

Айман Тимошина*

Роль денег в межличностном взаимодействии: обзор микросоциологических концепций денег

Деньги – один из самых интригующих социальных феноменов: пожалуй, ни одна из неоднократно предпринимавшихся попыток ухватить их сущность не может считаться вполне удовлетворительной. Возможно, именно этим объясняется утверждение авторов книги «Деньги и природа человека» М.Нири и Г.Тейлора о том, что «социология мало что может сказать непосредственно о природе денег» [28, p.1]. С подобными упреками социологам приходилось сталкиваться и раньше. Так, в конце 1970-х годов Р.Коллинз писал, что среди важнейших тем социологии единственной забытой темой являются деньги, «социологи игнорируют их так, как если бы деньги были недостаточно социологичны» [11, p.190]. Дж.Ингэм называет в числе причин забвения денег социологами так называемый *Methodenstreit* – методологический спор в истории и социальных науках, в результате которого определилось предметное поле современной экономики [21]. Странно, что такая ситуация сложилась после того, как М.Вебер и Г.Зиммель предприняли первые серьезные попытки изучить социальную природу денег. В 1900 г. вышел фундаментальный труд Зиммеля «Философия денег», в 1905 г. появилась «Протестантская этика и дух капитализма» Вебера, а в 1921 году была издана его главная с точки зрения исследования денег работа «Хозяйство и общество»¹.

Примечательным образом оба классика социологии рассматривали деньги со схожих позиций – как символ, выразитель духа современности. Они считали, что появление денежной экономики служит главным условием разобщенности человеческих отношений, привнесения элементов свойственного современности холодного рационального расчета даже в отношения родства и сферы эмоциональной привязанности. По словам Зиммеля, «рациональный характер современной жизни четко выдает влияние денег» [32, p.443]. Парадоксальное исчезновение интереса социологов к деньгам было всеобщим. Эта тема обсуждалась разве что в контексте наследия Зиммеля. Исключение можно сделать, пожалуй, для Т. Парсонса, который рассматривал деньги как символически обобщенное средство (посредника) коммуникации [29].

Ситуация начала меняться с 1980-х годов, когда социологи вновь «заметили» деньги и стали проявлять интерес к изучению социальных условий, причин и последствий их функционирования. Речь, в частности, идет о Н. Лумане и Ю. Хабермасе. Однако развитие социологии денег до сих пор происходит преимущественно в рамках экономической социологии.

Появление различных трактовок природы денег спровоцировало возникновение публичных дискуссий². В фокусе внимания социологов оказались всевозможные стороны функционирования денег [20; 31], в том числе изменения в сфере денежного обращения. Тем не менее, на «карте» этой дисциплины еще немало «белых пятен». Так, Ингэм обращает

* Тимошина Айман Михайловна – магистрант факультета социологии ГУ-ВШЭ

© Тимошина Айман, 2007.

© Центр фундаментальной социологии, 2007.

¹ В круг работ, сыгравших большую роль в становлении социологии денег небезосновательно включается «Капитал» К.Маркса, первый том которого вышел в 1867 г. Он, видимо, оказал влияние на воззрения Вебера и Зиммеля.

² Например, недавний спор о природе денег между Дж.Ингэмом, Б.Файном, К.Лапавицасом и В.Зелизер. См. [15; 18; 19;35].

внимание коллег на важность исследования социального производства денег [21], малоизученными остаются явления, связанные с материальностью денег.

На наш взгляд, несомненный интерес представляет и вопрос о том, как деньги влияют на непосредственное межличностное взаимодействие, на общение людей друг с другом. Попытаемся ответить на этот вопрос, но прежде, для того, чтобы установить уровень разработанности проблематики, выделим основные направления в анализе денег. Рассмотрение денег с культурологической или структурной точки зрения основано на признании социологами того факта, что они создаются объективными социальными отношениями и субъективными когнитивными классификациями [5, p.680]. Подобное разграничение может считаться основой для систематизации концепций денег.

Кроме того, поскольку мы будем рассматривать концепции, в которых разбору подвергаются ситуации непосредственной коммуникации с участием денег, уместно, на наш взгляд, провести различие между микро- и макросоциологией денег. Проблематика микро- и макроуровневого анализа в этой дисциплине обсуждается довольно редко – наиболее подробно она освещается в статье У. Бейкера и Дж. Джимерсона «Социология денег» [5]. Упоминание о разделении на макро- и микросоциологию денег можно найти также в работах М. Мизручи и Л. Стирнс [27].

В случае анализа на микроуровне деньги рассматриваются как объекты межличностных взаимодействий (обмен, коммуникация и т.д.). На этом же уровне может находиться регулирующее влияние норм, традиций и правил на элементарные взаимодействия с участием денег [5, p.681]. Анализ на макроуровне, напротив, предполагает рассмотрение более общих контекстов возникновения и протекания взаимодействий, «таких, как законодательный или политический механизмы управления рынками или торговлей, а также “системы значений” и верований, например, религиозные или гражданские ценности общества» [5, p.681]. Сюда входят, кроме того, источники и схемы распределения денежных потоков [27, p.317].

Структурное направление микросоциологии денег: роль денег в межличностном взаимодействии

Объясняя особенности структурной интерпретации денег, Бейкер и Джимерсон подчеркивают, что изучаемые с данной позиции деньги «деперсонифицируют взаимодействия и выносят из контекста отношения» [5, p.682]. На микроуровне исследователь анализирует место денег в межличностных взаимодействиях, в частности, в рамках коммуникации и обмена [5, p.681]. При таком подходе деньги рассматриваются главным образом как посредники в обмене, причем чаще всего имеется в виду именно экономический обмен. Так, Дж. Коулмен в своей схеме анализа денежного обмена как одной из систем социального обмена подчеркивает принадлежность денег исключительно к сфере экономики и говорит о них как об одном из признаков собственно экономического обмена [10, p.119]. Иными словами, деньги представляются как обезличенный эквивалент всех товаров и услуг. Модель межличностного взаимодействия с участием денег основывается на посылке, что деньги – простой посредник коммуникации, являющийся, по сути, обменом благами и услугами. Коулмен предлагает свою точку зрения на то, как деньги «разукореняют» и «выносят из контекста» межличностное взаимодействие, становясь его участником. Дело в том, что деньги по своей природе являются заменой товарам (и услугам), которые можно было приравнять друг к другу и обменивать друг на друга при бартерном обмене. То есть, деньги упрощают процесс приобретения желаемого, коммуникация между продавцом и покупателем происходит не только и не столько по поводу *вещи*, как это было в бартерном обмене, но и по поводу самих денег.

Параллельно с этим происходит разрушение «двойного совпадения желаний» (*double coincidence of wants*), которое является необходимым условием бартерного обмена, и означает, что «не только А обладает чем-то, что хочет Б, но и у Б есть что-то желаемое для

А, и обоим то, что есть у другого, необходимо в большей степени, чем то, чем обладают сами, и поэтому они готовы на обмен» [10, p.119]. При денежном обмене эта схема существенно упрощается: не нужно искать конкретного человека, у которого есть что-то, вам необходимое, и который готов совершить обмен. Поскольку деньги являются универсальной заменой любому товару или услуге, они предоставляют возможность быстро и просто приобрести желаемое.

Однако микроструктурные интерпретации дают возможность рассматривать деньги не только как посредника экономического обмена: существует возможность более широкой трактовки денег как посредника человеческой коммуникации вообще. Можно сказать, что начало подобной интерпретации денег было положено рассуждениями Г. Зиммеля об их природе, особенно в той части этих рассуждений, где показаны последствия вовлечения денег во взаимодействие между людьми [5, p.682]. Следует уточнить, что, по Зиммелю, взаимодействие непосредственным образом связано с обменом и является более общим концептом по отношению к нему [32, p.82]. Суть обмена состоит в чем-то большем, чем просто в передаче предмета обмена и получении чего-либо взамен; он представляет собой «новый третий феномен, в котором каждый из названных процессов является одновременно причиной и следствием» [32, p.90]. Иначе говоря, «большинство отношений между людьми может быть истолковано как форма обмена... Часто недооценивается, насколько то, что на первый взгляд кажется односторонней деятельностью, на самом деле основано на принципе взаимности» [32, p.82]. Итак, обмен – самая важная и развитая форма взаимодействия как в экономической, так и в других сферах общества.

Деньги же, по Зиммелю, становятся видимым и осязаемым воплощением обмена, так как «функция обмена как прямого взаимодействия между индивидами кристаллизуется в деньгах» [32, p.175]. Они появляются из-за того, что непосредственная интеракция усложняется и сменяется взаимодействием через посредников. Непосредственное взаимодействие сравнивается по степени неудобства с бартерным, товарным обменом, оно не способно охватить всю совокупность сколько-нибудь сложных общественных образований. Точно так же государство не может выстраивать проводимую им политику, ориентируясь на требования каждого из своих граждан в отдельности. Таким образом, подчеркивается историческая необходимость появления посредников межличностного обмена, роль которых берут на себя деньги. Но поскольку деньги являются в первую очередь средством оценивания, они вносят в межличностную коммуникацию большую степень расчета и отчужденности, деперсонифицируя ее.

Другие микроструктурные интерпретации денег предполагают их трактовку как показателей объективных качеств социальных отношений [5, p.684]. В частности, сюда Бейкер и Джимерсон относят предложенную в работе Д.Чила, посвященной экономике дара, интерпретацию роли подарка. Чил показывает, что дарение подарков помогает выявить присутствие, силу и направление социальных связей между индивидами и группами [5, p.684]. В качестве примера можно привести предпринятый Г.Беккером анализ меньшей зарплаты женщин по сравнению с мужской. Разницу в оплате труда представителей разных полов он объясняет тем, что обязанности женщин по дому отнимают у них много сил и не позволяют им работать столь же эффективно, как это делают мужчины [6]. Таким образом, распределение денег на рынке труда зависит от распределения сил, прилагаемых женщинами к работе непосредственно в домохозяйстве.

Предпринимаются попытки вывести деньги на иной уровень анализа и показать, что они являются более или менее равноправными участниками человеческого взаимодействия. Этот подход используется в так называемой «сетевой» теории структурной микросоциологии денег. Наиболее интересный пример – применение Э.Лейшоном и Н.Трифтом акторно-сетевого подхода к анализу финансовых систем [26], дополненное замечанием Э.Гилберта о необходимости анализа денег как материальных объектов, «укорененных в повседневных практиках» [16, p.360].

Принципиальным отличием акторно-сетевого подхода от остальных социологических теорий, релевантным для анализа концепции Лейшона и Трифта, являются следующие идеи:

1. Способностью действовать наделяются не только люди, но и вещи. Сети взаимодействия, согласно одному из основателей ANT (Actor-Network Theory), английскому социологу Дж.Ло, состоят «не только из людей, но также из механизмов, животных, текстов, денег, строений – из любой сущности, которую вы дадите себе труд упомянуть» [24]. То есть, материальные объекты, в том числе и деньги, определяются как более или менее равноправные людям участники социального взаимодействия. Такие посредники скрепляют и направляют человеческое взаимодействие, которое почти всегда опосредовано разного рода объектами: «Объекты не средства, а скорее посредники – точно так же, как и все другие актанты» [23]. И хотя Лейшон и Трифт называют эти объекты просто посредниками, они все же подчеркивают их способность к самостоятельному действию [26, p.297–298]³.

2. Действующие *объекты* представляют собой сети взаимодействия, поскольку любой объект – это сложное или комплексное образование с точки зрения его пространственно-временного положения или его «составной» природы. Лейшон и Трифт рассматривают финансовые системы именно как пространственно-временную сеть. Здесь следует уточнить, что под деньгами в данном случае надлежит понимать «информацию, циркулирующую в специфических, отделенных друг от друга, но все же пересекающихся акторных сетях» [26, p.xiii].

Гилберт дополняет эти макроуровневые, по сути, замечания заявлением о том, что ANT предоставляет новые возможности для анализа «конституирующей роли денег как объектов в социальных сетях» [16, p.381], подчеркивая важность исследования материальности денег. Другими словами, она предлагает уделять больше внимания анализу на микроуровне и рассматривать деньги с точки зрения их «повседневного обращения» [16, p.380], т.е., исследовать «простые центры», которые каждый день переходят из рук в руки [16, p.381].

При этом Гилберт останавливается на так называемой иконографии (изображениях на деньгах) и ее связи с государством и национальной идентичностью, выходя тем самым за рамки собственно микроуровневого анализа.

Это общая проблема для всех микроструктурных концепций. Исследователи в основном предпочитают или работу на макроуровне структурного подхода⁴, или синтез макро- и микроуровней. Так, Коулмен рассматривает простой обмен между двумя людьми лишь как своеобразную базу для более сложного денежного обмена, который включает в себя «третьих лиц». В роли последних могут выступать как «обобщенный третий» индивид, так и финансовые организации и институты – банк, расчетная палата – или государство [10, p.119–131]. «Чистый» микроанализ касается только исследования отдельных явлений, как, например, упомянутый выше анализ Беккера причин неравенства в оплате женского и мужского труда.

В структурном анализе роли денег в межличностном взаимодействии можно выделить следующие основные тенденции: рассмотрение денег как посредника интеракции, как элемента сети взаимодействия (с поправкой на невозможность полностью микроуровневого анализа сетей) и как объективного показателя качеств непосредственной коммуникации.

Культурно-ориентированное направление микросоциологии денег: социокультурная укорененность денег

Значительный вклад в разработку данного направления внесла концепция множественных денег, выдвинутая В.Зелизер. Изучение денег в рамках этой традиции сводится к следующему: именно социально-культурные факторы определяют, что является собственно деньгами, как они функционируют, а также что и каким образом может

³ Чтобы зафиксировать наполнение действия новым значением, а ANT вводится понятие *актанта*, которому Лейшон и Трифт не придают большого значения.

⁴ Примерами могут служить уже упомянутое определение денег Т.Парсонсом как символически обобщенного средства коммуникации или применение сетевой теории к анализу денег, предложенное Н.Доддом. См. [12].

использоваться в качестве денег [5, p.685]. Другими словами, считается, что вынесенная за скобки контекста использования денежная купюра «бесцветна», она не обладает каким-либо качествами кроме особенностей, связанных с материальной формой (она может быть, к примеру, рваной или мятой), и номинала. Однако если ту же самую банкноту вернуть в социальный контекст, она приобретет новые качества, которые не зависят от ее внешнего вида или зависят в незначительной степени. Так, люди по-разному относятся к деньгам в зависимости от некоторых субъективно значимых факторов. Деньги могут наделяться неодинаковым значением в частности, от того, как они добыты: так называемые «грязные деньги» являются результатом незаконных или неодобряемых общественной моралью сделок. На микроуровне рассматриваются как приобретение деньгами этих новых свойств в процессе межличностной коммуникации, так и особенности функционирования маркированных подобным образом денег [5, p.681].

Из привязки к зависимым от культуры аспектам использования денег вытекает сходство данного подхода с антропологическим и этнографическим анализом. Это дает основание некоторым ученым-несоциологам утверждать, что современные социологические теории денег «зачастую являются смешением идей классической социологии (особенно идей Зиммеля) с результатами новейших антропологических исследований» [25, p.13]. Однако, на наш взгляд, правильнее было бы сказать, что идеи классиков в данном подходе чаще подвергаются критике, чем простой рецепции [3; 22]. Что же касается заимствований из антропологии, то, по всей вероятности, они носят преимущественно иллюстративный характер или являются отправным пунктом социологических теорий денег, хотя в некоторых исследованиях трудно провести грань между антропологией и собственно социологией (см.[22]).

Несколько упрощая, можно сказать, что «микрокультурная» социология денег опирается на положения, выраженные в тезисной форме В. Зелизер:

1. Едва ли не каждому виду социальных отношений соответствует свой вид денег [3, с.53].
2. Люди активно приспособливают деньги к мельчайшим нюансам своего поведения [3, с.271].

Квинтэссенцией этого подхода является теория множественных денег.

Концепция множественных денег

Неодинаковое отношение людей к *современным* деньгам, якобы отличающимся однородностью и взаимозаменяемостью, стало предметом пристального внимания ученых во второй половине XX века. Работы, в которых обсуждается данная проблематика, можно разделить на две группы: в первую входят труды таких социологов, как В.Зелизер, В.Эспеланд и Б.Каррутерса, посвященные разработке самой концепции множественных денег. Ко второй группе относятся работы, в которых деньги анализируются как дифференцированные и неоднородные объекты. Таковы, например, построения С. Синх и Г. Хоген. Кроме того, сюда включены также некоторые наблюдения разработчиков данного направления и исследования специфики социального значения денег в отдельных ситуациях, проведенные В. Эспеланд, Д. Билби и У. Билби, Т. Кальповым.

Истоки теории множественных денег просматриваются в исследованиях антропологов: так, К. Поланьи писал, что в первобытном обществе «ни один вид предметов не “заслуживает” называться деньгами, скорее, термин относится к небольшой группе предметов, каждый из которых мог бы служить в качестве денег, но только одним – своим особым образом». И далее: «в качестве денег используются различные предметы – они выполняют различные функции для разных целей» [4, с.422–423]. Поланьи подчеркивает существование в первобытных обществах множества *физических* форм денег, каждая из

которых соответствует определенной цели⁵. А вот современные деньги, по его мнению, подобной множественностью уже не обладают: «В современном обществе различие между разнообразными методами использования денег представляет собой не более чем исторический или теоретический интерес. Практический интерес к этому возникает весьма редко» [4, с.436].

Зелизер, в пику данной точке зрения, долгое время главенствовавшей в социологии, продемонстрировала, что «подлинно социологическая модель денег должна показать, каким образом, насколько глубоко и с какой целью ... разнообразные сети социальных отношений и смысловые системы маркируют современные деньги, привнося контроль, ограничения и различия, которые оказываются столь же действенными, что и в случае распределения примитивных денег» [3, с.271]. По мнению Зелизер, «деньги никогда не были ни культурно нейтральны, ни социально анонимны. Они прекрасно умеют “подрывать” ценности и превращать социальные узы в числа. Однако ценности и социальные отношения оказывают на деньги обратное воздействие, наделяя их своим смыслом и укладывая в рамки социальных схем» [3, с.52]. Другими словами, предполагается, что деньги являются своеобразными ярлыками для социальных отношений, будучи в сильной степени привязанными к ценностно-нормативным аспектам этих отношений. «Множественные деньги важны как мощные, зримые символы определенного рода социальных отношений и смыслов. Но важны они не только поэтому; они непосредственно влияют на социальные практики. Люди не только по-разному представляют или воспринимают различные виды денег, но и тратят, сберегают или передают их с различными целями и различным людям» [3, с.278].

Особенно важно, что это именно разные деньги, которые не могут быть заменены друг другом, так как они связаны с разными социальными отношениями⁶. Зелизер показывает, что такой вид денег, как *взятка* является выражением «настойчивого стремления управлять другими», *выплаты по бедности* поддерживают социальное неравенство, *чаевые* соответствуют «поддержанию тонких статусных отличий», а «*расходы на ухаживание, пособие на детей и алименты*» сопутствуют «возникновению или распаду социальных связей» [3, с.61 – 62].

Под деньгами Зелизер понимает все то, что представляет для людей ценность и распознается в качестве денег. Она считает недостаточным определять как деньги только выпускаемые государством купюры и монеты с официально установленной внешней формой и номиналом. С ее точки зрения, такое понимание сильно заужено и исключает из поля зрения исследователей разнообразные денежные эквиваленты и отличные от денег платежные средства [3, с.55]. Люди используют набор определенных практик, который называется целевым обозначением денег (*earmarking*). Сюда, в частности входят *различные способы «приспособления к своим нуждам» выпускаемых правительством денег* [3, с.55].

Еще одна подобная практика – превращение в деньги объектов, изначально не предназначенных для выполнения их функций. Это, например, «сигареты, почтовые марки, жетоны для метро, фишки для игры в покер или бейсбольные карточки» [3, с.55] – словом, все, что может представлять ценность для обменивающихся сторон.

Третий способ производства «новых» денег состоит в создании отличных от институциональных, т.е. выпускаемых государством денег. Имеются в виду законные денежные субституты – продуктовые талоны, подарочные сертификаты, внутрифирменные деньги и т. д.

⁵ Сама по себе эта идея не нова. Еще Вебер говорил о том, что «нигде и никогда нельзя было купить жену в обмен на раковины, но всегда только в обмен на скот, между тем как при мелких оборотах брались и раковины, потому что они представляли более дробные единицы» См. [2, с.223]. Кроме того, исследование множественных денег было предпринято М. Дуглас [13, p.119-145].

⁶ Чтобы подчеркнуть социальную и символическую природу дифференцированных денег, Зелизер использует целый ряд синонимичных слов и словосочетаний: «special money», «special monies», «multiple monies», «currencies» [3; 34, p.138-142].

Таким образом, складывается картина принципиальной множественности денег на микроуровне, когда люди создают все новые и новые деньги «для определения сложных и меняющихся социальных связей» [3, с.277].

В трактовке Б.Каррутерса и В.Эспеланд деньги являются, если можно так сказать, еще более разнообразными, чем в концепции Зелизер. Эти исследователи настаивают на том, что «деньги варьируются в своей обезличенности от в высшей степени анонимных до весьма индивидуализированных и различаются от денег «общего использования» на одной стороне континуума до «целевых» и денег «ограниченного использования» на другой» [9, p.1389]⁷.

Каррутерс и Эспеланд несколько расширяют понимание источника денег: важен, во-первых, «автор» денег (скажем, государство ли это, другая организация или индивид), а во-вторых, то, откуда они «приходят» в конкретные отношения (социально неодобряемые источники денег, которые в последствии определяются как «грязные»).

Еще одним важным нововведением Каррутерса и Эспеланд в концепцию множественных денег является подведение под нее интересной теоретической базы: в качестве обоснования возможности существования дифференцированных денег используется их уподобление языку, а анализ денег ведется с помощью прагматической теории языка Л. Витгенштейна⁸. Суть этой теории состоит в признании ситуативности языка, т.е. зависимости значения, которое принимает слово, от контекста, в котором оно произносится. Иначе говоря, значение слова не может сводиться только к референту, к которому оно отсылает, к обозначаемому явлению или объекту. Авторы приходят к выводу о схожей природе денег и, соответственно, о возможности применения к их исследованию двух развиваемых Витгенштейном моделей языка: языковых игр и языка как инструмента.

Концепция языковой игры в данном случае представляет собой «язык и действия, в которые он вовлечен» [9, p.1388]. Это значит, что контекст использования слова корректирует и уточняет его значение: «языковые игры дают нам системы референций, необходимый лингвистический контекст для уточнения значения» [9, p.1388]. То же и с деньгами: их значения, как и значения языка, «весьма разнообразны, основаны на опыте и локальны, однако при этом не полностью переменчивы» [9, p.1388]. Тем самым еще раз подчеркиваются, что деньги не являются простыми ярлыками или символами контекстов социальных отношений.

Теория языка как инструмента рассматривает слова как действия и их способность «создавать вещи» [9, p.1387]. Однако разные инструменты подходят для разных видов работ, хотя внешне они могут выглядеть почти одинаково. Точно так же, по мысли Каррутерса и Эспеланд, дело обстоит с деньгами: они могут выглядеть одинаково, однако разные их виды годятся для разных целей. Более того, иногда деньги выглядят крайне неуместно или даже недопустимо в принципе. Больше всего неуместность денег, по мнению авторов, бросается в глаза при дарении подарков. В отличие от Зелизер, показывающей растущее многообразие денежных подарков [3, с.114–169], Каррутерс и Эспеланд придерживаются иной точки зрения, настаивая на том, что «во многих ситуациях использование денег подвергает опасности сам дух дарения подарков. Следовательно, деньги обычно неприемлемы в качестве подарка» [9, p.1394].

Данная концепция более уязвима для критики хотя бы в той ее части, где анализ денег проводится по аналогии с языком. На наш взгляд, здесь необходимо учитывать, что деньги в отличие от языка все-таки материальны. Сами авторы отмечают необходимость уделять внимание материальности денег, однако рассматривают лишь социальный механизм обретения деньгами своей материальной формы.

⁷ В концепции Зелизер также предполагается логическое ограничение «всепроницающих» денег хотя бы в том смысле, что целевые, например, подарочные или «женские» деньги должны быть потрачены на более или менее строго определенные культурными нормами цели.

⁸ Каррутерс и Эспеланд далеко не первые отметили сходство денег и языка. Так Т. Парсонс отмечает, что в своей посреднической функции деньги аналогичны двум средствами коммуникации – языку и власти; с ними деньги роднит схожесть свойств и функций [30].

Интересную коррективу в представления о множественной природе денег вносит Э.Калер. В принятой еще классиками социологии традиции есть взгляд на деньги как на зависимую от обстоятельств современности переменную: деньги считаются следствием, символом, выразителем нового времени [32; 39]. Подобная точка зрения довольно устойчива: даже такой критик классического подхода в интерпретации денег, как Зелизер, по мнению Калер, подвержена ее влиянию [22, p.337].

Калер предлагает смотреть на деньги как на *причину* происходящих изменений. Она переворачивает эту каузальную цепочку и на примере двух малийских городов доказывает ее недостаточность для анализа денег [22]. Эта теория весьма уязвима для критики, однако любопытен сам взгляд исследователя на деньги как на причину социальных изменений.

Для представителей микрокультурного направления характерен особый интерес к анализу социального значения денег в сфере нерыночных отношений. По словам Зелизер, она отказалась от схватки с экономистами «на их же собственном поле» и выбрала для своего анализа «наиболее важные области, в которые, согласно традиционному дихотомическому делению на рыночные и личные отношения, деньги либо не должны проникать вовсе, либо обязательно должны приводить к рационализации, выхолащиванию личных и социальных отношений и овеществлять отношения к семье, дружбе, бескорыстной помощи, смерти» [3, с.71–72]. Анализируется то, каким образом деньги встраиваются в сферы, где, на первый взгляд, им совершенно не место. Так, исследования особенностей функционирования денег в сфере морального и в некотором смысле сакрального предлагает Зелизер (деньги и страхование жизни, выплаты по смерти детей), Хоген (деньги как выражение родительской любви в представлении детей из разведенных семей), Эспеланд (покупка и продажа донорской крови) [3; 14; 17; 36; 38]. Сфера «подарочных» денег весьма подробно освещена в уже рассмотренных работах Зелизер, Каррутерса и Эспеланд. Кроме того, некоторые сведения по этой части можно почерпнуть в статье Т. Кальпова [8]. Семейные деньги анализируются в работах Зелизер [3, с.73 – 113], Д. Билби и У. Билби [7]. С. Синх рассматривает различные виды денег на примере индийской диаспоры [33].

Зелизер соглашается с теми пунктами критики своей книги «Социальное значение денег», которые можно свести к тому, что она анализирует не сами деньги, а социокультурные особенности связанных с ними социальных отношений. Причина этого, как считает Зелизер, кроется именно в микроуровне ее анализа, в том, что она «сосредоточена на описании процессов скорее мелкого масштаба, а не на макроуровневых аспектах значения денег». Кроме того, Зелизер выражает сожаление, что не освещенной осталась «серьезная», экономическая сторона функционирования денег, то, что она называет «настоящими деньгами» [37, p.1062].

Зелизер дает краткие зарисовки модели объединения макро- и микроуровней анализа денег. Предлагаемая ею модель основана на рассмотрении культурных факторов и анализе двойственной природы денег. На микроуровне деньги множественны и дифференцированы, но с увеличением уровня абстракции они становятся все более однородными и качественно нейтральными [37, p.1065]. Такой взгляд является своего рода дополнением к теории множественных денег, и, возможно, он стал своеобразным ответом на претензии представителей макросоциологии денег, признающих не множественность самих денег, а их способность приобретать различные социальные значения в зависимости от особенностей ситуации, в которой они используются.

Итак, в данном обзоре предложен один из способов ответа на вопрос о месте и роли денег в непосредственной коммуникации: анализ ведется с микроструктурной и микрокультурной позиций. Первая предполагает три подхода: в рамках одного деньги рассматриваются как посредник элементарных коммуникаций и обменов в экономической и неэкономических сферах; второй позволяет выявить роль денег в сетях взаимодействий (этот подход не полностью соответствует микроуровневому описанию и, кроме того, предоставляет возможности для анализа денег как участников, а не просто посредников

элементарного взаимодействия); и третий предполагает рассмотрение денег как своеобразного показателя объективных качеств социальных отношений.

Исследователи, придерживающиеся микрокультурной традиции анализа денег, изучают, каким образом деньги вписываются в культурные контексты взаимодействий. В соответствии с этим, деньгам отводится весьма специфическая роль маркера, символа взаимодействия, значение которого выводится из его контекста. То есть то, что считать деньгами, и то, как они будут определять межличностное взаимодействие, зависит от социально-культурных норм самого взаимодействия.

В заключение отметим, что предложенные здесь микросоциологические интерпретации денег имеют и серьезные недостатки. К ним относится, например, чрезмерная сфокусированность на социальных отношениях, а также вытекающее отсюда невнимание к собственно деньгам. Тем не менее, эти концепции помогают приблизиться к разгадке тайны вечно ускользающих от исследователей денег.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккерт Дж. Экономическая социология в Германии // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 94 – 101.
2. Вебер М. История хозяйства // История хозяйства. Город. М.: «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле», 2001.
3. Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.
4. Поланьи К. Семантика использования денег // Историко-экономический альманах / Сост. Д. Н. Платонов. М.: Академический проект. 2004.
5. Baker B., Jimerson J. The Sociology of Money // American Behavioral Scientist. 1992. № 35. P. 678 – 693.
6. Becker G. Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor // Journal of Labor Economics. 1985. № 3. P. 33 – 58.
7. Bielby D., Bielby W. She Works Hard for the Money: Household Responsibilities and the Allocation of Work Effort // The American Journal of Sociology. 1988. Vol. 93. № 5. P. 1013 – 1059.
8. Calpov T. Rule Enforcement Without Visible Means: Christmas Gift Giving in Middletown // The American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89. № 6. P. 1396 – 1323.
9. Carruthers B., Espeland W. Money, Meaning, and Morality. American Behavioral Scientist // 1998. № 41. 1384 – 1408.
10. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
11. Collins R. Review of the Bankers by Martin Mayer // The American Journal of Sociology. 1979. Vol. 85. № 1. P. 190 – 194.
12. Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press, 1994.
13. Douglas M. Primitive Rationing // Themes in Economic Anthropology / Ed. By R. Firth. L.: Tavistock, 1967. P. 119 – 145.
14. Espeland W. Blood and Money: Exploiting the Embodied Self // The Existential Self in Society / Ed. by J. Kotarba, A. Fontana. Chicago: University of Chicago Press, 1984. P. 67 – 98.
15. Fine B., Lapavistas C. Markets and Money in Social Theory: What Role for Economics? // Economy and Society. 2000. Vol. 29. № 3. P. 357 – 382.
16. Gilbert E. Common Cents: Situating Money in Time and Space // Economy and Society. 2005. Vol. 34. № 3. P. 357 – 388.
17. Haugen G. M. Relations between Money and Love in Postdivorce Families: Children's Perspectives // Childhood. 2005. № 12. P. 507 – 526.

18. *Ingham G.* “Babylonian Madness”: On the Historical and Sociological “Origins” of Money // What is money? / Ed. by J. Smithin. London: Routledge. 2000. P. 16 -41.
19. *Ingham G.* Fundamentals of a Theory of Money: Untangling Fine, Lapavitsas and Zelizer // Economy and Society. 2001. Vol. 30. № 3. P. 304 – 323.
20. *Ingham G.* The Nature of Money. Cambridge: Polity Press, 2004;
21. *Ingham G.* On the Underdevelopment of the “Sociology of Money” // Acta Sociologica. 1998. Vol. 41. № 1. P. 3 – 18.
22. *Kaler A.* When They See Money, They Think it's Life: Money, Modernity and Morality in Two Sites in Rural Malawi // Journal of Southern African Studies. 2006. Vol. 32. № 2. P. 335 – 349.
23. *Latour B.* On Interobjectivity // Mind, Culture, and Activity: An International Journal. 1996. Vol. 3. № 4. 1996. P. 228 – 245. Доступ через <<http://www.bruno-latour.fr/article/063.htm>>.
24. *Law J.* Notes on the Theory of the Actor Network: Ordering, Strategy and Heterogeneity. Working Papers of Lancaster University, 2003. Доступ через <<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/papers/Law-Notes-on-ANT.pdf>>.
25. *Lea S., Webley P.* Money as Tool, Money as Drug: The Biological Psychology of a Strong Incentive. Preprint // Behavioral and Brain Sciences. 2005. Доступ через <<http://www.bbsonline.org/Preprints/Lea/Referees/Lea.3.pdf>>.
26. *Leyshon A., Thrift N.* Money/Space: Geographies of Monetary Transformation. L.: Routledge, 1997.
27. *Mizruchi M., Stearns L.* Money, Banking, and Financial Markets // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 313 – 342.
28. *Neary M., Taylor G.* Money and the Human Condition. N.Y.: St. Martin’s Press. 1998.
29. *Parsons T.* The social system. L.: Routledge. 1991.
30. *Parsons T.* Social Systems and the Evolution of Action Theory. N.Y.: Free Press. 1977.
31. *Shell M.* Money, Language, and Thought: Literary and Philosophic Economies from the Medieval to the Modern Era. Berkeley: University of California Press, 1982.
32. *Simmel G.* The Philosophy of Money / Ed. by D. Frisby. N.Y.: Routledge, 1990.
33. *Singh S.* Towards a Sociology of Money and Family in the Indian Diaspora // Contribution to Indian Sociology. 2006. № 40. P. 375 – 398.
34. *Zelizer V.* The Creation of Domestic Currencies // The American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 2. P. 138 – 142.
35. *Zelizer V.* Fine Tuning the Zelizer View // Economy and Society. 2000. Vol. 29. № 3. P. 383 – 389.
36. *Zelizer V.* Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America // The American Journal of Sociology. 1978. Vol. 84. № 3. P. 591 – 610.
37. *Zelizer V.* Pasts and Futures of Economic Sociology // American Behavioral Scientist. 2007. № 50. P. 1056 – 1069.
38. *Zelizer V.* The Price and Value of Children: The Case of Children’s Insurance // The American Journal of Sociology. 1981. Vol. 86. № 5. P. 1036 – 1056.
39. *Weber M.* Economy and Society / Ed. by G. Roth, C. Wittich. Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. 1, 2.