Revista de Cercetari Sociale, nr. 2/1998, p. 142-162

BOGDAN VOICU

Schimb social, schimburi sociale

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 ușurare 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 veche[1], 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, sociologi precum Georg Simmel[2] sau, mai recent, Viviana Zelizer[3] remarcau 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 identifica 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 firească[4]. Autorul volumului 20 – *Schimbul*, antropologul englez John Davis, optează pentru o

---

[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 căruia 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, bunăstarea, 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

formulă de prezentare inedită, oarecum neobişnuită pentru lucrările ce se circumscriu unor scopuri similare: introducerea cititorului în domeniul explicaţiilor schimbului social. Textul său este cel care îmi prilejuieşte acest articol.

Davis reuşeşte o expunere vie, prezentând corpul de modele explicative ca pe o teorie unitară, sau mai exact două, aflate în opoziţie: pe o parte este explicaţia „economic-utilitaristă", pe care fie o respinge, fie caută să o ignore; pe de cealaltă parte este modelul „antropologic", la care subscrie. Opţiunea lui Davis se îndreaptă spre o explicaţie a schimbului cu accent pe laturile sale morală şi simbolică, respingând sau considerând neinteresantă motivaţia 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 opţiuni, 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 proveniţi din sociologie.

Riscul unei astfel de demers îl constituie slaba capacitate de generalizare a teoriei propuse şi dificultăţile de a o manevra în condiţiile diversităţii semnificative a tipologiei empirice propuse.

Eseul de faţă reprezintă o reacţie la textul lui Davis, propunându-şi să se constituie într-o prezentare critică a sa. Pornesc în primul rând de la reproşul anunţat mai sus şi încerc să sugerez modalităţi de îmbogăţire a modelului, pe care îl consider a fi – în principiu – productiv. Analiza pe care mi-o propun este totodată una comparativă, fiind însoţită de dese referiri la abordările altor autori preocupaţi de schimbul social. În acest context, în prima parte a lucrării de faţă propune 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 cărţii lui John Davis.

Schimbul social: o istorie a conceptului

Adeseori în teoria socială este remarcă opoziţia între şcoala britanică şi cea franceză de sociologie. Robert Nisbet[5] remarca faptul că Revoluţia Franceză şi cea industrială au împărţit sociologia în două: pe o parte idealurile tehnologice ale revoluţiei industriale s-au răspândit mai ales în Insulele britanice, baza sa iniţială, conducând către o sociologie pragmatică. În replică, idealurile democratice ale Revoluţiei Franceze, pătrunse în Europa şi apoi în întreaga lume, şi-au pus amprenta asupra gândirii sociale continentale.

Talcott Parsons[6] notează la rândul său că sociologia modernă este produsul mariajului a două tradiţii: orientarea individualistă britanică, originată în protestantism şi 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 secţiune, avea să realizeze o analiză a teoriilor schimbului social în evoluţia lor de-a lungul

---

bibliografiile la zi, ediţiile engleze ale lucrărilor fiind şi ele relativ recente. Marele minus al colecţiei 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

timpului. Cele două tradiții invocate de Nisbet, Parsons şi Ekeh se reflectă la nivelul construcției aparatului teoretic al paradigmelor dezvoltate în ştiințele sociale. Individualismul britanic se regăseşte într-o înclinație spre explicații utilitariste, în timp ce colectivismul continental – pregnant în sociologia franceză din prima parte a secolului – îşi lasă amprenta prin explicarea fenomenelor sociale independent de procesele psihologice.

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

Dintre autorii citați în continuare doar câțiva au reuşit însă să elaboreze teorii consistente ale schimbului. Ei sunt de altfel şi cei mai citați[7], influențând întreaga gândire din domeniul în cauză. Alături de Homans, Blau şi Emerson, i-aş aminti aici şi pe Ekeh şi Heath – cei ce au punctat în anii şaptezeci evoluția teoriei schimbului social, dar şi pe Mauss – extrem de influent între antropologi şi 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 şi Blau; mutarea accentului asupra relației de schimb ca relație de putere, a teoriei utilității şi raționalității schimbului.

Într-un articol din 1963, John Knox atrăgea însă atenția asupra unui sociolog american de la sfârşitul 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 şi reprezintă fundamentul pe care este clădită societatea. […] schimbul îmbracă toate tranzacțiile posibile între ființe umane, de la cele mai mari tranzacții materiale comerciale, la schimbul de dragoste şi afecțiune" (Albert Chavannes, *Studies in Sociology. Second Edition*, New Thought Library, Knoxville, 1901, p. 59-60 apud Knox, 1963, p. 343). Chavannes punea acțiunea şi nu individul în centrul explicației sale, insistând practic pe schimbul privit ca şi comportament al unui individ în relație cu altul, oarecum similar lui Homans, aşa cum argumentează Knox.

Georg Simmel a dedicat şi el o atenție specială schimbului. În lucrarea sa clasică despre filosofia banilor, el descrie schimbul ca fiind „cea mai pură şi mai dezvoltată formă interacțiune care modelează viața umană atunci când aceasta caută să capete substanță şi conținut" (1990, p. 82). Simmel remarcă faptul că, în cadrul schimbului, obiectele capătă o valoare nouă, pe care o numeşte valoare de schimb şi care este determinată de considerente decurgând din utilitatea obiectelor schimbate pentru actorii sociali implicați în schimb, dar şi din raritatea obiectelor (p. 90-94). Într-un eseu ulterior (*Faithfullness and Gratitude* – 1908), sociologul german notează că „schimbul reprezintă obiectivizarea interacțiunii umane", dată de cuantificarea obiectelor schimbate prin valoarea care le este ataşată (1996, p. 44). Recunoştința (*gratitude*) însoțeşte şi defineşte orice relație de schimb, chiar şi – în mai mică măsură – pe cele monetare. Recunoştința suplineşte ordinea legală, având – la Simmel – un sens similar reciprocității invocate de Mauss, Levi-Strauss sau

---

[6] „The General Interpretation of Action", în Talcott Parsons, Edward Shills (editori) - „Toward a General Theory of Action", Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1951

[7] Mattei Dogan şi Robert Phare remarcau în „Noile ştiințe sociale. Interpenetrarea disciplinelor" (Editura Academiei Române, Bucureşti, 1993) că numărul de citării reprezintă unul dintre principalii indicatori prin care pot fi determinate atât caracterul novator al unei lucrării, cât şi "valoarea" (reputația) autorului (p. 46-52)

Gouldner.

Cu excepția lui Chavannes şi 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 şi mariajului[8], avea să explice prin schimbul social frecvența ridicată a mariajelor încrucişate între veri: aborigenii, neavând proprietate asupra lucrurilor, ofereau o rudă feminină în schimbul soției. Pentru Frazer, schimbul social apare din motive economice ale populației şi este legat de organizarea duală a societății, instituție primară dezvoltată tocmai pentru a deservi schimbul. Instituțiile secundare sunt configurate pentru a se conforma şi a servi nevoile instituțiilor primare (astfel mariajul încrucişat între veri se conformează şi deserveşte instituția organizării duale). Odată stabilit în societate, procesul schimbului social poate fi exploatat pentru a cuceri putere şi status (un om cu multe fiice şi surori este bogat; astfel apar relații de supunere-dominare şi diferențieri de status între bărbații în vârstă, care îşi permit mai multe neveste, şi cei tineri). În fine, Frazer arată că itemii schimbați în cursul schimbului social au valori economice utilitariste, femeile fiind valorizate pentru valoarea lor comercială şi 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 francez abordează kula ca pe un proces bine reglat de reguli şi ritualuri, constând esențialmente în tranzacții non-economice, chiar dacă sub umbrela sa se pot realiza şi schimburi economice. Malinowski, căutând explicarea fenomenului pe care îl studiază, respinge, alături de motivele economice, furnizarea de putere şi diferențierea de status drept cauză a kula. Ekeh aduce însă un argument contrar: chiar dacă nu duce la creşterea sau diminuarea statusului şefului de trib, kula contribuie substanțial la cementarea relației sale cu subordonații (Ekeh, 1974, p. 26-27). În plus, ea conduce şi la integrarea tribului în sistemul format din celelalte triburi.

Pentru Marcel Mauss (1994), procesul schimbului social necesită un cod moral de comportament care dobândeşte o existență independentă în afara sistemului de schimburi sociale şi care influențează şi determină toate relațiile interpersonale de natură economică, socială sau politică. Mauss defineşte 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 şi subgrupuri de status. În mod similar lui Veblen[9], 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 şi 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 încrucişați[10], 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 implicat în el, nu poate determina şi 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

[8] „Folklore in the Old Testament", vol II, 1919
[9] „The Theory of Leisure Class", 1889 (vezi Veblen, 1953)

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 şi a intervenției sociale, principiului costului social al schimbului şi 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 şi 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 primeşti de la altcineva.

Costul schimbului este atribuit de ofertant nu primitorului (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 şi 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 ş.a.m.d. Astfel fiecare individ primeşte şi 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 Homans[11]. 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 şi femei contra bunuri. În fine, Homans crede că interesul personal se constituie ca o combinație de nevoi economice şi psihologice.

În aceste condiții, sociologul american defineşte schimbul social ca pe o relație față-în-față, între două persoane, determinată de nevoi psihologice şi economice şi 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) şi simbolic (comportament normativ, comun pentru mai mulți indivizi care împărtăşesc valori comune). Comportamentul condiționat este unul static, necreativ, care – spre deosebire de comportamentul simbolic – nu foloseşte conceptele de spațiu şi timp, neoferind astfel ocazia generalizării. Teoria lui Homans asupra schimbului este sintetizată de el însuşi în cinci propoziții

---

[10] „Les structures élémentaires de la parenté“, 1949 (vezi Levi Strauss, 1981)

fundamentale:

P1: „Dacă în trecut, o situație particulară stimul-răspuns a oferit ocazia în care activitatea individului a fost recompensată, atunci, cu cât situația stimul-răspuns prezentă e mai apropiată de cea trecută cu atât mai des el va performa acea 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 apropriat, cu atât mai puțin valorizată va fi unitatea de activitate primită" - 1961, p. 58

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

Homans arată aşadar că schimbul social constituie un comportament condiționat, reprezentând o experiență repetată, generatoare de recompense. Schimbul este astfel declanşat de amintirea recompenselor trecute, având ca finalitate obținerea unui profit de orice fel şi fiind guvernat de principiul justiției distributive: „un individ într-o relație de schimb cu altul se va aştepta ca recompensele fiecăruia să fie proporționale cu eforturile proprii şi ca profiturile nete să fie proporționale cu investițiile" (1961, p. 75). Există, remarcă Homans, şi o ordine a preferințelor individului pentru relațiile sale de schimb, ierarhia fiind determinată de 'valoarea' aşteptată a rezultatului. Aşa cum remarcă şi Richard Emerson (1972, p. 51-60), exploatând ideea de valoare a schimbului lansată de Homans, acesta defineşte valoarea pornind de la deprivarea anterioară a actorului social de beneficiile obținute din derularea schimbului. De aici şi 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 şi 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 şi 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 şi colectivism. Cu excepția lui Frazer, Blau îi citează pe toți predecesorii săi cu contribuții în acest domeniu, chiar şi atunci când aceştia se situează pe poziții opuse, evitând însă orice polemică. Blau întăreşte 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 îşi au rădăcinile în procese psihologice precum sentimentul de atracției între indivizi şi 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 asumpție a modelului

[11] 1955 - „Marriage, Authority and final Causes" (împreună cu David Schneider) şi 1961 - „Social Behavior: Its elementary forms"

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

Comentând diferențele dintre Homans şi 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 şi câteva observații care îl îndepărtează de tradiția individualistă: spre deosebire de schimbul economic, cel social tinde să incumbe sentimente precum obligațiile personale, mulțumirea şi încrederea (1964, p. 94); beneficiile din schimbul social sunt mai puțin detaşabile de sursa care le oferă, decât beneficiile din schimbul economic - mărfurile (1972, p. 455); tranzacțiile economice sunt intermediate de un mijloc unic şi bine definit de schimb: banii (1972, p. 455); diferența cea mai importantă dintre schimbul social şi cel economic este faptul că, dacă cel din urmă se desfăşoară simultan, pentru cel de-al doilea timpul nu contează prea mult (1972, p. 454).

Blau realizează şi o clasificare a schimburilor sociale în funcție de recompensele aşteptate de actorii sociali. Criteriile folosite sunt caracterul spontan sau premeditat al acțiunii şi de raportul în care se află recompensa cu relația de schimb. Se disting astfel şase tipuri de gratificații posibil de obținut în urma unui schimb social (1964, pag. 99-103):

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

* conformarea celuilalt la normele proprii

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 aşteptările sociale ale acestuia" (1964, p. 259). Schimbul indirect devine astfel un atribut al organizațiilor şi al grupurilor, un comportament complex.

Atât Blau, cât şi 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 numeşte 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 şi Homans, în lucrările sale clasice asupra schimbului social, Blau realizează o abordare microsocială a fenomenului, vizând mai ales interacțiunea umană la nivel individual şi 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.

Peter Ekeh, în analiza sa asupra evoluției ideilor despre schimbul social aduce şi el câteva contribuții originale la dezvoltarea acestor teorii. Interesantă este mai ales alternativa propusă la relația durkheimiană dintre diviziunea muncii şi solidaritatea socială. Ekeh caută să îmbine punctul de vedere al lui Mauss cu privire la moralitatea schimbului social şi 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". Deşi „conexiunea între fluxul material şi relațiile sociale este continuă" (p. 185), schimbul social şi cel economic sunt abordate ca realități distincte. Reciprocitatea este cea care guvernează principial schimbul social. Ea se desfăşoară 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 şi lumii moderne. Criteriile pe care le foloseşte sunt momentul şi echivalența întoarcerii ofertei, dimensiunile mecanică şi materială ale schimbului. Se distinge astfel o 'reciprocitate generalizată' caracteristică gospodăriei ca sector de rudenie primară şi 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 defineşte schimbul social ca pe un proces în care factorii cheie sunt controlul şi interesul, deducând de aici necesitatea de a aborda domeniul şi prin prisma teoriei acțiunii (1975, p. 76). Coleman foloseşte distincția între relații sociale dictate de interes (care tind către un scop) şi cele sentimentale (în care relația reprezintă un scop în sine), arătând că şi schimbul este determinat de existență acestor tipuri de interacțiune. Organizația şi grupul sunt definite drept sisteme ale schimbului social definit de „actori evenimente, structura de control şi 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 depăşeşte costul marginal[12].

Coleman se înscrie astfel într-o a treia tradiție inițiată în anii '70 de Richard Emerson şi originată în paradigma individualistă a schimbului. Emerson propune o **teorie a valorii şi a utilității marginale** care guvernează în opinia sa schimbul social şi economic. Demersul său caută să unifice abordările economice, sociologice, psihologice şi socio-psihologice ale schimbului. Odată

[12] vezi „Free Riders and Zealots", în Cook (1987), p. 59-82

lămurită această problemă, Emerson şi discipolii săi[13] încep să fie preocupaţi mai ales de modul în care puterea şi relaţiile de supunere-dominanţă sunt determinate de schimbul social, având în continuare în centrul abordării conceptele de utilitate marginală şi pe cel de valoare.

Emerson este primul care defineşte 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 referinţă în care multe teorii – unele micro, altele macro – pot comunica între ele, fie în contradicţie, fie susţinându-se reciproc" (1976, p. 336; ideea poate fi regăsită în 1972, p. 38-39 şi 1981, p.30-31). Cu toate acestea, sociologul american foloseşte în demersurile sale atât termenul de „teorie a schimbului social" (social exchange theory), cât şi pe cel de „abordarea schimbului" (exchange approach).

Încercând a preciza conceptual o astfel de teorie, Emerson identifică termenii cheie folosiţi (actori, recompensă, cost, alternative, tranzacţii, resurse, oportunităţi, valori, preferinţe, stimulent etc.), remarcând totodată „ambiguităţile" ei. Acestea sunt rezultate din „terminologia tip recompensă-cost" şi, parţial, din caracterul interdisciplinar al teoriei", fiind centrate în jurul a trei axe majore: rolul raţionalităţii în explicarea comportamentului social, reducţionismul psihologic al demersului, posibilul caracter tautologic al propoziţiilor de bază (1972, p. 39). Depăşirea unui astfel de obstacol ar putea fi realizată prin centrarea abordării pe *relaţia* de schimb (1987, p.12). aceasta presupune nu numai investigarea relaţiilor interindividuale ci şi pe cele intergrupale, sau chiar schimbul generalizat.

Blau definea schimbul social drept acele acţiuni care aşteaptă reacţii recompensatorii. Emerson lărgeşte sfera schimbului, urmându-i astfel dezvoltările antropologice (Mauss, Sahlins, Godelier). El include în schimb şi acţiunile guvernate de norma reciprocităţii, remarcând aparentul paradox că şi acţiuni dezinteresate aduc beneficii. Poziţia lui Emerson în acest punct de vedere se aseamănă cu dezvoltările lui Weber (1978) cu privire la rezultatele acţiunilor (iraţionale) impuse de tradiţie[14].

Accentul cade la Emerson pe relaţia de schimb şi pe 'utilitate', concept similar 'valorii' propuse de Homans. Emerson defineşte drept domeniu (de tranzacţii) al unui actor social o mulţime pentru care performarea oricărei tranzacţii componente determină o creştere a saturării tuturor relaţiilor din domeniu. Cu alte cuvinte, domeniul reprezintă mulţimea tranzacţiilor care conduc la recompense similare din punct de vedere al valorii lor pentru actorul social care le iniţiază. Ordinea preferinţelor actorului A de-a lungul domeniilor constituie valorile lui A (1972, p. 48-59). Emerson defineşte astfel valoarea schimbului în termenii folosiţi de economişti pentru a defini utilitatea, deschizând însă sfera schimbului şi către relaţii 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 interacţiunilor la nivel individual. Emerson critică şi el teoria schimbului social pentru dificultatea trecerii către macrosocial şi schiţează o ieşire din acest impas prin două dintre aserţiunile sale: longitudinalitatea relaţiei de schimb şi agregarea actorilor în reţele de schimb, incluzând inclusiv actori corporaţi. Relaţia de schimb este imaginată

[13] dintre care amintesc pe Linda Molm („Coercitive Power in Social Exchange", Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne, 1997) şi pe Karen S. Cook (1987 şi altele).

ca un fenomen continuu, nelimitat în timp, ca o succesiune de schimburi. Interpretarea sau explicarea schimbului trebuie să se realizeze astfel şi dintr-o perspectivă istorică, aşa cum arătase şi Homans. Derularea longitudinală a interacţiunii este cea care determină dezvoltarea de4 norme sociale, ca şi structurarea societăţii în reţele de schimb. Astfel de reţele pot fi constituite fie din indivizi, fie din actori corporaţi, sau pot fi mixte[15].

O altă analiză centrată pe **teoria utilităţii** este cea propusă de Keneth 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 şi în Marea Britanie, remarcând trei tipuri de motivaţie pentru donatori: o dorinţa generalizată de a îi ajuta pe ceilalţi; percepţia unei obligaţii sociale; un răspuns la presiunea socială personală (pentru cei ce donează rudelor). Arrow reformulează totul în termenii teoriei utilităţii şi obţine trei clase care însă nu se suprapun perfect peste categoriile lui Titmuss (Arrow, p. 17): O primă motivaţie îşi are rădăcina în credinţa că bunăstarea fiecărui individ depinde atât de propria satisfacţie cât şi de cea obţinută de la alţii. Arrow are în vedere o relaţie pozitivă, a altruismului, nu a invidiei. A doua motivaţie are în centrul său ideea că bunăstarea fiecărui individ depinde nu numai de utilitatea sa şi de cea a celorlalţi, ci şi de contribuţia sa la bunăstarea comună. În fine, a treia sursă a donării o reprezintă opinia conform căreia fiecare individ este motivat în esenţă de o satisfacţie pur egoistă derivată din creşterea bunurilor care îi aparţin; există însă un contract social implicit astfel încât fiecare îndeplineşte obligaţii pentru alţii într-un mod calculat să intensifice satisfacţia tuturor. Clasificarea nu este exhaustivă, după cum remarcă şi 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 faţă: darul de schimb, cel de rang şi cel integrativ.

Abordarea lui Anthony Heath (1976) se opreşte asupra unuia dintre aspectele cele mai disputate în sociologie: **raţionalitatea** comportamentului uman, în speţă a schimbului social. Pentru Heath, „baza schimbului este că fiecare parte are ceva dorit de celălalt. […] schimbul permite ambilor participanţi să fie mai bine ca înainte", funcţie şi de caracterul voluntar sau coercitiv al relaţiei (p. 19). În centrul teoriei schimbului social dezvoltată stau puterea şi dependenţa, Blau fiind principalul autor citat. Puterea actorilor sociali se reflectă în preţul pe care îl pot obţine pentru serviciile lor. Preţul se formează la intersecţia cererii cu oferta, în urma unor negocieri raţionale (vezi mai ales capitolul III al lucrării citate).

Heath încearcă, extrem de schiţat, să traseze o punte de legătură între teoria jocurilor şi cea a schimbului social. Abordarea sa se apropie de cea a lui Emerson în ceea ce priveşte utilizarea funcţiilor de probabilitate şi a celor de utilitate, însă are valenţe distincte de toate celelalte demersuri amintite în acest capitol, prin atenţia deosebită acordată raţionalităţii comportamentului uman. Sursele folosite ca argument în dezvoltarea modelului teoretic sunt elocvente în acest sens: Analizând logica acţiunii colective, Heath îl urmează în special pe Olson şi se opreşte la producerea bunului public. Atât *free-rider*-ii, cât şi *zealot*-ii, performează acţiuni raţionale date de raportul între

---

[14] vezi mai multe în acest sens în Voicu (1997), p. 113.

[15] O reţea de schimb alcătuită complet din actori corporaţi poate fi chiar schimbul kula descris de Malinovski, în care comunităţile ce populează insulele Polineziei schimbă între ele brăţări şi mărgele din scoici. Un schimb mixt este cel dintre senior şi sătenii aflaţi pe moşia sa (bir contra protecţie), relaţie determinată la rândul ei de cea dintre seniorie şi guvernatorul regiunii (protecţie, legalitate vs. bir) etc.

utilitatea individuală a participării şi costurile implicate. Ca şi Blau sau Emerson, Heath preia de la Thibaut şi Kelly (1959) conceptul de 'nivel de comparaţie', esenţial pentru stabilirea unei ierarhii a preferinţelor actorilor sociali. Caracterul moral al relaţiei de schimb este şi el luat în calcul, ca şi componentă importantă a funcţiei de utilitate.

Apelul la teoria alegerii raţionale îi permite lui Heath să facă trecerea spre macrosocial: „teoria alegerii raţionale se ocupă cu ceea ce fac oamenii date fiind normele şi instituţiile existente". Teoria schimbului social, de exemplu, se dezvoltă în ipoteza existenţei unei norme a reciprocităţii. Mauss explică existenţa normei prin faptul că există o credinţă că lucrul oferit nu este inert, ci e personalizat (Mauss, 1993, p. 49-54). Heath nu îşi propune să lămurească internalizarea normei, ci de ce aceasta este raţională. Metoda propusă este cea inductivă. Două sunt exemplele care atrag atenţia: Primul este preluat de la Blau. Acesta, analizând norma reciprocităţii, arată că indivizii găsesc a fi în avantajul lor să întoarcă, perpetuând schimbul. Se instituie astfel un obicei obligatoriu, conducând la crearea unor reţele sociale cu funcţii integratorii, de menţinere a ordinii şi de apărare. Al doilea exemplu este discuţia lui Homans asupra limitării producţiei: muncitorii sunt de acord cu ea, fiindu-le favorabilă (creşterea preţurilor determinată de raritate va conduce către o creştere corespunzătoare a salariilor, în timp ce munca ar fi mai puţină). Homans nu ia în calcul posibilitatea concedierii, limitarea producţiei realizându-se probabil în aşa fel încât aceasta să fie exclusă. La rândul său, patronatul, câştigă prin implicarea unor resurse mai mici, venitul fiind similar sau mai mare.

Lewis Hyde (1983, prima ediţie în 1979) nu dezvoltă o teorie a schimbului, atenţia sa fiind atrasă doar de dar. Metoda sa este similară celei urmate şi de John Davis (1998): analiza secundară a relatărilor antropologice (Hyde foloseşte în special textele lui Mauss, Malinovsky şi Levi-Strauss). Atenţia antropologului britanic se concentrează mai ales asupra simbolisticii darului, remarcând prezenţa unui "dar de trecere" – similar ritului de trecere al lui van Gennep, dar şi deosebirea dintre dar şi tranzacţiile comerciale: „Diferenţa cardinală între dar şi schimbul de produse este că darul stabileşte o relaţie afectivă între doi oameni, în timp ce vânzarea unui produs nu implică în mod necesar o legătură" (p. 56). Distincţia, 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 şi nu unul de obiecte (p. 60). Mai interesantă consider a fi însă observaţia despre rolul darului de a menţine solidaritatea socială, de a integra individul în comunitate, denumită în mod sugestiv de către Hyde drept "comunitate de schimb".

Tradiţia antropologică a descrierii fenomenului darului şi a normelor care îl guvernează nu încetează nici în epoca modernă. Theodore Caplow (1982, 1984) se concentrează pe dăruirea de cadouri de Crăciun într-o comunitate din Middletown, Canada, remarcând printre altele funcţie de integrare locală a acestui schimb. David Cheal (1988) respinge la rându-i caracterul utilitarist al schimbului social, definind darul ca pe un „transfer redundant", pentru că nu aduce beneficii nete primitorului , care nu îşi alege darul. În studiul său empiric din Winnipeg, Canada, Cheal remarcă rolul schimbului social în general şi al darului, în mod special, în menţinerea contactelor sociale şi în dezvoltarea solidarităţii sociale.

Un studiu interesant este cel realizat de Aafke E. Komter (1997), preocupat atât de manifestarea normelor de reciprocitate, cât şi 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 şi precizate suplimentar de către James C. Carrier (1995), cel care, respingând asemănarea dintre schimbul social şi cel economic, caută să demonstreze aceasta referitor la civilizația nord-atlantică, metodele folosite fiind similare celor utilizate de Mauss.

Tezele individualiste şi 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 şi dependența nu sunt privite ca şi 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.

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 rețelelor sociale axate pe încredere. Încrederea, solidaritatea derivă dintr-o încrengătură solidă de obligații reciproce. Obligativitatea 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 şi opuse celor ce pornesc de la valoarea „materială" a obiectelor schimbate (orientări etichetate drept „economice").

Lucrările lui Emerson sugerează însă, aşa cum am arătat, o pistă mai complexă, care permite dezvoltarea unor modele capabile să sintetizeze avantajele orientărilor sesizate de Davis (economic-materialistă şi antropologic-simbolistă), evitându-le totodată dezavantajele. Emerson, ca şi Coleman, foloseşte în explicațiile sale teoria utilității, aducând în prim plan *valoarea globală* a obiectelor schimbate, valoare derivată atât din „costul" economic al obiectelor, cât şi 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 demersuri[16] nereferindu-se doar la valoarea pur materială a obiectelor schimbate, profitul putând îmbrăca şi alte forme. Am argumentat în altă parte[17] asupra unor astfel de beneficii implicate de schimbul de daruri, dintre care amintesc integrarea socială, creşterea sau menținerea statusului social şi sporirea controlului asupra acțiunilor celorlalți.

Deşi mai puțin preocupat de astfel de forme de profit, Davis le aminteşte uneori. Apelând la

[16] vezi Blau (1964) sau Homans (1959, 1963)
[17] Voicu (1997)

exemplul lui Richard Titmuss despre donatorii de sânge, este menționată şi existența unui profit nemonetar: contactul cu „personalul medical prietenos şi recunoscător", alături de „sentimentul că au făcut o faptă bună" (p. 36).

Exemplul este adus în discuție pentru a sublinia diferența între antropologi şi economişti, 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 şi schimb (p. 37-42). O primă dovadă în acest sens este constituită de paradoxul lui Saltimbene: a te gândi la faptul că eşti altruist înseamnă că nu eşti complet altruist; dacă nu conştientizezi însă fapta respectivă, atunci nu poți fi altruist! De aici, Davis atacă argumentul economiştilor care „susțin că oamenii sunt mulțumiți dacă sunt altruişti şi prin urmare nu sunt altruişti", de unde ar rezulta că „faptele bune nu au nici un scop şi […] nu pot oferi satisfacție celor care le săvârşesc. Or, asta e o absurditate." (p. 38). „Absurditatea" este însă greu de sesizat şi extrem de atacabilă în condițiile neprecizării sensului în care sunt folosite concepte precum altruism şi caritate.

Al doilea argument în favoarea diferențierii între milă (pomană) şi schimb îmi pare şi 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 şi chiar Simmel, care caută să propună funcții de utilitate care să cuantifice astfel de profituri.

În argumentația sa asupra diferențelor dintre acte caritabile şi 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 profitabile[18].

Fără îndoială, există diferențe importante între actul filantropic şi 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 şi ofertant. Acest tip de dar, similar unor acte filantropice citate de Davis[19], 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, aşa cum am arătat, ambiguă şi uşor ideologizată.

Ceea ce realizează Davis reprezintă o critică a ceea ce autorul numeşte drept modelul economic al schimbului. Acest tip de explicație, spune Davis, defineşte ca şi 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 desfăşurate pe o piață bine definită, în troc şi, parțial, în schimbul de daruri. Modelul propus este aşadar 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 vorbeşte de reciprocitate generalizată, echilibrată şi negativă; Homans şi

[18] vezi Weber (1978), p. 24 şi următoarele, precum şi Voicu (1997), p. 117-118

Blau acordă spații largi discuțiilor despre schimbul indirect; Blau identifică şase tipuri de schimb social în funcție de beneficiile posibile şi exemplele pot continua.

Aşa cum remarcă şi 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 şi de relația pe care o subliniază[20]. 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 considerație fiind darul. Însă dezirabilitatea socială propune ca motor al darului o pornire pur altruistă, beneficiile de orice fel fiind declarativ respinse.

Ceea ce face aşadar diferența între Davis şi alți autori care propun tipologii ale schimbului este determinarea tipurilor prin definirea lor socială, dar şi respingerea, aproape totală, de către antropologul britanic a opțiunii utilitariste. Argumentele vin din două tipuri de surse: relatările antropologice (îndeosebi Malinowski, Firth, şi Sahlins) şi 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 găseşte ca utilitate a kula rolul ei în integrarea intra şi intertribală. Mary Douglas, preluând observațiile lui Mauss[21], argumenta asupra faptului că „nu există dar gratuit"[22]. Există şi 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 şi el atacabil, toate aceste roluri putând fi interpretate ca variații situaționale ale unuia şi aceluiaşi rol, ca manifestări ale aceleiaşi realități latente.

Referindu-se la schimburile comerciale, Davis remarcă existența a două tipuri de „economii": una producătoare de bunuri „obişnuite" şi o alta destinată producției de cadouri. Argumentul său pleacă de la ponderea de 4-8% a cheltuielilor cu cadourile în totalul cheltuielilor anuale ale consumatorilor englezi la sfârşitul 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 şi loțiuni după ras au rămas <u>după câte se pare</u> imune la recesiune cel puțin pe la 1970". Sublinierea îmi aparține. Acest „după câte se pare" ridică unele întrebări: Davis foloseşte în analiză prețuri constante sau curente? În eventualitatea celui de-al doilea caz, care este efectul inflației? Dar creşterea demografică – echivalentă cu o creştere a cererii efective – ce efecte a avut? etc. mai mult, o spune chiar autorul: „dovezile sunt sărace, bazate pe rapoarte ziariştilor 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 îndeobşte astfel de cifre.

---

[19] vezi exemplul donatorului care oferă sinistraților economiile sale, chiar regretând că nu a economisit mai mult – p. 37 şi următoarele

[20] Dumitru Sandu (1998), p. 18

[21] considerat de Davis, ca şi Durkheim, drept „depăşit" (p. 115)

[22] Mary Douglas (1989). O discuție extrem de scurtă pe această temă poate fi regăsită şi în Voicu (1997), p. 111

Davis compară în context variaţia numărului de felicitări vândute[23] cu cea a PIB, caracterizat prin ponderea cheltuielilor consumatorilor şi prin un indice al preţurilor (p. 73-76). Primul indice creşte semnificativ faţă de ceilalţi doi. Explicaţii posibile sunt amintite în text: schimbarea strategiei de piaţă a producătorilor de felicitări (diversificarea tipurilor de felicitare comercializate astfel încât să acopere o gamă mai largă de evenimente), nuclearizarea familiei şi disoluţia gospodăriei extinse (de unde o cerere mai mare de astfel de bunuri, schimbul lor fiind menit a susţine reţelele sociale derivate din rudenie). O primă obiecţie metodologică, cea a lipsei de relevanţă a exemplului ales, pare – la prima vedere – a nu se susţine. Schimbul de felicitări reprezintă un factor extrem de important în dezvoltarea relaţiilor sociale, frecvenţa sa constituind – probabil – un bun indicator pentru capitalul social la nivel individual. Problema este cea a distincţiei dintre schimbul de daruri şi investiţia în capitalul social produs de participarea în reţelele sociale puternice. Aşa cum arătam într-un articol pe care l-am mai citat aici (Voicu, 1997), actul dăruirii nu se reduce la acest aspect: există şi daruri-investiţie sau, după cum subliniază şi Davis, daruri de plăcere, altruiste. Schimbul de felicitări nu reprezintă un indicator care să acopere toate aceste aspecte, informaţia adusă fiind –din acest punct de vedere – redusă.

Demonstraţia lui Davis nu poate fi astfel exhaustivă. Să privim însă mai departe. Cheltuielile consumatorilor cresc în timp nu numai ca pondere în timp, ci şi ca cifră absolută. Creşterea cererii de felicitări în perioada analizată poate fi şi efectul direct al măririi volumului populaţiei. Pe de altă parte, comparaţia nu poate fi convingătoare în absenţa unor informaţii vizând dinamica venitului mediu real în preţuri constante, pentru a avea o imagine asupra evoluţiei puterii de cumpărare a consumatorilor.

La fel de şubred îmi apare cel de-al doilea argument al funcţionării 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, maşini de spălat) au început să producă şi obiecte mai mărunte (uscătoare de păr, aparate de prăjit pâine, filtre de cafea şi de ceai). Toate aceste obiecte sunt oferite adesea ca daruri de nuntă iar producătorii au diversificat producţia pentru a contrabalansa fluctuaţia vânzării celorlalte produse. Se gândeau, cu certitudine, că înclinaţia oamenilor de a dărui era, într-o anumită măsură, independentă de înclinaţia lor pentru consum şi că puteau produce cadouri ca stavilă pentru fluctuaţia de pe piaţa lor principală." (p. 76)

Argumentul e uşor de contracarat: Pe de o parte apariţia unor noi produse reprezintă o permanenţă a evoluţiei civilizaţiei, fiind impusă de dezvoltarea cunoştinţelor tehnice, de nevoi de finanţare a cercetării în aceste domenii, dar şi de înclinaţia naturală a omului de a-şi uşura şi eficientiza munca. Pe de altă parte, „marii producători" erau cei care deţineau puterea financiară şi logistică de a produce aceste obiecte, de a crea pieţe pentru ele şi de a domina aceste pieţe. Refuzul producerii noilor bunuri putea conduce le pierderi însemnate pe pieţele tradiţionale. Cât despre fluctuaţiile în desfacerea frigiderelor sau maşinilor de spălat, acestea par a fi mai degrabă minore.

În ciuda obiecţiilor de pana aici şi a reţinerilor pe care le am faţă de textul lui Davis, nu mă pot opri să nu remarc utilitatea capitolului 5, dedicat „manipulatorilor şi controlorilor". Autorul oferă aici câteva cazuri exemplare, sugerând atât existenţa unor tipuri distincte de schimb social, dar şi una dintre caracteristicile sale fundamentale – încrederea reciprocă, care susţine şi este întreţinută

[23] indicator nerelevant prin sine însuşi. Ar fi fost preferabil un indicator agregat care să caracterizeze global evoluţia întregii economii destinate producerii de cadouri sau măcar prezentarea dinamicii mai multor indicatori (de exemplu

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 daruri[24]. De asemenea, „manipulatorii" schimbului care caută să obțină profit folosind și/sau încălcând normele sociale acre 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 socială[25].

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. Adălmașul 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 populație 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 pornind 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

producția de jucării sau cea de gadget-uri).

[24] 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.

[25] vezi în acest sens și prefața lui Dumitru Sandu, p. 14-15

obiectiv. Costurile sunt enorme din punct de vedere al timpului, dar şi al restrângerii la minim a rețelelor de interacțiune, dată fiind imposibilitatea fizică a prezenței simultane în mai multe locuri (cu cât te întâlneşti mai des cu un anumit individ, cu atât ai mai puțin timp pentru a interacționa şi 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 inculcată copiilor în cadrul socializării primare în majoritatea culturilor cunoscute.

Încercând o concluzie, aş nota că valoarea textului lui Davis rezidă în special în sublinierea simbolismului implicat de schimb, chiar dacă – personal – consider că acest simbolism nu este propriu şi tranzacțiilor comerciale sau trocului. Schimbul de daruri este însă încărcat în plin de conotații simbolice. Momentul, locul, cadrul, formulele rostite şi 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 şi precizând poziția actorilor implicați în schimb. Una este să dăruieşti în public, ostentativ, alta este să o faci în spațiul personal. Una este să dăruieşti un obiect ieftin, dar sclipitor, altul este semnalul când obiectul este scump şi 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.

Bibliografie selectivă

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, Iaşi (prima ediție: 1949)

Jean BAUDRILLARD (1970) – *La sociéte de consomation*, Editions Denöel, Paris

Alex. BĂLĂŞESCU, Bogdan VOICU (1994) – *Tipuri strategice de comportament bugetar*. Colocviile de Antropologie şi Sociologie Rurală, Ediția a V-a, Slobozia, noiembrie, 1994

Peter M. BLAU (1972) – *Interaction: IV. Social Exchange*, în David L. Sills (ed.), „International Enciclopedia of Social Sciences“, vol. VII, p. 452-459, MacMillan & Free Press, New York-London

Peter M. BLAU (1964) – *Exchange and Power in Social Life*, John Willey 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 în 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 Enciclopedia 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: Newburry Park, Beverly Hills, London, New Delhi

John DAVIS (1998) – *Schimbul*, în: „Concepte în ştiințele sociale. Seria lui Frank Parkin”, vol. 20, Editura Du Style, Bucureşti (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* şi *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 şi N. Smelser (editori), „Annual Review of Sociology", vol. 2, p. 335-362;

Richard M. EMERSON (1962) – *Social Exchange Theory*, în M. Rosenberg şi 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 în 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 psichological 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, Iaşi (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 systems 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) – *Faithfullness and Gratitude*, în Aafke E. Komter (ed., 1996), p. 39-48 (publicată inițial în 1908)

John W. THIBAUT & Harold H. KELLEY (1959) – *The Social Psihology 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) – *Voineşti - Crăsani : o abordare comparativa prin prisma veniturilor si a utilizării lor*, 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