последствия современности». В его рассуждениях деньги как «символический знак» служат основным примером «присущих современности разъединяющих механизмов» [disembedding mechanisms]. Под последними он понимает «изъятие» социальных отношений из локальных контекстов взаимодействия и их последующее реструктурирование в неопределенной протяженности времени и пространства» [indefinit spans of time-space] [Giddens 1990: 22, 25, 21]. Ю. Хабермас идет еще дальше, утверждая, что посредством денег экономическая система «колонирует» жизненный мир, безостановочно и систематически разрушая «сферы действия, зависящие от социальной интеграции» [Habermas 1989: 327]³. Таким образом, социологи, при поразительном отсутствии критических аргументов, соглашались с представлением о том, что, достигая сферы личных отношений, деньги неизбежно меняют эти отношения в направлении инструментальной рациональности.

³ Иной анализ работ Хабермаса, а также трактовку денег Т. Парсонсом и Н. Луманом, в частности в отношении их безразличия к проблемам власти и неравенства [см.: Ganssman 1988].

Я предлагаю альтернативную, дифференцированную модель денег, показывающую, как они постоянно формируются и переформируются посредством множества сетей социальных отношений и разнообразных смысловых систем. Деньги не являются ни культурно нейтральными, ни социально анонимными. Деньги без труда могут «превращать» [convert] ценности и социальные связи в числа, однако ценности и социальные отношения в ответ трансформируют сами деньги, наполняя их смыслом и встраивая в социальные паттерны. Несмотря на принципиальную подвижность денег [transferability], люди всячески стремятся встроить [embed] их в определенное время, место и социальные отношения. Таким образом, не существует каких-то единых, универсальных, обобщенных денег. Есть множественные деньги. Люди производят разные денежные средства для многих, а возможно, и для каждого типа социального взаимодействия – подобно тому, как в разных социальных контекстах они используют разные языки. И «неправильное» использование тех или иных денег [monies], т.е. неправильный выбор социальных отношений – например, попытка предложить тысячедолларовую банкноту при покупке газеты – вызовет справедливый гнев, удивление или смех со стороны людей. Деньги, используемые для рациональных инструментальных актов обмена, не свободны от социальных ограничений. Это лишь особый тип социально формируемых денег [socially created currency], который подвергается воздействию соответствующих сетей социальных отношений и своего собственного набора ценностей и норм.

Здесь мы вступаем в область тонких терминологических разграничений. Некоторые аналитики предпочитают называть тот или иной объект «деньгами», только если он выпущен государством и последнее фиксирует его стоимость. Но и в этом случае мы вынуждены признать, что в одних только США правительства разных уровней выпускали банкноты, монеты и прочие средства платежа. Представьте, например, что в XIX в. в хозяйстве циркулировало более пяти тысяч банкнот, не считая многих тысяч фальшивок. Торговцы и банкиры должны были полагаться на инструкции по использованию этих банкнот, чтобы уследить за всем разнообразием денежных средств, ибо стоимость (равно как размеры и облик) банкнот варьировалась от банка к банку и от штата к штату. Вообще для клиентов банка было привычным делом уточнять, «какими именно деньгами они желают получить выплаты по своим денежным вкладам и какими именно простыми векселями следует брать в уплату» [Hammond 1967: 702-703]⁴.

Даже после того, как в 1863 г. Законом о национальных банках была введена единая национальная валюта американская денежная масса по-прежнему оставалась чрезвычайно разномастной. Новые национальные банкноты циркулировали наряду с платежными средствами, изобретенными во время Гражданской войны, среди них так называемые «гринбеки»⁵, процентные кредитные билеты, государственные векселя на предъявителя [government demand notes], почтовые и разменные деньги, а также золотые и серебряные сертификаты, более традиционные золотые монеты и серебряные разменные монеты [см.:

⁴ Степень неоднородности государственных векселей превышала степень вариации их экономической стоимости. Кроме того, банки часто выпускали векселя, изображавшие отдельных индивидов и сцены, понятные только в их локальном контексте. Превосходная коллекция подобных иллюстраций содержится в работе «Наиболее известные первые американские банкноты, 1810–1974» [Christie's Catalogue 1990].

⁵ В качестве «законных платежных средств» использовались также неразменные казначейские билеты, выпуск которых был разрешен тремя законами, принятыми Конгрессом США (первый закон, принятый 25 февраля 1862 г., разрешил выпуск гринбеков до 450 млн. долл.). Гринбеки являлись законным платежным средством по всем частным или государственным долговым обязательствам, за исключением импортных пошлин и процентов по государственным долговым обязательствам // <http://www.cofe.ru/Finance/russian/4/54.htm>. – Прим. перев.

Friedman and Schwartz 1971: 20-29]. Все эти официально признанные денежные средства во многих случаях были предназначены для тех или иных целей. Например, при помощи гринбеков можно было совершать большинство платежей, но их нельзя было использовать для уплаты таможенных пошлин на импортные товары или процентов по облигациям и векселям. В свою очередь золото хотя и предназначалось преимущественно для зарубежных транзакций, в определенных случаях использовалось также и для внутренних платежей – например, таможенных сборов⁶. Сохранялись и региональные различия, поскольку Западное побережье по-прежнему пользовалось главным образом наличными деньгами. И тем не менее в целом после Гражданской войны банкноты американского государства стали более единообразными⁷.

Однако денежные единицы [currencies]⁸ создаются не только государством. В определенное время магазины, предприятия и прочие организации в частном порядке выпускали бумажные деньги и разменные монеты. Вообще до того, как в 1862 г. Конгресс запретил подобную практику (и даже после этого), американцы реагировали на периодический дефицит разменных монет весьма изобретательно – производя денежные субституты [substitute currency]. Есть даже пример «церковных денег»: в 1792 г. церковь города Шенектади (штат Нью-Йорк), выпустила четырехпенсовые денежные знаки [Nussbaum 1964: 42]. Еще более интересный пример – медные центы, так называемые «монеты трудного времени» [hard times tokens]⁹, которые в 1830-е гг. использовались торговцами одновременно в целях коммерческой рекламы и в качестве мелких разменных монет. Бывало, монеты с патриотическими эмблемами или политическими лозунгами, высмеивавшими политику президента Джексона, оживляли процесс экономического обмена. Опять-таки, во время Гражданской войны, когда серебро приобрело большую ценность в качестве металла, нежели в качестве монет, выпускаемые частным образом «шинпластеры» (мелкие бумажные деньги) и тысячи монет, выпущенных торговцами и политиками, заменяли деньги в повседневных транзакциях. И значительная масса частных золотых монет оставалась в обращении вплоть до 1864 г. [см.: Low (1900) 1955; Falkner 1901; Barnard 1917].

Более того, если отвлечься от деятельности правительств, организаций и предприятий, мы увидим, что люди сами постоянно делают две вещи: во-первых, превращают определенные предметы (например, сигареты, почтовые марки, жетоны на метро или билеты на бейсбол) в денежные эквиваленты; а во-вторых, они так приспособливают выпускаемую правительством валюту, что имеет смысл рассматривать ее как разные деньги. Именно в

⁶ О других примерах ограниченности сферы использования платежных средств см.: [Breckinridge 1903: 124-126; Kemp 1956: 59-93].

⁷ Р. Бенсел [Bensel 1990] считает монополизацию государством выпуска валюты еще одним свидетельством общей тенденции централизации государственной деятельности во время и после Гражданской войны. Однако денежная система Юга оставалась в состоянии «несусветного хаоса» [Nussbaum 1964: 123], поскольку всевозможные бумажные деньги выпускались не только Конфедерацией, но и всеми входившими в нее штатами и муниципалитетами, а также государственными банками.

⁸ Денежные единицы [currencies], или валюты, подразумевают различие вещных форм денег. Множественные деньги [monies] – более общее понятие, включающее, помимо различия денежных единиц, различные способы их получения и использования. – *Прим научн. ред.*

⁹ «Монеты трудного времени» названы в честь Депрессии во время президентства Мартина ван Бурена (1837-1841 гг.) и чеканились в США с 1832 по 1844 г., выполняя функцию политической сатиры, а также заменяя обычные монеты, которые в результате можно было не использовать, а копить // <http://www.cyberbee.com/campaign/medal.html>; http://www.civilwartokens.com/hard_times_tokens.htm; <http://www.rarecoin.com/collect/tokens.html#hardtimes>. – *Прим. перев.*

этом значении я и использую данный термин. У этих объектов нет общих физических характеристик. Они классифицируются в качестве разных денег в силу того, что люди используют их определенным образом и приписывают им определенный смысл – в силу разграничений, которые они приносят в повседневную социальную жизнь. Я попытаюсь показать, что целевое использование социальных денег – явление столь же мощное, сколь и официальное создание законных средств платежа.

Забавно, но когда речь заходит о деньгах, «народная социология» [folk sociology], похоже, оказывается мудрее академической. В своей повседневной жизни люди понимают, что деньги не являются чем-то абсолютно заменяемым [fungible]: ведь несмотря на анонимность долларовых банкнот, «доллар доллару рознь». В обыденной жизни мы приписываем тому или иному виду денег особое значение и используем их определенным образом. Иногда подобное целевое предназначение денег [earmarking] проявляется весьма конкретно. Например, Л. Рейнуотер, Р. Коулман и Дж. Хэндел в работе, посвященной исследованию поведения домохозяек – представительниц рабочего класса, описывают тщательное ведение «бухгалтерии жестяных банок» [tin can accounting], распространенное в этой среде: деньги, предназначенные для разных нужд (погашения кредита за жилье, платы за коммунальные услуги, для развлечений и т.д.), хранятся порознь в отдельных банках или надписанных конвертах [Rainwater, Coleman, Handel: 1959: 154-167]. В своем известном исследовании У. Бакк описывает, как в 1930-е гг. жены безработных использовали керамическую посуду для разграничения источников дохода, предназначенных для различных целей: например, выручка от сдачи внаем свободной комнаты могла пойти на выплату кредита за жилье, а заработок ребенка – на покупку школьной одежды [Bakke (1940) 1969: 142-143].

Целевое предназначение денег [earmarking]¹⁰

Как происходит процесс социального целевого распределения денег? Поиск ответа на этот вопрос – вторая задача моего проекта. В конце концов, физическая однородность современных денег не подлежит сомнению. Но как же тогда люди выделяют для себя разные виды денег из того, что с такой легкостью воспринимается как нечто единое? Несколько любопытных объяснений подобного разделения денег приводят антропологи, однако их описания касаются только первобытных денег [primitive money]. Например, этнографические исследования показывают, что в некоторых первобытных сообществах деньгам приписываются особые качества и особая ценность, не зависящая от их количества. Важно не сколько имеется денег, а *какие* они. Множественные денежные единицы [multiple currencies] и, используя термин К. Полани, «целевые» деньги [special purpose money] [Polanyi 1957: 264-266] порою существовали одновременно в одном и том же поселении. При этом у каждого вида денег была своя, ограниченная сфера использования (например, только покупка каких-то определенных товаров или услуг), свои особые способы распределения и формы обмена, а в некоторых случаях и определенная категория пользователей [см., например: Bohannan 1959]. Например, в небольшой традиционной общине на островах Россел в юго-западной части Тихого океана мелкие монеты использовались только женщинами. А на западе Тихого океана на Каролинских островах (в частности, на острове Яп) бусы из раковин служили «женскими деньгами», в то время как мужчины использовали в качестве денег более ценные крупные камни [Baric 1964: 422-423; Sumner (1906) 1940: 140].

Часто целевые деньги [special monies] ранжировались соответственно требованиям морали или ритуалов: одни виды денег годились для приобретения еды, но на них нельзя было купить жену; другие можно было использовать только в качестве подарка на похороны,

¹⁰ Earmarking переводится нами по-разному в зависимости от контекста – как целевое предназначение, обозначение или распределение денег по способам использования. – Прим. научн. ред.

свадьбу или откупных за убийство; третий вид денег использовался только для выплаты ущерба, связанного с прелюбодеянием, оскорблением, в качестве платы за то, чтобы быть похороненным, или за магические обряды. В подобном контексте деньги «неправильного» или низшего типа – даже если их много – оказываются бесполезными или используются по пониженной стоимости.

Такие целевые деньги, метко названные М. Дуглас разновидностью первобытной купонной системы [coupon system], контролируют процесс обмена, упорядочивая и ограничивая использование и распределение денежных единиц [Douglas 1967]. В этом процессе деньги иногда выполняют экономические функции, выступая в качестве посредника в обмене [medium of exchange]. Но они выполняют также и функцию социального и сакрального «маркера», используемого для приписывания либо повышения статуса или при соблюдении ритуальных обрядов. Суть в том, что первобытные деньги были подвержены трансформации, превращаясь из абсолютно заменяемых в незаменимые, из обыденных – в священные.

А как обстоит дело с современными деньгами? Под влиянием экономических моделей большинство антропологов провели жесткую грань между первобытными целевыми деньгами с ограниченной сферой использования и современными «универсальными деньгами», которые, будучи представлены единой денежной единицей, не обременены функциями ритуального и социального контроля и могут эффективно выступать универсальным посредником в обмене. И лишь недавно антропологи начали подвергать сомнению представление о культурно нейтральных деньгах. В известном сборнике под редакцией Дж. Парри и М. Блоха демонстрируется неоднородность денег и показывается, как культурная матрица формирует множество символических значений современных денег [Parry and Bloch 1989]. Но поскольку приведенные примеры ограничены обществами, находящимися за пределами капиталистических центров, они не могут опровергнуть сложившиеся убеждения.

Социологическая модель должна показать, как, сколько и почему даже в современном мире и в самом сердце капитализма деньги несут на себе отпечаток сетей социальных отношений и систем смыслов. Причем сила контроля, накладываемых ограничений и проводимых разделений в этом случае не менее велика, чем в случае примитивных денег. В современном мире существование множественности денег может быть не столь заметно, как в случаях с первобытными раковинами, монетами, медными бляшками или камнями; однако невидимые границы не менее значимы. Иначе как бы мы, например, отличали взятку от награды или подарка, зарплату – от гонорара, а пособие – от жалования? Как мы определяем для себя разницу между выкупом, чаевыми, страховой выплатой, компенсацией за ущерб и премиальным вознаграждением? Да, между всеми этими выплатами есть количественные различия. Однако нет сомнений в том, что существование всех этих словесных обозначений обусловлено не только различиями в денежных суммах. Мы просто не сможем постичь мир денег, если упустим из виду эти качественные различия.

Некоторые скажут, что целевое распределение денег носит индивидуальный характер. Действительно, в новых психологических исследованиях опровергается представление о том, что психологически деньги воспринимаются как нечто единое, обобщенное, и напротив, утверждается, что деньги сопряжены с «множественной символизацией» [multiple sympolizations] [Lea, Tarpy, and Webley 1987: 335]. В увлекательной литературе по «субъективному бухучету» [mental accounting] показывается, как индивиды различают типы денег, и это ставит под вопрос исходную посылку экономистов о взаимозаменяемом характере денег. Например, даже при абсолютной идентичности полученных сумм люди совершенно по-разному воспримут неожиданный доход, если в одном случае речь идет о премии, а в другом – о наследстве [Thaler 1990; Kahneman and Tversky 1982].

Однако современные деньги несут на себе отпечаток отнюдь не только индивидуальных предпочтений. По наблюдению М. Мосса, деньги «по своей сути являются социальным

фактом» [Mauss 1914: 14]. Следовательно, целевое обозначение денег – это социальный процесс: деньги привязаны не столько к индивидам, сколько к определенным социальным отношениям. Существуют несколько различных способов подобного социального производства множественных денег: ограничение сферы использования денег, регулирование способов их распределения, изменение их внешнего вида, наделение определенных сумм особым смыслом, назначение надлежащих пользователей, обозначение приемлемых источников денег. Конечно, это касается не только денег, выпускаемых государством, но и всех прочих объектов, от жетонов и рекламных листов до предметов искусства, вплоть до кулинарных рецептов и анекдотов – т.е. всего, что может участвовать в процессе социального обмена. Однако наша главная задача – попытаться показать, что именно там, где толкователи современности видят высшее проявление обезличенности жизни, – т.е. в государственном денежном обращении, – люди с завидным постоянством вводят разграничения и предписания, порождают неоднозначные смыслы, которые подрывают чисто инструментальные расчеты.

В данном исследовании рассматриваются фундаментальные трансформации, произошедшие в процессе обозначения денег в США в период с 1870-х по 1930-е гг. Для исследования и объяснения моделей вариаций в условиях и способах разграничения денег я выбрала четыре типа социальной среды: домашнее хозяйство, подарки, преподносимые родственниками и друзьями, институциональные деньги и моральные деньги. Рассмотрим вкратце каждый из этих типов.

Создание денег: четыре примера

Первый пример: домашние деньги

Как определяются деньги с точки зрения тесных родственных отношений? Какие деньги циркулируют в рамках семьи? Как они распределяются, как используются? Как изменение социальных и властных отношений между мужем и женой, родителями и детьми влияет на смысловое значение домашних денег? Посмотрим, например, как в конце XX столетия замужние женщины распоряжаются деньгами. Их деньги – не имеют значения, даны ли они мужем, заработаны в рамках домохозяйства или на рынке труда – обозначаются иначе, нежели обычный доллар. Они были получены по-разному, использовались на разные цели и даже имели разные наименования: «содержание» [allowance], «деньги на булавки» [pin money], «яичные деньги» [egg money], «масляные деньги» [butter money]¹¹, «деньги на расходы» [spending money], «карманные деньги» [pocket money], «подарок» [gift] или «помощь» [dole] и значительно реже – «зарплата» [wage], «жалованье» [salary], «заработок» [paycheck] или «прибыль» [profit].

Обращаясь к исследованию денег в семье, мы вступаем на территорию, изобилующую белыми пятнами. Забавно, что хотя именно деньги служат основным источником разногласий между мужем и женой, большой мозолью в отношениях между родителями и

¹¹ В США до Второй мировой войны яйца производились, как правило, на небольших фермах, и жены фермеров следили на этом процессом. Деньги, вырученные за продажу яиц, считались деньгами жены. Аналогично, жены сбивали масло, и деньги, вырученные за его продажу, считались их деньгами. Помимо этого, жены изготавливали всевозможные вещи в домашних условиях – плели кружево, пекли пироги и т.д. – и получали деньги за их продажу // <http://www.aeb.org/eggcyclopedia/egg-money.html>;
<http://www.georgiaeggs.org/pages/eggmoney.html>.

Подробнее о «яичных деньгах» и «масляных деньгах» см. также:

http://www.quest.stearns-museum.org/pages/Quest_III/activities3/butter.html. – Прим. перев.

детьми, о семейных денежных делах нам известно меньше, чем о насилии в семье или даже о сексе. И дело не только в том, что семьи неохотно открывают свою частную финансовую жизнь посторонним. Мужья, жены и дети зачастую обманывают друг друга, искажают или просто скрывают информацию друг от друга. Возможно, еще важнее то, что в соответствии с моделью «склепленной воедино» семьи [glued-together family] (Амартия Сен [Sen 1983]), вопрос о распределении денег между ее членами в большинстве случаев даже не обсуждается. Как только деньги попадают в семью, сразу же подразумевается, что так или иначе они будут справедливо распределены между ее членами и укрепят их коллективное благосостояние. При этом редко встает вопрос о том, сколько денег достается каждому человеку, как именно, от кого и за что он или она их получает.

Как ни странно, достаточно иллюстративен в отношении скрытого мира семейных денег период 1870–1930 гг. Это было время, когда складывалось общество потребителей, и американцы с невиданным прежде воодушевлением принялись писать о деньгах и изучать денежные вопросы. Бюджетные обследования домашних хозяйств содержат множество примеров того, как тратили свои деньги представители рабочего класса и низшего среднего класса. Представители же американского среднего класса раскрывали тайны своих семейных бюджетов в анонимных статьях-признаниях, публикуемых популярными журналами. Таким образом они выставляли на всеобщее обозрение происходящую в частной жизни борьбу вокруг семейного кошелька.

Каким образом «деньги жены» выделялись из общего бюджета домохозяйства? Прежде всего, методом их распределения. В иерархически структурированной семье мужья отдавали женам часть своего дохода. В высшем и среднем классе жены получали от своих мужей нерегулярную помощь или (реже) регулярное содержание на ведение домашнего хозяйства, в том числе на бытовые предметы и одежду. В рабочем классе, напротив, жене передавался весь заработок мужа с тем, чтобы она распорядилась семейными деньгами и распределяла их. Получаемая женой сумма денег определялась не эффективностью или величиной ее вклада в домашнее хозяйство, а господствующими убеждениями относительно того, какой эта сумма должна быть. Следовательно, повышение зарплаты мужа не обязательно означало увеличение содержания жене на ведение домашнего хозяйства. Согласно гендерной экономической теории это могло означать простое увеличение количества личных денег мужа.

С юридической точки зрения, домашние деньги являлись собственностью мужа. Даже если женщине удавалось сэкономить какую-то часть того, что было ей выдано на ведение хозяйства, по закону считалось, что эти деньги все равно принадлежат ее мужу. Например, в 1914 г. Чарльз Монтгомери подал судебный иск против своей жены Эммы за то, что за 25 лет их совместной жизни она сэкономила 618 долларов и 12 центов из денег, выделенных ей на ведение хозяйства. Судья Блэкмен из Верховного суда Бруклина решил дело в пользу мужа, утверждая, что «сколь бы экономной и разумной ни была жена, если деньги... изначально принадлежали мужу, то они по-прежнему остаются его собственностью» [*New York Times*, December 16: 22]. Таким образом, способы получения женами дополнительных наличных денег сводились к разнообразным техникам воздействия на мужей: просьбам, обману и лести, откровенному попрошайничеству, иногда даже сексуальному шантажу.

Если эти методы не срабатывали, жены прибегали к ряду скрытых финансовых стратегий – от обшаривания карманов до подделывания домашних счетов. Некоторые методы были довольно рискованными. В 1905 г. в городе Буффало миссис Шульц доставила своего мужа Джозефа Шульца в полицейский участок. Как выяснилось, мистер Шульц, желая прекратить ночные вылазки жены за мелочью, остававшейся в карманах его брюк, поставил в кармане маленькую мышеловку. В два часа ночи ловушка захлопнулась, а на следующее утро муж оказался в полиции. Нью-йоркский правоведческий журнал «Скамья и решетка» с удовлетворением отмечал по этому поводу, что судья отклонил иск жены и подтвердил

право мужа устанавливать мышеловки в целях защиты своих мелких карманных денег [3 *Bench and Bar* 6].

Перемены в гендерных отношениях повлияли на методы выделения денег замужним женщинам. В начале XX в. роль женщины как потребителя стала более существенной, и традиционная «помощь» и выпрашивание оказались уже неэффективными. Более того, подобная практика шла вразрез со все укрепляющейся тенденцией к равенству в семье. В качестве более справедливого метода сначала поощрялось выделение денежного содержания, т.е. более определенных и регулярных сумм на ведение хозяйства. Однако впоследствии (в 1920–1930 гг.) эксперты, изучавшие эффективность ведения домашнего хозяйства, заклеили его как неудовлетворительную форму выплат современным женам. Новым культурным идеалом стали совместные счета [joint accounts].

Деньги жены также обозначались в зависимости от способов их использования. Подразумевалось, что это деньги на ведение домашнего хозяйства, т.е. необходимая сумма, ограниченная расходами семьи и не включающая деньги на личные нужды. Подразумевалось, что карманные деньги из общего бюджета могут выделяться мужьям и детям, но не женам. Использование денег женщинами несло на себе отпечаток гендерных отношений, даже если они сами их заработали. Заработок женщин по-прежнему обозначался особо и использовался иначе. Например, в фермерских семьях деньги, вырученные женщинами за продажу яиц и масла, отделялись от денег мужчин, полученных за продажу пшеницы и кукурузы, эти деньги использовались по-разному. В 1920–1930 гг., по мере того, как все большее число женщин вливалось в рынок труда, их заработки, независимо от величины, рассматривались как «деньги на булавки» [pin money] и вспомогательный доход на дополнительные нужды семьи или, в случае более состоятельных семей, – деньги «на забавы» [fun money], которые можно было тратить на что угодно. «Деньги жены», независимо от их количества, по-прежнему считались легковесным, менее серьезным заработком, нежели заработная плата мужа.

Пример домашних денег показывает некоторые ограничения сугубо рациональной модели денег: распределение и использование денег замужних женщин определялись не только соображениями экономической эффективности, но также сложным комплексом воззрений на семейную жизнь, меняющимися гендерными отношениями и принадлежностью к социальному классу.

Второй пример: деньги как подарок

Социальные отношения родства и дружбы придали деньгам сентиментальный оттенок, превратив их в подарок. Сегодня согласно недавно проведенному исследованию американцы ежегодно тратят 45 млрд. долл. на денежные подарки, включая наличные деньги, чеки и подарочные сертификаты [*Volumetric Study of the Gift-Giving Market* 1986]. Однако обычно считалось, что деньги разрушают экономику дарения подарков [gift economy], ибо они вносят неподобающие и слишком явные рыночные элементы в сентиментальный обмен. Тем не менее денежные подарки появились в Соединенных Штатах в начале XX в. как качественно иной, персонализированный тип денег. Американцы оказались удивительно находчивыми в «изобретении» подарочных денег: например в конце XIX в. тысячи обычных монет превращались в «знаки любви», на них выгравировывались сентиментальные послания, благодаря чему монеты становились популярным романтическим подарком любимому человеку или подарком по случаю семейных торжеств – дня рождения, свадьбы или годовщины какого-либо события [Campbell 1972; McClure 1976].

В первые два десятилетия XX в. деньги проникли в стремительно развивавшуюся тогда экономику дарения подарков, трансформируясь в «подарочные деньги» самыми разными способами. Например, в 1910 г. компания «Американ экспресс» первой начала

рекламировать денежные переводы [money orders] как «уместный рождественский подарок» [из архивных материалов компании]. А в 1920-е гг. компании – производители поздравительных открыток выпустили на рынок специальные открытки, которые прикладывались к деньгам, посылаемым друзьям и родным к праздникам и на дни рождения [Chase 1926: 152-155; архив Холлмарк¹²]. Даже в учебниках по этикету постепенно стали появляться рекомендации по поводу того, как делать подарки в денежной форме на свадьбы, юбилеи и крестины.

Подарки в форме денег были приняты не только среди представителей средних или высших классов. Например, эмигранты пересылали денежные переводы свои родным не только для практических нужд (допустим, для покупки билета на пароход или расплаты с долгами), но и в качестве подарков на дни рождения, рождество, пасху и к другим праздникам [Thomas and Znaniecki (1918–1920) 1958; Breckinridge 1921: 86]. В целом такие переводы образуют самостоятельную моральную экономику.

Каким образом происходило обозначение денег в качестве подарка? Прежде всего, определялись люди, которым они предназначались. Например, в средних и высших классах обмен денежными подарками был возможен только между родственниками или близкими друзьями, в то время как в рабочей среде ограничений было гораздо меньше, и такие подарки были гораздо более распространены, особенно на свадьбы и крестины [Kinsland 1910: 7; Breckridge 1921: 101-103]. Подарки в форме денег посторонним людям – совершенно иной тип денежной единицы. И называются они тоже иначе: не «подарок», а «чаевые» [tip]. В начале века, когда чаевые получали все большее распространение, вспыхнула масса дискуссий о моральной и социальной стороне данного явления. Даже государством предпринимались попытки законодательно запретить эту практику и классифицировать чаевые как наказуемое мелкое преступление.

С точки зрения критиков, чаевые – это не подарок, а «грязные» [tainted] деньги; форма вымогательства [extortion], замаскированного под подарок. Ибо что означает преподнесение денежных подарков в отношениях между работодателем и работником? Это плата за особые знаки внимания, за «улыбку официанта или защиту от нелюбезных взглядов» [Scott W. 1916: 96]. Подобные «сентиментальные соображения», заявляет автор проведенного в 1916 г. исследования практики дачи чаевых «Зудящая ладонь» [The Itching Palm] [Scott W. 1916: 28], искажают рыночные отношения, привнося элементы партикуляризма в безличный мир экономического обмена. Таким образом, таинство денежных подарков могло иметь место только между близкими или, по крайней мере, знакомыми людьми; в то время как обмен подарочными деньгами между посторонними рассматривался как действие совершенно иного характера.

Деньги можно превратить в подарок и физическим действием – например, положить обычные наличные деньги в нарядную коробочку. В начале 1900-х гг. женские журналы описывали массу сложных, трудоемких методик превращения обычных денег в деньги-подарок. Например, рассказывалось, как спрятать золотую монету в печенье или скрыть ее за рождественской печатью, как украсить долларовыми банкнотами пряжку на ремне или поместить их в рамочку [см., например: New Ways to Give Christmas Money 1912: 70]. Или еще: для денежных подарков можно использовать особые виды денег – например, золотые монеты или новые долларовые банкноты, которые достаточно необычны, чтобы послужить в качестве такого подарка. Появившиеся в 1905 г. подарочные чеки – еще один механизм превращения денег в подарок. Отличаясь своим внешним видом и указывая имя получателя, такие чеки были формально отделены от обычной наличности.

¹² Расположен в Лондонском университете, см.:

<http://www.goldsmiths.ac.uk/hallmark/research/resarchive.html>. – Прим. перев.

В зависимости от своего предназначения подарочные деньги также подразделялись на различные категории. Например, в некоторых учебниках по этикету содержались советы женихам и невестам выражать благодарность за денежные подарки сообщением, что именно было куплено на эти деньги [см.: Post (1922) 1937: 400]. Предназначение подарочных денег фиксировалось их физическим отделением путем хранения в другом месте. Например, деньги, подаренные на рождество, часто хранились дома в жестяных банках, а после 1910 г. – на чрезвычайно популярных счетах, созданных сберегательными банками для членов Рождественского клуба и предназначенных специально для «рождественских вкладов».

Таким образом, когда деньги попали в сферу личного обмена подарками между друзьями и близкими, они стали выступать не как мера полезности, но как сентиментальный подарок – проявление любви и внимания. Конечно, превратить деньги в подарок сложнее, чем книгу или цветы. Тем не менее деньги по-прежнему обозначаются как подарок, в зависимости от того, как и когда люди их получают и отдают, как они их преподносят и тратят.

Третий пример: институциональные деньги [institutional money]

Предназначение денег может определяться бюрократическими процедурами и официальными предписаниями, отличными от социального «одомашнивания» [domestication] семейных денег и персонализации подарочных денег. Эти вопросы образуют еще одно направление моего исследования. Что происходит, когда государство намеренно пытается нарушить однородность денег, создавая видимые различия между их видами? Ведь казначейские обязательства, юбилейные почтовые марки, бумаги об освобождении от налогов и даже создание карточных хозяйств [token economies] в рамках институтов тотального контроля – например, выпуск «денежных единиц для заключенных», – несомненно, ставят этот вопрос. Однако данное исследование сосредоточено на постоянном конфликте между наличными деньгами и натуральной помощью в американской системе социального обеспечения, который свидетельствует о явном нежелании государственных учреждений и частных благотворительных фондов давать деньги нуждающимся без ограничений на их использование [unrestricted money].

Эти учреждения всячески стремятся разграничивать благотворительные пожертвования и зарплату, тщательно контролируя расходование денег. На протяжении почти всего XIX в. и в начале XX в. это делалось посредством прямого регулирования ведения домашнего хозяйства: бедным предоставлялись одежда, топливо, еда и редко – наличные деньги. Или же эти организации выпускали специальные «продуктовые листы», в которых получателям такой помощи предписывалось не только, какие товары покупать, но где это делать. Впрочем, после 1920 г. появилась форма помощи наличными деньгами, которую многие эксперты в области социальной политики считали более благородным решением проблемы и способом расширить возможности выбора для бедных семей. В конце концов, доллар не несет на себе никаких видимых дифференцирующих отпечатков или явных рыночных ограничений. По крайней мере, так рассуждали занимавшиеся этим практики [Colcord 1923; 1936].

Несмотря на все разговоры по этому поводу, предполагаемая свобода денежных выплат оставалась иллюзорной. Денежные пособия по-прежнему считались совершенно иным видом денег, чем зарплата. На самом деле контроль за этими выплатами, возможно, даже усилился, ибо благотворительные организации здесь объединились с экономистами – специалистами по домохозяйствам в поисках лучших стратегий, обеспечивающих то, что они называли «разумным» использованием пособий. Социальные работники взялись за реформу семейных бюджетов с таким же рвением, с каким прежде они пытались повысить уровень нравственности в семье. Вооружившись бюджетными и бухгалтерскими книгами, социальные работники посещали дома бедняков, указывая им, что и где покупать, а порою

даже сопровождая и инструктируя домохозяек в их походах по магазинам [Gibbs 1916; Dunn 1922].

Чтобы еще более укрепить официальные представления о правильном расходовании денег, благотворительные организации пропагандировали множество институтов экономного ведения хозяйства – от сберегательных марок [savings stamps]¹³ до клубов экономного использования топлива и накопления средств на отпуск, – все они были нацелены на то, чтобы направить траты зависимых категорий населения в «нужное» русло [Brown 1899; Vrubaker 1906]. Насколько им это удавалось? Мои предварительные данные позволяют предположить, что между официальными и частными обозначениями денег существовало своего рода соперничество, ибо люди находили способы обойти бюрократические ограничения использования денег и зачастую тратили их так, что приводили наблюдателей из среднего класса просто в бешенство – например, платя за страховку на похороны деньгами, предназначенными для покупки еды.

Четвертый пример: моральные деньги [moral money]

В заключительной части моего проекта рассматриваются «моральные деньги» и, в частности, следующие вопросы: при каких условиях деньги обретают священную, религиозную или моральную ценность и когда они, напротив, становятся «грязными» деньгами [tainted money], унижающими своего владельца, будь то индивид или группа людей? Я рассматриваю прежде всего два примера: деньги, связанные с актом смерти [death money], как особую категорию ритуального платежа, и доходы от проституции как пример нравственно запятнанных денег. Мое более раннее исследование страхования и компенсаций за насильственную смерть позволяет предположить, что целевое выделение денег на выплаты по случаю смерти требует столь же сложной моральной работы, как и распределение домашних, подарочных и официальных денег, – хотя, разумеется, оно отлично от них. Что касается денег, оплачивающих сексуальные услуги, то здесь возникает ряд вопросов относительно того, как сочетание гендера, сексуальности и морали порождает особый вид хозяйства.

При поверхностном подходе к этим данным можно предположить, что деньги проникают в каждый уголок и каждую щелочку социальной жизни, – именно так, как и предсказывали социальные теоретики-классики. Однако на самом деле, куда бы мы ни посмотрели, мы видим, что люди активно изменяют форму существующих денег и создают новые. Приведенные исторические примеры множественности денег свидетельствуют о существовании сложной социальной экономики, скрытой в господствующей экономической парадигме универсальных, не имеющих качественных различий и рационализирующих рыночных денег. Исследуемые мною случаи – это не аномалии или исключения из правил, согласно которым функционируют свободные от ценностей рыночные деньги [value-free market money], а типичные примеры гетерогенности денег в современном обществе.

¹³ Программа сберегательных марок действовала в США с начала 1940-х гг. до 1970 г. Ее первоначальной целью была финансовая поддержка участия США во Второй мировой войне. В дальнейшем она была ориентирована на развитие навыков экономии и бережливости у молодых американцев и стимулировала их делать небольшие сбережения. Продавались марки номиналом в 10, 25 и 50 центов, 1 и 5 долл.; марки не регистрировались и не имели процентной ставки. Они поступали на почту и затем продавались в школах. Выпускались специальные патриотические альбомы и брошюры, информировавшие об этой программе. На марки общей стоимостью 18,75 долларов можно было купить сберегательную облигацию серии E номиналом в 25 долл. // <http://www.publicdebt.treas.gov/sav/savglosd.htm>. – Прим. перев.

Примечания

- Baker, Wayne E. What is Money? A Social Structural Interpretation, in: Mizruchi, Mark S. and Michael Schwartz (eds.) *Intercorporate Relations*. Cambridge, MA: Cambridge University Press 1987. P. 109-144.
- Bakke, E. Wight. *The Unemployed Worker*. Hamden, CT: Archon Books, 1969 [1940].
- Baric, Lorraine. Some Aspects of Credit, Saving and Investment in a Non-Monetary Economy (Rossel Island), in: Firth, Raymond and B. S. Yamey (eds.) *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Chicago: Aldine, 1964.
- Barnard, B.W. The Use of Private Tokens for Money in the United States, *Quarterly Journal of Economics* (1017). Vol. 31. P. 600-634.
- Bensel, Richard F. *Yankee Leviathan*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990.
- Bohannon, Paul. The Impact of Money on an African Subsistence Economy, *Journal of Economic History* (1959). Vol. 19. P. 491-503.
- Breckinridge, Sophonisba P. *Legal Tender*. Chicago: University of Chicago Press, 1903.
- _____. *New Homes for Old*. N.Y.: Harper & Brothers, 1921.
- Brown, Mary Willcox. *The Development of Thrift*. N.Y.: Macmillan, 1899.
- Brubaker, Howard. The Penny Provident Fund, *University Settlement Studies* (1906). Vol. 2. P. 62-65.
- Campbell, Louise M. Love Tokens, *The MANA Journal* (1972). Vol. 16. P. 4-17.
- Chase, Ernest Dudley. *The Romance of Greeting Cards*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1926.
- Christie's catalogue. *Important Early American Bank Notes, 1810–1874*. N.Y.: Christie's Publications, 1990.
- Colcord, Joanna C. Relief, *The Family* 4 (March 1923). P. 13-17.
- _____. *Cash Relief*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1936.
- Coleman, James. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Collins, Randall. Review of *The Bankers*, by Martin Mayer. *American Journal of Sociology* (1979). Vol. 85. P. 190-194.
- Douglas, Mary. Primitive Rationing, in: Firth, Raymond (ed.) *Themes in Economic Anthropology*. L.: Tavistock, 1967. P. 119-145.
- Dunn, Amy D. The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work. *M.A. thesis*. Ohio State University, 1922.
- Falkner, Roland P. The Private Issue of Token Coins, *Political Science Quarterly* (June 1901). Vol. 16. P. 303-327.
- Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1971.
- Galbraith, John Kenneth. *Money*. Boston: Houghton Mifflin, 1975.
- Ganssmann, Heiner. Money – a Symbolically Generalized Medium of Communication? On the Concept of Money in Recent Sociology, *Economy and Society* (August 1988). Vol. 17. P. 285-316.

- Gibbs, Winifred S. The Development of Home Economics in Social Work, *The Journal of Home Economics* (February 1916). P. 68-74.
- Giddens, Anthony. *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1990.
- Habermas, Jurgen. *The Theory of Communicative Action*. Vol. 2. Boston: Beacon Press, 1989.
- Hammond, Bray. *Banks and Politics in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1969 [1959].
- James, John A. *Money and Capital Markets in Postbellum America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1978.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. The Psychology of Preferences, *Scientific American* (1982). No. 246. P. 160-173.
- Kemp, Arthur. *The Legal Qualities of Money*. N.Y.: Pageant Press, 1956.
- Kingsland, Mrs. Burton. *The Book of Good Manners*. N.Y.: Doubleday, 1910.
- Lea, Stephen E. G., Roger Tarpay, and Paul Webley. *The Individual in the Economy*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987.
- Low, Lyman Haynes. *Hard Times Tokens*. San Jose, CA: Globe Printing Co., 1955 [1900].
- Mausse, M. Marcel. Les origines de la notion de monnaie, *Institut Français d'Anthropologie. Compte rendu des séances* (1914). No. 2. P. 14-19.
- Mazlish, Bruce. *A New Science*. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- McClure, Dudley L. Love Token Collecting Offers Romantic Glimpse of History, *Numismatic News Weekly* (February 14, 1976). P. 14, 20, 22.
- New Ways to Give Christmas Money, *Ladies' Home Journal* (December 1912). No. 29. P. 70.
- Nugent, Walter T.K. *Money and American Society, 1865-1880*. N.Y.: Free Press, 1968.
- Nussbaum, Arthur. *Money in the Law*. Chicago: Foundation Press, 1939.
- _____. *A History of the Dollar*. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- Parry, J., and M. Bloch (eds.) *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge, NY: Cambridge University Press, 1989.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. *Economy and Society*. N.Y.: Free Press, 1956.
- Polanyi, Karl. The Economy as an Instituted Process, in: Polanyi, Karl, et al. (eds.) *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, IL: Free Press, 1957. P. 243-270.
- Post, Emily. *Etiquette*. N.Y.: Funk & Wagnalls, 1937 [1922].
- Rainwater, Lee, Richard P. Coleman, and Gerald Handel. *Workingman's Wife: her personality, world and life style*. N.Y.: Oceana Publications, 1959.
- Scott, Austin W. The Right To Follow Money Wrongfully Mingled With Other Money, *Harvard Law Review* (1913). Vol. 27. P. 125.
- Scott, William R. *The Itching Palm*. Philadelphia: Penn Publishing Co., 1916.
- Sen, Amartya. Economics and the Family, *Asian Development Review* (1983). No. 1. P. 14-26.
- Simiand, François. La Monnaie, Réalité Sociale, *Annales Sociologiques* (1934). Ser. D. P. 1-86.
- Simmel, Georg. *The Philosophy of Money*. Transl. by Tom Bottomore and David Frisby. L.: Routledge & Kegan Paul, 1978 [1900].
- _____. *The Sociology of Georg Simmel*. Ed. by Kurt H. Wolf. Glencoe, IL: Free Press, 1950 [1908].

- Smelt, Simon. Money's Place in Society, *British Journal of Sociology* (1980). Vol. 31. P. 205-223.
- Sorokin, Pitirim A. *Sociocultural Causality, Space, Time*. Durham, NC: Duke University Press, 1943.
- Sumner, William Graham. *Folkways*. N.Y.: Mentor, 1940 [1906].
- Swedberg, Richard. Economic Sociology: Past and Present, *Current Sociology* (1987). Vol. 35. P. 1-221.
- Thaler, Richard H. Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts, *Journal of Economic Perspectives* (1990). No. 4. P. 193-205.
- Thomas, W.I., and Florian Znaniecki [1918-1920]. *The Polish Peasant in Europe and America*. N.Y.: Dover, 1958.
- Turner, Bryan S. Simmel, Rationalisation and the Sociology of Money, *The Sociological Review* (1986). Vol. 34. P. 93-114.
- Volumetric Study of the Gift-Giving Market*. N.Y.: American Express, 1986.
- Weber, Max. Religious Rejections of the World and Their Directions, in: Gerth, H.H. and C. Wright Mills (eds.) *From Max Weber: Essays in Sociology*. N.Y.: Oxford University Press, 1971 [1946]. P. 323-359.
- White, Harrison. Varieties of Markets, in: Wellman, Barry, and S.D. Berkowitz (eds.) *Social Structure: A Network Approach*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1988.
- Zelizer, Viviana. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. N.Y.: Columbia University Press, 1979.
- _____. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. N.Y.: Basic Books, 1987.