

Anna M. Ostrowska

Zasada
wzajemności
Jak rozumieć
jej powszechne
działanie
i dobrze współżyć
z ludźmi

BIBLIOTEKA DYDAKTYCZNA
INSTYTUTU NAUKI O POLITYCE

Anna M. Ostrowska

Zasada
wzajemności
Jak rozumieć
jej powszechne
działanie
i dobrze współżyć
z ludźmi

Warszawa 2019



Seria wydawnicza: Biblioteka dydaktyczna Instytutu Nauki o Polityce

Recenzja:

dr hab. prof. UW Paweł Kozłowski

Praca wydana została w ramach projektu Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów (POWR.03.01.00-00-T126/18) finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach konkursu na Trzecią Misję Uczelni (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój). Może być dystrybuowana na zasadach uznania autorstwa.

© Copyright by Anna M. Ostrowska, Warszawa 2019

Redakcja:

dr Justyna Smoleń-Starowieyska

Skład:

Manuscript Konrad Jajecznik

Objętość: 6 arkuszy wydawniczych

Wydawca:

Wydawnictwo Instytutu Nauki o Polityce

www.inop.edu.pl

ISBN: 978-83-954464-6-7

Druk i oprawa: Fabryka Druku

O projekcie

Uniwersytety mają dwa podstawowe zadania: kształcenie studentów i prowadzenie badań naukowych. Spełniają także trzecie zadanie – Trzecią Misję – wpływają na swoje bezpośrednie otoczenie społeczne. Uniwersytet Warszawski od 200 lat jest związany z historią Warszawy i Mazowsza. Jest największą i najlepszą uczelnią w kraju, a jednocześnie największym pracodawcą na Mazowszu. Biblioteka Uniwersytecka w Warszawie pełni rolę naukowej biblioteki publicznej, więcej niż połowa jej czytelników to osoby spoza Uniwersytetu. Uczelnia bardzo często otwiera swoje drzwi dla zewnętrznych gości, bardzo często wychodzi też poza swoje mury, aby pełnić Trzecią Misję. Przykładem takich działań jest projekt pt. Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów realizowany przez Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego.

Cele projektu

Głównym celem projektu Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów (POWR.03.01.00-00-T126/18) finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach konkursu na Trzecią Misję Uczelni (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój) jest podniesienie kompetencji osób, które aktualnie nie studiują. W tym celu Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego we współpracy z partnerami

czyli Fundacją Instytut Nauki o Polityce, Fundacją Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii oraz Domem Kultury „Praga” przygotowało ofertę kursów dla niestandardowych odbiorców usług Uniwersytetu Warszawskiego. Adresatami projektu są trzy różne grupy odbiorców: młodzież szkół średnich (I), osoby kwalifikujące się do uniwersytetu drugiego wieku (II) oraz seniorzy (III). Wybór tych grup wynika z wcześniejszych doświadczeń Centrum Europejskiego w realizacji zadań dla tych trzech grup, co oznacza, że projekt stanowi rozwinięcie dotychczasowej działalności Centrum.

Oferta skierowana dla niestandardowych odbiorców oferty edukacyjnej Centrum Europejskiego Uniwersytetu Warszawskiego ma rozwijać w nich kompetencje pozwalające na:

- aktywizację społeczną i zawodową,
- poszerzenie wiedzy ogólnej i specjalistycznej oraz rozwój zainteresowań,
- pobudzenie aktywności edukacyjnej i kulturalnej,
- zapobieganie społecznemu wykluczeniu.

W ramach całego projektu cyklicznie odbywa się 13 różnych kursów przeznaczonych dla poszczególnych grup odbiorców. Do każdego kursu opracowano podręcznik, który w wersji elektronicznej jest dostępny na stronach instytucji realizujących projekt www.ce.uw.edu.pl, www.inop.edu.pl, www.duch.edu.pl, www.dkpraga.pl.

Zapraszamy do zapoznania się z prezentacją kursów przygotowaną przez autorów.

Kursy dla uczestników Uniwersytetu Drugiego i Trzeciego wieku

Kurs nr 1. Prawo spadkowe

W jakich okolicznościach śnią ci się umarli?

Czy często myślisz o nich przed zaśnięciem? (...)

Wisława Szymborska „Konszachty z umarłymi”

Uczestnicy kursu dowiedzą się o podstawowych zasadach funkcjonowania prawa spadkowego, aby spadek nie stał się kłopotliwym ciężarem.

Kurs nr 2. Nadużycia prawne wobec osób starszych i chorych

Jak nie dać się wpuścić w maliny, wziąć na lewe sanki, ewentualnie nabić w butelkę (garnki, poduszki, dietę-cud czy co tam na rynku oferują). Kurs samoobrony przed nieuczciwymi praktykami dla osób starszych i chorych, które są na nie szczególnie narażone i to nie tylko ze strony przedsiębiorców i innych obcych ludzi, ale też ze strony osób znajomych, a nawet bliskich. W ramach kursu uczestnicy poznają podstawowe mechanizmy nadużyć prawnych wobec osób starszych i chorych oraz skuteczne sposoby ochrony przed nimi.

Kurs nr 3. Odwrócona hipoteka i prawne formy zabezpieczenia na starość

Jak zabezpieczyć swój interes prawny na jesień życia? Jak zbudować swoje relacje z bliskimi tak, żeby zminimalizować szanse na kłótnie kiedy już nas nie będzie? Jak godnie żyć w trakcie zasłużonego odpoczynku w czasie emerytury? Kurs o odwróconej hipotece i prawnych formach zabezpieczenia pozwoli zorientować się w gąszczu przepisów i zdobyć niezbędne informacje stanowiące podstawę świadomego kształtowania swoich relacji prawnych wtedy, kiedy jest to dla nas najważniejsze.

Kurs nr 4. Dobra czy zła technologia? Problemy etyczne we współczesnym świecie

Rozwój technologii ułatwia życie codzienne nas wszystkich. Coraz częściej jednak uświadamiamy sobie problemy i zagrożenia płynące z postępu cywilizacyjnego. Stajemy przed pytaniami, na które musimy odpowiedzieć jako pierwsi. Nie uczono nas o tym w domu ani w szkole. Na kursie nie dowiesz się, co jest dobre, a co złe. Otrzymasz jednak narzędzia, aby krytycznie patrzeć na zmieniający się świat, w którym

rozwój medycyny i postęp technologiczny zdają się każdego dnia przekraczać ustalone wczoraj granice.

Kurs nr 5. Zasada wzajemności – podstawa życia społecznego, czyli ustanawianie, utrzymywanie i zrywanie więzi z ludźmi

Dlaczego czujemy radość rozpakowując prezent gwiazdkowy? Dlaczego czujemy rozczarowanie? Dlaczego denerwujemy się, kiedy przychodzi do wyboru prezentu dla osoby bliskiej lub znajomej? Dlaczego dajemy pieniądze lub jedzenie osobom o to proszącym, choć często uważamy, że nie powinniśmy? Z jakich powodów odpisujemy jeden procent podatku na rzecz potrzebujących – i wybieramy komu go prześlemy – choć gdyby chodziło jedynie o pomniejszenie wpływu budżetowego powinno nam być wszystko jedno? Dlaczego prosta wymiana uwag z sąsiadem o pogodzie lub stanie zdrowia pieska daje nam satysfakcję? Dlaczego poświęcamy godziny lub dni, na pomoc rodzinie czy bliskim kosztem konieczności zwolnienia z pracy? Dlaczego zabieramy z pracy służbowe produkty (papier, herbatę, długopisy, co tylko wpadnie w ręce), kserujemy książkę dla dziecka lub inne prywatne dokumenty i uważamy, że to w porządku? Dlaczego sądzimy, że pomoc państwa powinna być skierowana na potrzeby w kraju, a nie na wsparcie ofiar suszy w jakimś afrykańskim państwie? Dlaczego oczekujemy, że nasze wsparcie materialne zostanie wykorzystane przez odbiorców tak, jak my chcemy – a nie oni? Dlaczego niewdzięczność tych, którym pomogliśmy, często prowadzi do zerwania kontaktu z nimi?

Choć na pierwszy rzut oka pytania mogą wydawać się ze sobą niezwiązane, odpowiemy na nie wszystkie. Choć dotyczą różnych sfer: prywatnej i publicznej, są osobiste i związane z bardziej ogólnym światopoglądem – wszystkie wiążą się z najbardziej uniwersalną zasadą organizującą ludzkie życie (życie społeczne) – z zasadą wzajemności.

Świadomość działania zasady wzajemności to dobre relacje w rodzinie i pracy. To zrozumienie swojego miejsca w strukturze społecznej i możliwość jego zmiany. Ten kurs pozwala zrozumieć nasze działania i ograniczenia. Może odmienić nasze życie.

Kurs nr 6. Historia w filmie, film w historii

Lubisz kino? Interesujesz się historią? Zawsze czułeś, że film historyczny to nie do końca historia, ale nie wiedziałeś dlaczego? Te spotkania są dla Ciebie. Nie musisz posiadać żadnej wiedzy o filmie, nie musisz znać teorii filmoznawczych ani śledzić recenzji krytyków. W trakcie kursu pomożemy ci zrozumieć, w jaki sposób filmy historyczne tworzą nasze wizje przeszłości. Dowiesz się, jak działa narracja filmowa. Film historyczny nie zawsze przekazuje prawdę historyczną. Czasem trudno dojść do tego, jaka ta prawda w ogóle jest. W trakcie naszego kursu dowiesz się, jak film buduje obraz przeszłości, jak ukazuje bohaterów, wrogów. Jak są w nim pokazywane wydarzenia historyczne. W trakcie kursu będziesz mógł poczuć się jak krytyk filmowy, historyk, filmoznawca. Będzie to unikatowa możliwość podyskutowania o kinie historycznym ze specjalistami.

Kursy dla uczestników Uniwersytetu Drugiego wieku

Kurs nr 7. Prawo pracy

Prawo pracy dla pracowników jest kursem przeznaczonym przede wszystkim dla osób, które świadczą stosunek pracy i chciałyby dowiedzieć się więcej o swoich prawach (ale i obowiązkach). Kurs pozwala na zorientowanie się w sposobach nawiązywania i rozwiązywania stosunku pracy. W trakcie zajęć prócz omówienia zagadnień kodeksowych przeciwiczone zostaną kazusy (sytuacje realne), które pozwolą przekonać się w jaki sposób przepisy, często nadużywane przez pracodawców, działają w praktyce.

Kurs nr 8. Polska na pozaeuropejskich rynkach wschodzących – potencjał i instrumenty oraz szanse i wyzwania

Jeśli myślisz o handlu (importcie lub eksporcie) z krajami należącymi do rynków wschodzących (Afryka, Ameryka Łacińska, Azja), przyjdź do nas. Damy Ci podstawową wiedzę na temat tych regionów świata i uwarunkowań gospodarczych handlu z nimi. Z nami poznasz swoje

szanse na tych rynkach, zrozumiesz wyzwania, jakie przed Tobą stawiają.

Kursy dla uczestników Uniwersytetu Trzeciego wieku

Kurs nr 9. Cyfrowa podróż w czasie – biblioteki cyfrowe dla miłośników historii Warszawy i Mazowsza

Lubisz ciekawostki historyczne? Przyjdź do nas, a my nauczymy Cię, jak je znaleźć i jak podzielić się nimi z innymi. Ciekawe historie są w Twoim zasięgu, pomożemy Ci je odkryć i wykorzystać.

Poznaj z nami historię Soboru św. Aleksandra Newskiego, monumentalnej budowli, która stała na dzisiejszym Placu Józefa Piłsudskiego w Warszawie. Zobacz, kto ją zbudował i w jakim celu. Dowiedz się, dlaczego już jej nie ma. Poznaj z nami przedziwną historię Pałacu Staszica z Krakowskiego Przedmieścia w Warszawie. Dowiedz się, dlaczego warszawska prasa milczała, gdy otwierano Most Poniatowskiego. Te i inne informacje uczymy odnajdywać w bibliotekach cyfrowych. Przywracamy pamięć o dawnych czasach. Wsłuchujemy się w gorące dyskusje naszych przodków, odkrywamy pasjonujące życie zwyczajnych ludzi. Z nami dowiesz się, czym żyli mieszkańcy Mazowsza 100 i więcej lat temu!

Kursy dla młodzieży szkół średnich

Kurs nr 10. Olimpiada na medal! Wiedza o społeczeństwie (WoS)

Jeśli planujesz start w olimpiadzie z wiedzy o społeczeństwie dla uczniów szkół ponadpodstawowych, to mamy dla Ciebie propozycję – powtórz materiał razem z nami!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do olimpiady z WoS.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,

- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Kurs nr 11. Olimpiada na medal! Historia

Jeśli planujesz start w olimpiadzie z historii dla uczniów szkół ponadpodstawowych mamy dla Ciebie propozycje – powtórz materiał razem z nami!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do olimpiady z historii.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,
- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Kurs nr 12. Matura bez stresu! Wiedza o społeczeństwie (WoS)

Przed Tobą matura z WoS? Nie wkuwaj w domu, pouczmy się razem!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do matury z wiedzy o społeczeństwie.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,
- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Kurs nr 13. Matura bez stresu! Historia

Przed Tobą matura z historii? Nie wkuwaj w domu, pouczmy się razem!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do matury z historii.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,
- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Zespół projektu

Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów

Spis treści

5	O projekcie
15	Wstęp
17	Zasada wzajemności
18	1.1. Pojęcie wzajemności
20	1.2. Wzory wzajemności
27	„Dar“ i wymiana jako całościowe fakty społeczne
33	2.1. Gwiazdkowy prezent dla Pani Tomaszowej Carlyle
41	Badania nad wzajemnością
42	3.1. Wpływ przeszłości na współczesne ekonomiczne wzory wymiany mieszkańców gminy wiejskiej w Polsce
43	3.2. Heterogeniczność społeczności lokalnej
44	3.3. Przyczyny homogenizacji społeczności wiejskich
48	3.4. Wewnętrzne zróżnicowanie mieszkańców badanej gminy - pochodzenie
56	3.5. Historyczne źródła lokalnych tożsamości
60	3.6. Kapitalizm w komunizmie

68	3.7. Łapówka – wehikuł hierarchii
83	3.8. „Bezmyślne dary“ – wehikuł balansu
89	Ekonomia moralna i ekonomia rynkowa
94	4.1. Model
96	4.2. Polityczna ekonomia rynkowa
97	4.3. Ekonomia moralna
99	Patronaż i klientyzm – czyli relacje patron-klient
101	5.1. Geneza i historia
111	5.2. Współczesna teoria polityczna
113	5.3. Krytyka i zalety
122	5.4. Wnioski
123	Bibliografia

Wstęp

Wszyscy żyjemy w świecie, w którym obowiązuje zasada wzajemności. Jest to fakt sprawdzony empirycznie: zasada ta obowiązuje powszechnie we wszystkich znanych nam społecznościach ludzkich od kiedy możemy cokolwiek o nich powiedzieć. Nie wszyscy jednak używają tej zasady świadomie. Prezentowana praca ma za cel uświadomić czytelnikom znaczenie i zakres działania zasady wzajemności w przekonaniu, że wiedza ta pomoże im świadomie kontrolować swoje życie osobiste i dobrze zrozumieć szersze (czasem globalne) relacje między ich indywidualnym życiem a kwestiami społecznymi.

Książka powstała jako podręcznik do zajęć na temat zasady wzajemności, ale jest znacznie obszerniejsza niż ich zakres. W trakcie zajęć omawiane będą wybrane i określone zagadnienia, które jednak mają w niej znaczne rozszerzenie. Z tego względu praca ta wychodzi poza określony program zajęć, lecz dla osób zainteresowanych poszerzeniem wiedzy może stać się inspiracją dla dalszego własnego rozwoju.

Książka zorganizowana jest w ten sposób, by najpierw określić co to jest zasada wzajemności i jakie są jej rodzaje. Następnie naświetla problem bardziej szczegółowo i analizuje, w jaki sposób uczestnictwo w aktach wymiany, regulowanych zasadą wzajemności, nie tylko mówi o nas wszystko, lecz także jest zdolne podnieść lub obniżyć nasz status społeczny (a w związku z tym naszą siłę wpływu na własne życie i relacje z innymi).

Kolejna część ma charakter empiryczny i niekoniecznie należy do lektury obowiązkowej. Niemniej, znacznie bardziej szczegółowo naświetla, dlaczego od ponad stu lat antropologowie twierdzą, że wymiana prezentów (darów) czy też wolontarystycznej pomocy, informacji, itp., określana jest jako „całościowy fakt społeczny”, czyli coś, co informuje innych o nas i naszych działaniach niemal kompletnie.

Kolejne dwie części pracy poświęcone są znacznie ogólniejszym aspektom naszego działania jako „dawców i biorców”. Skupiają się na fundamentalnie ważnych zagadnieniach. Pierwsze dotyczy naszych działań i naszych wymian z innymi w warunkach ekonomii określanej jako rynkowa. Przedstawiony został model takich działań, który stawia niemal notoryczny problem: czy jesteśmy egoistycznymi podmiotami w wymianie nakierowanej na osobisty zysk, czy może jednak kierujemy się innymi zasadami (ekonomia moralna), które opierają się na współpracy z innymi i budowie więzi społecznych?

Ostatnia część pracy poświęcona jest prezentacji ignorowanego obecnie, choć ciągle powszechnie obecnego, systemu wymiany (i systemu politycznego) opartego na związkach pomiędzy patronami i klientami: gdzie patroni w zamian za lojalność i przyzwolenie na eksploatację ekonomiczną i fizyczną klientów, oferują im zabezpieczenie egzystencjalne w czasie kryzysu i ogólne bezpieczeństwo w czasie pokoju. Relacje patron-klient, organizujące życie praktyczne i polityczne od czasów najdawniejszych, ciągle trwają, choć są niezwykle mocno krytykowane z pozycji demokratycznych czy liberalnych za brak przejrzystości i sprawiedliwości. Krytyka jednak nie jest w stanie przesłonić praktyki. Warto zatem zastanowić się na koniec badań nad zasadą wzajemności, czy udało nam się w trakcie rozwoju instytucji demokratycznych zlikwidować starsze nawisy obyczaju i starsze strategie nawiązywania więzi społecznych i zapewniania sobie bezpieczeństwa?

Zasada wzajemności

Zasadę wzajemności znają wszyscy ludzie i wszyscy ją w mniejszym lub większym stopniu stosują. Zasada opiera się na oczekiwaniu, że inni ludzie zareagują w określony i odpowiedni sposób. Przekazując innym dary różnego typu (np. prezenty, usługi świadczone wolontarystycznie, wsparcie pieniężne, informację, która pomaga zmienić sytuację życiową, etc.), oczekujemy od nich podobnej reakcji: odwzajemnienia charakteryzującego się życzliwością, wdzięcznością, w końcu wiernością. To właśnie oczekiwanie buduje długotrwałe więzi społeczne. Zjawisko oczekiwania na odwzajemnienie, w trakcie którego związek między dawcą a biorcą trwa czasem krótko, a czasem całe lata, w literaturze anglosaskiej określane jest jako **time lag** – dopóki nie odwzajemnimy się dawcy, dopóty relacja jest aktywna. Może ona ustać wraz z odwzajemnieniem. Na pewno zostanie zerwana jeśli odwzajemnienie nie nastąpi. Owo specyficzne opóźnienie charakteryzuje praktycznie wszystkie wymiany daru i utrwała związek pomiędzy dawcami i biorcami w czasie.

Spółeczna norma wzajemności przyjmuje różne formy w różnych sferach życia społecznego i w różnych społecznościach. Niemniej wszystkie z nich wiążą się z ideą wdzięczności czy też wzajemną dobrą wolą. Jeśli wzajemność nie następuje, reagujemy co najmniej obojętnością, czasem jest to rozczarowanie czy bolesne, czasem nawet podejmujemy jakąś formę odwetu. Brak odwzajemnienia skutkuje zatem

zerwaniem więzi społecznych. Podsumowując: żyjemy z ludźmi, którzy stosują zasadę wzajemności i nie chcemy mieć nic wspólnego z tymi, którzy ją łamią.

Normę wzajemności możemy znaleźć w całej znanej nam historii ludzkości. W społeczeństwach dawnych – plemiennych i wiejskich – może mieć ona charakter mechaniczny, taki jaki znamy z przekazów i przysłów: zasada „oko za oko”, *lex talionis*, „Jak Kuba Bogu tak Bóg Kubie” itd. Wraz z rozwojem społecznym, czyli w społeczeństwach nam współczesnych, zasada wzajemności przybiera bardziej ogólny charakter: ofiarujemy darowizny na rzecz organizacji świadczących pomoc nieznanym nam ludziom, uznajemy, że pomoc międzynarodowa (na rzecz ludzi dotkniętych katastrofą humanitarną) zasługuje na nasze wsparcie, itd. Na koniec, warto wspomnieć o indywidualnym wymiarze tych wszystkich działań: to, czy wspomozemy ludzi nam bliskich, czy też prześlemy darowiznę komuś zupełnie nieznanemu i znajdującemu się daleko, może nam zapewnić akceptację najważniejszych dla nas osób (np. rodziców) i, co warte szczególnego podkreślenia, podniesie naszą samoocenę.

Od ponad stu lat antropolodzy i socjologowie twierdzą, że posiadanie pewnej wersji normy wzajemności jest kulturowo i społecznie uniwersalne. Występuje we wszystkich badanych społecznościach zarówno w historii, jak i obecnie. Stąd też badania nad wzajemnością rozwijają się bujnie w wielu dziedzinach nauk społecznych: w teorii wymiany społecznej, w antropologii kulturowej, w psychologii ewolucyjnej i społecznej, w filozofii społecznej i politycznej, w teorii racjonalnego wyboru, w naukach o organizacji i zarządzaniu itd.

1.1. Pojęcie wzajemności

Określając pojęcie wzajemności, należy zwrócić znaczną uwagę, bezpośrednio lub pośrednio, na właściwą interpretację jednego lub więcej następujących zagadnień koncepcyjnych. Przede wszystkim należy rozumieć wzajemność jako szczególną formą powiązanych ze sobą idei.

W dialogu „Kriton” Platona, który jest jedną z pierwszych rozpraw filozoficznych w dziejach, w której sformułowano teorię umowy społecznej, Sokrates zastanawia się, czy obywatele mają obowiązek

wdzięczności wobec państwa i jego praw, taki jaki mają wobec rodziców. Wielu innych filozofów rozważało podobne pytania. Jest to z pewnością uzasadnione pytanie. Obciążenie dziecka lub obywatela niewdzięcznością może oznaczać, że nie spełnił on określonego społecznie i kulturowo wymogu. Niemniej ograniczenie dyskusji do kryterium wdzięczności nie posuwa nas dalej w rozwiązywaniu problemu wzajemności. Wielu myślicieli analizowało to w tym duchu (np. Levinas, Buber). Wdzięczność ma coś wspólnego z normą wzajemności, ale jest od niej zupełnie różna.

Wdzięczność, w obiegowym znaczeniu, dotyczy zarówno posiadania ciepłych i życzliwych uczuć wobec swoich dobroczyńców, jak i posiadania wobec nich zobowiązań. Wzajemność, w zwykłym sensie słownikowym, jest pojęciem znacznie szerszym także dlatego, że obejmuje transakcje na odległość między ludźmi egoistycznymi lub obojętnymi. Ponadto, normy wdzięczności nie określają bezpośrednio, jakie uczucia i obowiązki są właściwe wobec ludzi niewdzięcznych czy złośliwych. Wzajemność, przeciwnie, obejmuje obie strony relacji - wymagając odpowiedzi w naturze: pozytywnej za pozytywną, negatywnej za negatywną. Tym też różni się od złotej zasady, która równa jest przebaczeniu i „nadstawieniu drugiego policzka”.

Wreszcie, idea egzekwowania lub wypełniania obowiązku wdzięczności, jak również skalowania stopnia wdzięczności, wydaje się niespójna z ciepłymi i życzliwymi uczuciami „bycia wdzięcznym”. Istnieje podobna niespójność w koncepcji egzekwowania obowiązku „kochania”. Wzajemność, przeciwnie, ponieważ niekoniecznie wiąże się ze szczególnym uczuciem miłości lub życzliwości, bardziej pasuje do dyskusji o obowiązkach. Co więcej, wymóg odwzajemnienia w naturze zachęca nas do kalibracji zarówno jakości, jak i ilości odpowiedzi w postaci daru zwrotnego.

Norma wzajemności wymaga zatem, abyśmy dopasowywali i proporcjonalnie reagowali zarówno na korzyści, jak i szkody, które otrzymujemy - niezależnie od tego, czy pochodzą od ludzi, którzy byli życzliwi czy złośliwi. Opracowanie szczegółów koncepcyjnych tego pomysłu pozwala na postawienie interesujących pytań.

1.2. Wzory wzajemności

Różne rodzaje wzajemności zostały podzielone na podrodzaje ze względu na to, dlaczego wchodzi w wymianę, ile osób w niej występuje, czy znają się one osobiście, jakiego typu uczucia im towarzyszą kiedy się angażują w tę praktykę etc.

Najbardziej podstawowy podział przedstawia się następująco:

Wzajemność zrównoważona (zbalansowana) „jeden do jednego”. Niektóre wzajemne relacje są bezpośrednimi ustaleniami między osobami, między instytucjami lub między rządami. Niektóre z nich to jednorazowe ustalenia, a inne są osadzone w długotrwałych relacjach. Rodzice często mają nadzieję, że dzieci odwzajemnią się za opiekę, którą otrzymują jako niemowlęta, opiekując się starszymi rodzicami, przedsiębiorstwa mogą mieć ze sobą długoterminowe zobowiązania, rządy zawierają ze sobą umowy.

Istnieją również wzajemne relacje jeden do jednego, które są pośrednie. Na przykład, czasami występują długie łańcuchy wymiany, w których A daje korzyść B, który przekazuje podobną korzyść do C, i tak dalej i każda strona w tym łańcuchu oczekuje, że to, co go inicjowało w końcu powróci. Klasycznym przykładem antropologicznym jest wymiana Kula na Wyspach Trobrianda. Wzajemność zrównoważona charakteryzuje się wymianą podobnych przedmiotów o podobnej wartości.

KULA¹

Bronisław Malinowski, polski antropolog światowej sławy (obok Kopernika i Marii Skłodowskiej-Curie prawdopodobnie najbardziej znany polski naukowiec), w czasie I wojny światowej prowadził badania na Wyspach Trobrianda – jednym z archipelagów Pacyfiku. W latach dwudziestych XX. ukazało się jego dzieło „Argonauci zachodniego Pacyfiku”. W pracy tej, uważanej za “dzieło założycielskie” antropologii ekonomicznej,

dokonał opisu i analizy specyficznego dla Wysp Trobrianda rodzaju wymiany nazywanego lokalnie Kula.

Rytuał ten polega na okrężnej wymianie przedmiotów posiadających znaczenie symboliczno-obrzędowe. Rzeczy te to rodzaj biżuterii. Dzieli się ona na dwie grupy: *Soulava* - naszyjniki wykonane z czerwonej muszli oraz *Mwali* - naramienniki z dużej muszli, które poleruje się tak, by powstał pierścień. Znacząca większość tych przedmiotów jest zbyt mała, aby je nosić. Dlatego też te nieliczne, które można użyć, są najcenniejsze. Przedmioty noszą imiona wszystkich poprzednich właścicieli. Posiadanie ich to powód do dumy. Zakłada się je wyłącznie na ważne uroczystości. Przedmiot Kula okrąża obszar wymiany w przeciągu od 2 do 10 lat.

Archipelag, w obrębie którego krążą przedmioty Kula, jest areną nieustannej wymiany, która zawsze nastawiona jest na spotkanie wymieniających się z różnych stron, ponieważ *Soulava* są przekazywane zgodnie z ruchem wskazówek zegara, zaś *Mwali* poruszają się w przeciwną stronę, a wymieniać można tylko jedno na drugie (nigdy nie wymienia się przedmiotów tej samej kategorii). Wymiana nie wywołuje konfliktów, ponieważ wymieniane są rzeczy o podobnej wartości, nie ma więc też targowania się. Przedmioty Kula muszą znajdować się w nieustannej cyrkulacji. Niektóre z nich są niezwykle cenne, ale nie można ich przetrzymywać, czy mieć na własność. Od momentu wejścia w obieg zarówno ludzie, jak i przedmioty krążą pomiędzy wyspami już zawsze. Liczba partnerów wymiany może być nieograniczona. Wodzowie wiosek mają ich najwięcej (nawet setki). Wymianie towarzyszy gościnność, jest ona ceremonialnie świętowana i towarzyszy jej magia. Kula obrosła w bogaty folklor: historię i mity. Wiedza dotycząca przeszłości ludów archipelagu, ich bohaterów, zwyczajów i wierzeń religijnych jest przechowywana w przedmiotach Kula i nieustająco reaktywowana podczas wymiany.

Mieszkańcy wysp podkreślają znaczenie Kula jako klucza do ich kultury. Niemniej wymiana ta ma cały przebogaty ciąg znaczeń i funkcji, który objawia się podczas tej praktyki niejako mimochodem. Mają one charakter społeczny i polityczny (np. omawianie aliansów matrymonialnych), ekonomiczny (chwilowy właściciel cennych artefaktów ma lepszą pozycję „rynkową”), prawnych (Kula reguluje relacje między mieszkańcami wysp, określa rodzaj sankcji za łamanie jej zasad), informacyjny (podtrzymywanie kontaktów pomiędzy ludźmi oddalonymi od siebie o setki kilometrów). Zasada wzajemności, która kieruje wymianą Kula powoduje, że staje się ona kolejnym całościowym faktem społecznym.

¹ Wymiana kula opisana przez Bronisława Malinowkiego na początku lat 20tych ubiegłego wieku (szczególnie w dziele *Argonauci Zachodniego Pacyfiku*) jest dzisiaj kanonicznym przykładem tego, w jaki sposób wymiana daru (a więc oparta na wzajemności) definiuje wszelkie relacje społeczne i gwarantuje ich trwanie.

Wariantem bezpośredniej wymiany pomiędzy dwoma podmiotami (indywidualnymi czy też zbiorowymi) jest wzajemność „jeden do wielu” oraz „wielu do jednego”, która często leży gdzieś pomiędzy bezpośrednimi wzajemnymi ustaleniami i ogólną wzajemnością. Przykłady są liczne ale niech ilustracją będą okazje do spędzania wolnego czasu (i dzielenia się jedzeniem), gdy wielu gości zostaje zaproszonych przez jednego ofiarodawcę lub też kiedy wielu fetuje jednego (np. wieczory panieńskie/kawalerskie). Warianty te podobne są do wzajemności bezpośredniej i zrównoważonej, ponieważ beneficjenci są w każdym przypadku identyfikowani jako tacy, a zaangażowane w takie okazje osoby dokładnie wiedzą, czego mogą oczekiwać w zamian. Ale ponieważ członkostwo w grupie zmienia się, a konieczność nowych spotkań czy małżeństw nie zawsze jest przewidywalne, przypadki te różnią się znacznie od precyzyjnie określonych przypadków indywidualnych.

POTLACZ

Nazwa Potlacz (pochodząca z języka natywnych ludów Ameryki Północno-Zachodniej) określa ceremonie, którym okresowo oddawały się plemiona pacyficznych wybrzeży kontynentu. Uczestniczący w nich ludzie oddawali innym lub niszczyli należące do siebie najcenniejsze dobra materialne. Niszczone były szczególnie te przedmioty, które były nosicielami wartości (i tezauryzacji) jak tkaniny (derki), olej rybi, miedź, ale także żywność, niewolnicy i łodzie. Domniemuje się, że potlacz był organizowany przez wodza wioski (lub pretendenta) w celu podtrzymania/uzyskania i ulegitymizowania władzy. Ten, kto zniszczył najwięcej dóbr uzyskiwał najwyższy prestiż, podporządkowując sobie konkurentów poprzez wykazanie ich niższości ekonomicznej (ale przecież też moralnej, np. braku odwagi czy szczodrości). Skala tej specyficznej formy wymiany (zwanej też „agonistyczną” – od greckiego określenia na zawody - *agon*), była tak duża, że konkurenci niszczyli nawet swoje domy.

Praktyka ta była tak zadziwiająca dla pierwszych obserwatorów z Europy, że do dziś towarzyszą jej kontrowersje, a dotrzeć do jej oryginalnej formy już się nie da, ponieważ została zabroniona przez kolonialne władze USA i Kanady pod koniec XIX w.

Niektórzy twierdzą, że potlacze miały znaczenie gospodarcze i były instrumentalne dla redystrybucji dóbr – wódz, który był słabszy ekonomicznie tracił prestiż, lecz tym samym poddawał swoją wieś pod opiekę mocniejszego konkurenta. W aspekcie psychologicznym i motywacyjnym potlacz zmuszał do wysiłonej pracy, aby uzupełnić utracone dobra. Potlacz mógł mieć także charakter symboliczny i społeczny. Uczestniczący w tym rytuale byli weń włączeni ciałem i duchem. W ten sposób potwierdzali swoją kolektywną tożsamość i ukrzepiali zjednoczenie. Potlacz jest zatem całościowym faktem społecznym, ponieważ odsłania znaczenia odnoszące się do gospodarki, polityki, religii i moralności, prawa i obyczajowości, kultury społecznej etc.

Niezrozumienie potlaczu przez jego dziewiętnastowiecznych europejskich obserwatorów oraz jego potępienie przez kolonialną administrację może dzisiaj dziwić. W końcu przecież żyjemy w konsumpcyjnym społeczeństwie, w którym nieustająco musimy negocjować swój status niszcząc dobra. W codziennej agonistycznej konsumpcji „ścigamy” się kupując i zużywając drogie ubrania, domy, samochody, biżuterię oraz wszelki sprzęt (najczęściej niepotrzebny), organizujemy kolosalne przyjęcia weselne, jeździmy do dalekich krajów, w których spędzamy czas nad identycznym basenem, jaki mamy pod domem.²

² Świadcami potlaczów byli od XVIII w. europejscy zdobywcy Ameryki Północnej, misjonarze i agenci handlowi. Antropologiem, który odniósł się do tego fenomenu po raz pierwszy był Frantz Boas, jednak to jego uczennica – Ruth Benedict – opisała zjawisko i nadała mu światową recepcję w swoim wybitnym dziele: *Wzory kultury*.

Wzajemność uogólniona (zgeneralizowana) jest jeszcze mniej precyzyjna. Tutaj darczyńcy działają w dużej sieci transakcji społecznych, na ogół nie znają siebie nawzajem, nie mają określonych oczekiwań dotyczących uzyskania konkretnych świadczeń w zamian - innych niż być może rodzaj wiary, że sieć wymian będzie kontynuowana. Odbiorcy mogą nie znać darczyńców i mogą nie być w stanie dokonać zwrotu w naturze do tej sieci, ale być może czują się zobowiązani do jakiejś formy uczestnictwa w podobnej sieci. Przykładami są banki krwi i banki żywności. Najogólniejszymi instancjami wzajemności uogólnionej są darowizny, ofiary, jałmużny itp. W praktyce każda stabilna struktura społeczna, w której istnieje podział pracy, będzie obejmować system wzajemnej wymiany tego rodzaju, jako sposób podtrzymywania norm społecznych.

Wzajemność uogólniona jest bezosobowa - „dający” i „biorący” nie znają się tak, jak to jest w przypadku wzajemności zrównoważonej. Zwraca się uwagę, że dzięki tej anonimowości jest „bezpieczna” – obdarowany nie wie, kto był jego benefaktorem i w związku z tym prawdopodobieństwo, że zwróci się ponownie o wsparcie jest zminimalizowane. Z tego powodu ludzie (którzy ciągle lubią być

ofiarodawcami) wycofują się z wzajemności zrównoważonej (spersonalizowanej) na rzecz uogólnionej. Szczególnie ci zamożni, żyjący w społeczeństwach wysoko rozwiniętych, którzy nie potrzebują rozwiniętej sieci zależności z innymi (na wypadek konieczności czy nieszczęścia życiowego, kiedy potrzebujemy konkretnych pomocników i opiekunów), ponieważ mogą sobie zakupić potrzebne usługi na rynku.

Zarówno wzajemność zrównoważona jak i uogólniona są przejawami tak zwanej wzajemności pozytywnej, której towarzyszą powszechnie znane i akceptowane zachowania i emocje i która nie zawiera destrukcyjnych społecznie elementów.

Wzajemność negatywna występuje w sytuacjach kiedy, najprościej rzecz ujmując, ludzie „odbierają sobie to, co im się należy”. Kiedy uważają, że coś dali, ale nie otrzymali odwzajemnienia i zamiast zerwać związek wzajemności (tak, jak to bywa przy nieodwzajemnieniu w przypadku wzajemności zrównoważonej i uogólnionej) działają tak, by zrekompensować sobie „swoją dar” (np. poprzez kradzież czy niszczenie własności niewdzięczników). Przykłady mogą być rozliczne: od wynoszenia z pracy czegokolwiek, co ma wartość (np. materiały), bo „za mało mi płacą”, poprzez tak zwaną postawę roszczeniową („należy mi się jak psu buda”), aż po destrukcyjne niszczenie własności publicznej („to nie moje”). Podchodząc bardziej teoretycznie, wzajemność negatywna reprezentuje działania, które jednostki podejmują, by zapobiec lub zyskać coś w zamian za to, że są (często tylko w swoim mniemaniu) traktowane niesprawiedliwie – niewdzięcznie. W ten sposób usiłują przywrócić równowagę zakłóconemu, ich zdaniem, systemowi społecznemu (np. związanemu ze wzrastającym rozziwem w zarobkach). Negatywna wzajemność jest odpowiednim narzędziem przeciwko nadużyciom. Jest wyzwaniem przeciwko niesprawiedliwemu działaniu rynku pracy oraz obecnej na nim przemocy (także symbolicznej). Oczywiście nakręca ona spiralę agresji, ponieważ dotknięci nią ludzie zareagują... zgodnie z zasadami wzajemności i będą poszukiwali rewanżu. Na poziomie bardziej ogólnym zasada negatywnej wzajemności objawia się stanowczym oczekiwaniem, że kara dla przestępców powinna dokładnie odzwierciedlać charakter ich przestępstwa („oko za oko”), a nie jedynie zapobiegać dokonaniu podobnych

czynów. Alvin Gouldner (klasyk badań nad wzajemnością) podkreślił, że negatywna norma jest zemstą nastawioną nie na zwrot daru, lecz na zapewnienie identycznych szkód. Niemniej, zarówno pozytywny, jak i negatywny charakter wzajemności spełnia podobną funkcję: jest nastawiony na stabilizację i utrzymanie balansu w miarę wyrównanych relacjach międzyludzkich.

Wszystkie powyższe wzory wzajemności wraz z pokrewnymi ideami, takimi jak wdzięczność, są kluczowe dla filozofii społecznej i politycznej poczynając od Platona aż do dnia dzisiejszego. Te filozoficzne dyskusje dotyczą zakresu i sposobów, dzięki którym wzory i normy wzajemności wpływają na teorie sprawiedliwości, stabilne i produktywnie systemy społeczne, zdrowe relacje osobiste i ogólnie ideały ludzkiego życia społecznego.

„Dar“ i wymiana jako całościowe fakty społeczne

Na początku lat dwudziestych XX w., Marcel Mauss, wybitny francuski etnolog, opublikował jedno z największych dzieł nauk społecznych i humanistyki – „Szkic o darze“. Rozważania tam zawarte stały się fundamentem wszelkich późniejszych badań nad formami wymiany oraz nad wzajemnością. W tych właśnie działaniach widział Mauss podstawę życia społecznego i traktował je jak pryzmat, który każdy pojedynczy akt wymiany rozszczepia na wszystkie aspekty składające się na rzeczywistość człowieka.

„Dar“, jeśli zdefiniujemy to pojęcie jako wszelkie formy wymiany między jednostkami czy grupami społecznymi, obejmuje transfer obiektów materialnych (przedmioty, pieniądze), usług (pomoc wszelkiego rodzaju), informacji oraz wymiar psychologiczny (wsparcie emocjonalne, nawet tak zdawałoby się podstawowe, jak wysłuchanie drugiego człowieka). Sumując: „dar“ to wszystko, co ludzie wymieniają między sobą, dają sobie i oddają, pod warunkiem, że wywołuje zobowiązanie do odwzajemnienia, wiąże ludzi na krótko, długo lub na całe życie (a czasem na życie ich potomków) w nieprzepartym poczuciu obowiązku, zadłużenia, konieczności odwdzięczenia się – krótko mówiąc poddaje ich działaniu zasady wzajemności.

Ponieważ w każdym akcie wymiany zawierają się wszelkie możliwe wymiary życia społecznego, Marcell Mauss nazywał „dar“ całościowym (czy też ogólnym) faktem społecznym. Jakikolwiek przykład

„wymiany daru“, budujący lub kontynuujący związek wzajemności, zawiera przecież w sobie:

- **osoby** wymieniające się. Są to mężczyźni lub kobiety, są to osoby w konkretnym wieku i o specyficznej charakterystyce fizycznej, mają inne doświadczenia, wykształcenie, status socio-ekonomiczny, różne cechy rasowe i mnogość przeróżnych askrypcji społecznych.
- osoby te występują w różnych **rolach** (rodzina, co można rozbić na bardziej szczegółowe kategorie: np. matka, córka lub syn, ojciec, babcia, wnuki, chrzestni, druzbnowie, sąsiedzi, pracodawcy i pracownicy, klienci i petenci, lekarze i pacjenci, etc.
- **przedmioty i działania** (wszystko to, co jest transferowane pomiędzy wszelkimi kategoriami wymienionych osób: przedmioty, pieniądze, żywność, informacja, usługi, wsparcie emocjonalne, etc.).
- **rodzaje wymiany** skierowane bezpośrednio do znanych osób (prezenty, pożyczki, pomoc, wsparcie), pośrednio do osób nieznanymi (datki, charytatywność, inne formy pomocy na odległość czy też osób (indywidualnych i prawnych), od których „należy odebrać“ sobie należne wsparcie (wzajemność negatywna).

To nie koniec katalogu możliwych wariantów wymiany społecznej. Każdy akt wymiany zawiera w sobie aspekty rodzinne, moralne, gospodarcze, techniczne, estetyczne, religijne, prawne. Każdy wymieniający się ma swoje doświadczenia i swoją indywidualną historię. Wszystkie działania odbywają się na planie zarówno synchronicznym (tu i teraz, czyli bieżąca sytuacja wymieniających się, ale także na planie diachronicznym (historycznym: różne uwarunkowania jednostek ze względu na czas ich życia i przeszłe doświadczenia). Co więcej, wszystko to odbywa się w wymiarze fizjo-psychologicznym – zindywidualizowanym, odnoszącym się do bardziej subiektywnych czynników kierujących działaniami osób zaangażowanych w wymianę. Właśnie dlatego Marcel Mauss nazwał fenomen „daru“ całościowym faktem społecznym. Analizując jedną taką sytuację możemy powiedzieć bardzo wiele o całości działania społeczeństwa (jego kultury, aranżacji

społecznych, historii, moralności, sformalizowanych instytucji, etc.), w którym wymiana ta się odbywa.

Oddajmy głos Marcelowi Maussowi. Na wstępie swego dzieła zapowiada:

„Mamy tu do czynienia z ogromnym zespołem faktów, a same te fakty są bardzo złożone. Miesza się tu wszystko, co stanowi właściwe życie społeczne społeczeństw, które poprzedziły nasze – aż do pradziejowych. W tych „całościowych“ zjawiskach społecznych, jak proponujemy je nazwać, wyrażają się równocześnie i za jednym razem wszelkiego rodzaju instytucje – religijne, prawne i moralne, zarazem rodzinne, polityczne i gospodarcze – zakładając szczególne formy wytwarzania i spożycia, a raczej świadczenia i podziału, nie licząc zjawisk estetycznych, wieńczących owe fakty, oraz przejawiających się w innych instytucjach zjawisk morfologicznych.

Pragniemy tu rozpatrzeć głęboki, ale odosobniony rys wszystkich tych nader złożonych tematów i tej wielości rzeczy społecznych w ruchu – jest nim dobrowolny, by tak rzec, pozornie wolny i bezinteresowny, a przecież wymuszony i interesowny charakter owych świadczeń. Przybierały one zawsze postać darowizny, podatku ofiarowanego szczerze nawet wtedy, gdy ów gest towarzyszący transakcji był tylko fikcją, formalizmem i kłamstwem społecznym i gdy w istocie występowało tu zobowiązanie i interes ekonomiczny. [...] Spośród tych wszystkich zasad gruntownie zbadamy tylko jedną. *Jaka jest reguła prawa i interesu, która w społeczeństwach [...] sprawia, że podarunek jest obowiązkowo odwzajemniany?* Jaka siła tkwiąca w rzeczy, którą się daje, sprawia, że obdarowany ją odwzajemnia? [...] Okaże się też, do jakich nowych problemów zaprowadzi nas ta dyskusja: jedno dotyczą trwałej formy moralności kontraktowej, a mianowicie tego, w jaki sposób prawo rzeczowe pozostaje jeszcze w naszych dniach związane z prawem osobowym; inne dotyczą form i idei, które zawsze, przynajmniej częściowo, przyświecały wymianie i które jeszcze teraz, częściowo uzupełniają

pojęcie interesu indywidualnego.

Osiągniemy przeto podwójny cel. Przede wszystkim dojdziemy do – niejako archeologicznych – wniosków co do natury transakcji międzyludzkich w społeczeństwach, które otaczają nas lub bezpośrednio nas poprzedzały. Opiszemy zjawiska wymiany i umowy w tych społeczeństwach, które nie są bynajmniej, jak utrzymywano, pozbawione rynków gospodarczych – albowiem rynek jest zjawiskiem ludzkim, nieobcym, naszym zdaniem, żadnemu ze znanych społeczeństw – lecz w których zasady wymiany są różne od naszych. [...] Zobaczymy moralność i ekonomię przejawiające się w tych transakcjach.

Ponieważ zaś stwierdzimy, że owa moralność i ekonomia funkcjonują jeszcze w naszych społeczeństwach w sposób stały i, by tak rzec, podskórny, ponieważ wierzymy, że odnaleźliśmy tu jedną z opok, na których wznoszą się nasze społeczeństwa, będziemy mogli wysnuć z tego pewne wnioski moralne dotyczące niektórych problemów związanych z kryzysem naszego prawa i gospodarki; tutaj się zatrzymamy.“

(Mauss, M., 2001 [1924]: 167-168).

Zanim poddamy ten fragment dogłębnej analizie warto podkreślić historyczny kontekst, w którym dzieło Maussa powstało. „Szkic o darze“ to nie tylko erudycyjne dzieło wybitnego naukowca. Jest on także reakcją człowieka i obywatela na okropności I wojny światowej – najdramatyczniejszego kryzysu, który dotknął Europę i świat po kilkudziesięciu latach relatywnego pokoju. Kryzysu, który zburzył wiarę w postęp ludzkości zakładany i propagowany w dominującej w nauce od połowy XIX wieku teorii ewolucjonizmu. Jak to mogło się zdarzyć, że społeczeństwa określone przez ewolucjonistów (i w związku z tym wszystkich innych wykształconych ludzi) jako będące na najwyższym stopniu rozwoju (społecznego, moralnego, religijnego, prawnego, politycznego, duchowego, etc., etc.), czyli Niemcy, Brytyjczycy, Francuzi i Amerykanie i inni przedstawiciele tak zwanych społeczeństw

Zachodu, zaangażowali się w przemoc przeciwko sobie? Przemoc, która zdewastowała kultury i gospodarki, która zniszczyła miliony istnień? Przemoc, która użyła nauki do celów zniszczenia (zastosowanie gazów bojowych, nowe rodzaje broni zabijającej masowo, etc.)? Ta przemoc wylała się z ludzi „cywilizowanych“ – „wykształconych i kulturalnych“ – tych, którzy „przewodzili rozwojowi ludzkości“. Nie z tych, którym przemoc została „naukowo pozostawiona“ - „dzikich“, „prymitywnych“, „plemiennych“ ale tych, którzy mieli już być niemal na końcu ewolucyjnego rozwoju?

Te pytania, aktualne i dzisiaj, znajdują się w tle „Szkicu o darze“. Dzieło to bowiem jest chyba przede wszystkim próbą odpowiedzi na podstawowe pytanie: co powoduje, że (mimo wszystko) ludzie dochowują wierności swoim zobowiązaniom i czują wdzięczność wobec tych, którzy im pomogli? Co jest podstawą spajającą więzi międzyludzkie? Co wiąże jednostki i społeczeństwa?

Ponownie oddajmy głos Marcelowi Maussowi – już teraz nie z zapowiedzi, o czym będzie jego esej, lecz z wniosków, które sformułował na jego końcu:

„Wszystkie przez nas badane fakty są – niech nam będzie wolno użyć tego słowa – *całociowymi* faktami społecznymi [...]. Oznacza to, że uruchamiają one w pewnych wypadkach całość społeczeństwa i jego instytucji [...].

Wszystkie te zjawiska są zarazem prawne, gospodarcze, religijne, a nawet estetyczne, morfologiczne, itd. Są one związane z prawem – z prawem prywatnym i publicznym, z moralnością zorganizowaną i płynną; są one ściśle obowiązkowe lub po prostu chwalone i ganione, są zarazem polityczne i domowe, dotyczą klas społecznych, jak również klanów i rodzin. Wiążą się inne z religią – z religią w sensie ścisłym, z magią i animizmem oraz z płynną mentalnością religijną. Są one związane z gospodarką, albowiem idea wartości, użyteczności, bogactwa, interesu, zbytku, nabycia, gromadzenia, a także idea spożycia, a nawet idea czystego, często zbytkownego wydawania, są w nich wszechobecne, chociaż są tam rozumiane inaczej niż u nas dziś. Ponadto

instytucje te mają doniosły aspekt estetyczny – aspekt, od którego rozmyślnie abstrahowaliśmy w tym studium; ale [...] różnorodne przedmioty, które wytwarza się, używa, zdobi, gromadzi i przekazuje z lubością, wszystko, co otrzymuje się z radością i przedstawia z powodzeniem, same uczty, w których wszyscy uczestniczą – wszystko: żywność, przedmioty i usługi, nawet szacunek [...] – wszystko jest źródłem przeżyć estetycznych, a nie tylko tych, które należą do porządku moralności i interesu. [...] Wreszcie są to, jasno widzimy, zjawiska morfologiczne. Wszystko dzieje się w trakcie zgromadzeń [...], a przynajmniej w trakcie zastępujących je świąt. Wszystkie te święta wymagają istnienia stowarzyszeń, które trwać będą dłużej niż okres skupienia społecznego [...]. Ponadto potrzebne są drogi, a przynajmniej ścieżki, morza i jeziora, po których można spokojnie się poruszać. Potrzebne są przymierza plemienne, międzyplemienne czy międzynarodowe, *commercium* i *connubium*.

(Mauss, M., 2001 [1924]: 301-302).

W przytoczonych powyżej fragmentach eseju Marcela Maussa, mimo że od momentu jego powstania dzieli nas już niemal stulecie, znajdujemy w zasadzie wszystko, co można powiedzieć o wymianie daru. Dlatego warto dokładnie je przeanalizować i spróbować odpowiedzieć na następujące problemy:

ZAGADNIENIA

Co to jest całościowy fakt społeczny?

Z jakich elementów się składa?

Podaj przykład takiego faktu

2.1. Gwiazdkowy prezent dla Pani Tomaszowej Carlyle

Na Święta Bożego Narodzenia 1855 roku, angielski historyk Thomas Carlyle wraz z żoną Jane zostali zaproszeni do szkockiej posiadłości bogatego bankiera Thomasa Baringa, Barona Ashburton. Carlyle w tym czasie był już słynny, głęboko podziwiany i przyjmowany w tych arystokratycznych kręgach, które uważały się za otwarte na kulturę i nowatorskie idee. Lady Harriet Ashburton, uznawana za piękność i wzór elegancji, zajmowała się protegowaniem znanych pisarzy, którym jej mecenat niezwykle schlebiał, zajęła się Carlylem do tego stopnia, że uczony został całkowicie przez nią zauroczony. Lady Harriet bardzo zależało, by jej salon zawierał jakiegoś jednego słynnego intelektualistę, może dwóch. W swoim domu na Piccadilly przyjmowała już Thackeraya oraz znanego prawnika i członka parlamentu Bullera. Jednakże Carlyle był przekonany, że jej zainteresowanie miało bardziej prywatny, osobisty charakter i że nie było ono związane z prestiżem, jaki swoją obecnością mógł wnieść do domu Ashburtonów. Pani Carlyle nie była szczególnie oszołomiona Lady Harriet. Jak donoszą współcześni – nie była też szczególnie oszołomiona Tomaszem Carlylem. Było to małżeństwo zawarte z przyzwyczajenia i dla wygody, uznawane za niedobre i nieszczęśliwe.¹ Nic dziwnego zatem,

¹ W tym miejscu konieczne trzeba zaznaczyć, że opisywana historia krążąca w anglojęzycznym obiegu od kilkudziesięciu lat nabiera nowych znaczeń wraz z rozwojem badań nad życiem i twórczością Thomasa Carlyle. Pani Jane Carlyle była znakomicie wykształconą osobą; przekraczającą pod tym względem bardzo znacznie normę przewidzianą dla wykształcenia kobiet ze swojego środowiska w swoich czasach. Istnieją źródła, które określają ją jako kobietę genialną. Wydaje się, że była znakomitą partnerką dla swojego męża, który uchodził, i uchodzi, za tytana intelektu. Dziś jednak – w dużej mierze dzięki pracom The Carlyle Society, które wydało już 43 tomy listów Thomasa (w tym znaczna część korespondencji z żoną) wiemy, że udział Jane Welsh Carlyle w pracach jej męża był ogromny. Negatywny wizerunek Jane Carlyle, który może wynikać z przytoczonej historii niekoniecznie oddaje prawdę historyczną lecz raczej obiegowe poglądy i protekcjonalny stosunek arystokracji do ludzi (a szczególnie kobiet!) „niższego stanu”. Niemniej historia (nawet jeśli nie do końca wiernie oddająca rzeczywistą sytuację) jest na tyle właściwa do zilustrowania wrażliwych aspektów wymiany darów, że zdecydowałam się ją przytoczyć tak ja to robi John Davis (1992), który nie mógł znać publikacji Carlyle Society z 2015 r.

że to właśnie ona wykazała się dystansem i spostrzegawczością, bezlitośnie punktując rozliczne sposoby za pomocą których Lady Harriet podkreślała i podtrzymywała różnice społeczne między Ashburtonami i Carlyleami pomimo otwarcie okazywanego intelektualnego szacunku dla Thomasa. Na przykład, kiedy na Boże Narodzenie w roku 1853 służba odmówiła dekorowania choinki, Lady Harriet poprosiła Carlyłów, by to zrobili, co Pani Carlyle uznała za protekcjonalne. Natomiast Thomas był przekonany, że nie było w tej prośbie nic intencjonalnie obraźliwego. Podobnie zresztą uważał, że nie było nic obraźliwego w tym, że podróżowali do Szkocji prywatnym pociągiem Ashburtonów w oddzielnym przedziale, podczas gdy reszta towarzystwa znajdowała się w specjalnym luksusowym wagonie, w którym gospodarze zabawiali je bardziej wystawnie.

Ashburtonowie zwykli dawać swoim gościom prezenty gwiazdkowe. W 1851 roku Thomas otrzymał układankę (jigsaw puzzle), a Pani Carlyle szal czy może bransoletę – oba prezenty spotkały się z uznaniem obdarowanych. Jednakże w 1855 roku, kiedy Pani Carlyle odpakowała swój prezent, z determinacją i głośno oznajmiła, że została obrażona. Wstała, opuściła towarzystwo i udała się do swojej sypialni odmawiając ponownego dołączenia do gości aż do momentu kiedy Lady Harriet przeprosiła – co zrobiła, “ze łzami w oczach” przekonując, że nie miała najmniejszej intencji, by kogokolwiek urazić. Podarunkiem, który wywołał tak duże zamieszanie, była czarna jedwabna suknia. Powodem, dla którego Pani Carlyle “wpadła” w tak wielki stres i obrazę był fakt, że ówczesnie było przyjęte, iż czarna jedwabna suknia jest rutynowym prezentem od pracodawcy dla służby wyższego szczebla (np. ochmistrzyni – gospodyni domu). Bez wątpienia Lady Harriet kupowała dwie lub trzy takie suknie każdego roku – lub może zamawiała je u krawcowej – i darowywała je głównym kucharkom i gospodyniom w rozlicznych posiadłościach Ashburtonów. Niestety, tym razem popełniła błąd, darując podobną suknię wiecznie rozdrażnionej i przewrażliwionej Pani Carlyle.

Pierwszą rzeczą, na którą warto zwrócić uwagę w tej historii jest **charakter samego przedmiotu**. Układanka (jigsaw puzzle), którą Thomas Carlyle otrzymał w 1851 roku była wtedy nowością. Urządzenie do produkcji wykroju zostało właśnie skonstruowane, a sama nazwa

“jigsaw puzzle” upowszechniła się dopiero w latach siedemdziesiątych dziewiętnastego stulecia. Podobnie zresztą masowo produkowane ubrania (a takie najprawdopodobniej otrzymała Pani Carlyle), już gotowe, które można wybrać w sklepie, były nowością. Jednakże jigsaw puzzle było całkowicie nowym przedmiotem, który nie istniał przed wynalezieniem technologii, podczas gdy ubranie było produkowane przez maszyny, które zastąpiły bezpośrednią i spersonalizowaną pracę człowieka. Można to porównać do zakupu puszki z groszkiem czy też jakiegokolwiek innego sprocesowanego jedzenia. Zatem jeśli Lady Harriet rzeczywiście zakupiła suknię w sklepie, mamy do czynienia z konsekwencjami dwóch kompletnie różnych wytwórczych innowacji, które są inaczej oceniane społecznie. Wydaje się, że układanka jigsaw puzzle, mimo iż nie ma walorów zindywidualizowanego prezentu, od samego początku ma jednak charakter zabawki towarzyskiej: jej “rozwiązywanie” rzadko kiedy jest przyjemnością, której folgujemy samotnie. Czarna jedwabna suknia nie umożliwia rozwijania podobnych społecznych intymności – jest przedmiotem osobistym, nie można się nią dzielić z innymi. Ofiarowanie przemysłowo wyprodukowanego odzienia zamiast szytego na miarę, sugeruje, że w intencji dawcy mało się liczyło, czy będzie ono dobrze dopasowane czy nie. Najwyraźniej Lady Harriet nie była w najmniejszym stopniu zainteresowana tym, co Pani Carlyle myśli o elegancji i o wygodzie. Sądzić możemy, że charakter ofiarowanych przedmiotów wyraźnie wskazuje na rozróżnienie pomiędzy mężem i żoną. Choć wiemy z doniesień współczesnych, że żona Thomasa Carlyle nie była dla niego partnerką ani w sensie emocjonalnym, ani intelektualnym, możemy jednak przypuszczać, że było dla niej bolesne, gdy obca osoba dała do zrozumienia, że to dostrzega i odpowiednio okazała tę różnicę w praktyce.

Dodatkowo zwraca uwagę różnica klasowa. Lady Harriet była do obrzydliwości bogata, podczas gdy Carlyleowie byli przedstawicielami gwałtownie awansującej klasy średniej, z którymi Ashburtonowie nigdy by się nie poznali, gdyby nie zalety gigantycznego intelektu Thomasa, które powodowały, że był przyjmowany na salonach. Szlachta ziemska była w stanie (w ograniczony czasowo sposób) traktować ich na równi ze sobą – arystokraci pieniądza zawsze zagarniali moc promowania arystokratów intelektu – oczywiście pod warunkiem,

że byli oni w stanie wykonywać ostatnie prace (jak dekorowanie choinki), kiedy tylko zostali o to poproszeni. Lady Harriet była gotowa uwznioślić społecznie Intelkt – ale nie jego żonę. Pani Carlyle była jednak przekonana, że poprzez małżeństwo z wybitym człowiekiem ma prawo do tego samego statusu i tych samych przywilejów co on. Mimo, że nie mogła ścierpieć jego oczarowania kobietą, którą nazywał „swoją boginią” i podkreślała, że w swoim zaślepieniu nie widzi jej zniewag, to raczej jednak nie była po prostu zazdrosna. Wydaje się, że ona i Lady Harriet posiadały odmienne poglądy na małżeństwo: jedna uważała, że małżeństwo zakłada równość traktowania, druga nie była nawet w stanie wyobrazić sobie takiej możliwości.

Jigsaw puzzle i jedwabna suknia to stosunkowo nieskomplikowana para prezentów. Czemu jednak jeden z nich był właściwy, a drugi stał się przyczyną głębokiej obrazy? Aby to wytłumaczyć, musimy znacznie głębiej wniknąć w **znaczenia, które ludzie przypisują przedmiotom**. Obie darowane rzeczy powstały dzięki pracy zmechanizowanej. W pierwszym przypadku trzeba się zastanowić nad wartością, jaka przypisywana jest nowości technologicznej i nad tym, jak kreuje ona nowe obiekty (jigsaw puzzle). W drugim, nad tym jaki wpływ na ocenę przedmiotu ma bezosobowość produkcji czy też nieobecność zindywidualizowanej usługi. Następnie warto opisaną sytuację **umieścić w kontekście właściwej dla niej struktury klasowej**, w której arystokraci dawali swojej służbie wyższego szczebla zwyczajowe podarki – nie miały one nigdy charakteru osobistego, były raczej podkreśleniem dystansu społecznego. Prezent miał za zadanie utwierdzić obdarowanego w jego dotychczasowej pozycji społecznej. W tej niższej kategorii mieścił się też przedstawiciel społecznie mobilnej inteligenckiej klasy średniej – akceptowalny, bo zdefiniowany jako Geniusz. Mobilność ta jednakowoż powodowała sprzeczności i nieporozumienia, brak jasności kto definiuje warunki przynależności klasowej, kogo można włączyć do wyższej kategorii społecznej, a kogo z niej wyłączyć. W ramach tych problemów mieszczą się też różniące się od siebie rozumienia małżeństwa i małżeńskiej solidarności, które w omawianym przypadku okazują się szczególnie wrażliwe z powodu pełnej napięć relacji pomiędzy omawianą trójką bohaterów: Thomasem Carlyle, jego żoną Jane i Lady Harriet Ashburton.

Każdy, zdawałoby się jak najprostszy prezent, zawiera w sobie znaczenia, które odnoszą się do klasy, pozycji lub mobilności społecznej, stanu cywilnego, patronażu, zatrudnienia, procesu wytwórczego, zagadnień stylu oraz wiecznie zmieniających się zwyczajów i konwencji wymiany darów. Podobne ujęcie problemu zachowuje ważność w analizach wszelkich wymian daru zachodzących wszędzie – nie odnosi się jedynie do dziewiętnastowiecznej Anglii. Można wszak zobaczyć te same wzory związków wszędzie i we wszystkich społecznościach.

Wielu ekonomistów i antropologów ekonomicznych niechętnie zgodziłoby się z takim ujęciem problemu wymiany daru. Twierdzą oni, że w przemysłowych gospodarkach rynkowych dary mają mniejszą zawartość znaczeń niż w społecznościach przedprzemysłowych i przedrynkowych. Wiemy jednak z badań empirycznych (klasyka: badania Marcela Maussa na podstawie analizy *potlacz* północno amerykańskich Indian Franza Boasa), że dar jest zawsze faktem całościowym – wymianą, w której mieści się całość społecznych wizerunków osób, które w niej uczestniczą. Powszechna sugestia wynikająca ze współczesnych badań wskazuje, że nasze dzisiejsze wymiany daru są bardziej bezosobowe i nie odnoszą się do całości naszej społecznej tożsamości. Twierdzi się, że formy wymiany badane w przeszłości (*kula* Bronisława Malinowskiego czy *potlacz* Franza Boasa) są czymś całkowicie odmiennym od dzisiejszej wyprawy do sklepu po prezenty. Wydaje się jednak, że problem jest źle postawiony. Nie jest to kwestia zaniku - tego, czy dar obejmuje całość społecznej tożsamości czy nie, lecz raczej stopnia, w jakim tę tożsamość zawiera. Fakt pozostaje niezmienny: w większym lub mniejszym stopniu dar odbija całość społecznych znaczeń i relacji pomiędzy obdarowującymi się i stanowi to uniwersalną cechę wymiany.

Symboliczne, moralne, prawne czy rytualne znaczenia wymiany oraz ich zinstytucjonalizowane powiązania są zwykle wyraźnie ustrukturyzowane. Nie są arbitralne, niedbałe czy przypadkowe. Ta teza także wywołuje kontrowersje ponieważ w ogólnych ujęciach wymiany, rozwijanych na gruncie nauk nie-antropologicznych, jest ona zawsze postrzegana jako działanie racjonalne i nakierowane na zysk. Twierdzi się, że zawsze ma ona charakter rynkowy. W języku ekonomii neoklasykcyjnej instytucje takie jak *kula* i *potlacz*, a nawet Boże Narodzenie są

przejawami ułomności czy wady w ludzkim myśleniu. Są zjawiskami, które można spokojnie zignorować budując formalne modele ekonomicznego działania i jego konsekwencji. Niemniej wiemy, że ekonomie rzadko kiedy funkcjonują tak, jak to przewidują modele. Nie da się zignorować powszechnych działań człowieka, które mają znaczący wymiar gospodarczy. Po drugie, „ignorowane ułomności” takie jak instytucje, oceny moralne przedmiotów i zapośredniczonych przez nie relacji międzyludzkich oraz symboliczne porządki, za pomocą których ludzie nadają sens swoim działaniom, nigdy nie są przypadkowe ani arbitralne, lecz zawsze ustrukturyzowane i spójne – i, co może najważniejsze, mają istotne konsekwencje.

Historia bożonarodzeniowych podarków przytoczona powyżej i wiele innych podobnych historii, które znamy wszyscy, nakierowują nas na taką analizę wymiany, która kładzie nacisk na moralne i symboliczne porządki tworzone przez ludzi i na znaczenia, którymi przepełniają oni swoje działania. Konsekwencje aktów wymiany, działania zasady wzajemności nie są ujmowane i nie mieszczą się w opisywanych prawidłowościach ekonomicznych lecz w społecznych strukturach władzy (dominacji i podległości), w symbolu, konwencji, etykietce, rytuale, roli i statusie. Choć wielu uznanych antropologów ekonomicznych będzie upierało się, że modele rynkowe adekwatnie opisują działanie gospodarek społeczeństw przemysłowych, a do interpretacji innych gospodarek potrzebujemy odmiennych modeli (ponieważ opierają się na innych zasadach), to nie będziemy wspierać tego założenia. Nasze interpretacje kierują się w inną stronę – w stronę tego, co rzeczywiste, a nie wykonywane. Trzeba się skupiać na znaczeniu i symbolu, na społecznych konstrukcjach rozumienia świata, na znaczeniach przypisywanych przedmiotom i działaniom – wszystko inne nie jest rzeczywiste. Jako ludzie żyjemy umysłowo czy mentalnie w odmiennych światach – urodziliśmy się w odmiennych tradycjach, różni nas wiek, płeć, kolor skóry i status socjo-ekonomiczny. Warto skupić się nad analizą tej mentalnej odmienności. Inaczej nie wyjaśnimy dlaczego niektórzy z nas otrzymują jigsaw puzzle do zabawy, a inni jedwabną suknię i czemu jedni nie mają dachu nad głową, a drudzy cierpią podróżując w zwykłym, a nie luksusowym wagonie.

ZAGADNIENIA

Jakie znaczenia mają przedmioty/podarunki w przytoczonej historii?

Jak zmieniają się znaczenia przedmiotów w zależności od społecznego usytuowania dawcy i obdarowanego?

Dlaczego można obrazić kogoś prezentem („darem”)?

Badania nad wzajemnością

Jak było już powiedziane, relacje międzyludzkie wiążą się z nieustającymi aktami wymiany wzajemnych przysług i usług, przedmiotów, pieniędzy, żywności, informacji i emocjonalnego wsparcia. Przynosi to efekt w postaci budowy więzi opartych na wdzięczności i wierności, a w przypadku okazania niewdzięczności prowadzi do osłabienia więzi i ostatecznie zerwania relacji. Związki wzajemności nie funkcjonują w próżni – rozgrywają się w czasie i przestrzeni. To znaczy, że kształtuje je to kiedy i gdzie się odbywają. Ludzie adaptują się w ciągu życia do warunków czy kontekstu, jaki ich działaniom narzuca historia i miejsce, w którym żyją. Znaczenie miejsca nie ogranicza się jedynie do wymiaru przestrzennego, do geograficznej lokalizacji, w której ktoś się znajduje, ale także wiąże się z jego czy jej miejscem społecznym, ulokowaniem w hierarchiach społecznych. Bycie dawcą lub biorcą w relacjach wymiany wpływa na budowę oraz cementuje hierarchie społeczne. Biorcy będą się lokowali w nich niżej, a dawcy wyżej. W hierarchiach społecznych będą też występować tak zwani „hierarchicznie” czy też „konceptualnie” równi, czyli osoby działające wedle zasady wzajemności zrównoważonej (zbalansowanej). Tacy uczestnicy wymiany szczególnie dbają o jej ekwiwalentność. Dzięki temu tworzą poziome relacje społeczne: bez dominacji i podległości, bez zadłużenia i oczekiwania na odwzajemnienie. Tego typu horyzontalne związki są właściwe dla grup przyjacielskich,

koleżeńskich, zawodowych, dla ludzi chcących podzielać wspólne miejsce społeczne.

Na podstawie empirycznego materiału z własnych badań terenowych zostanie poniżej przedstawione, jak historia i przeszłe doświadczenia uczestników wymiany oraz charakter miejsca, w którym żyją, wpływają na ich praktyki społeczne oraz na strategie jakie adaptują, by dominować lub pozostawać na równi z innymi.

3.1. Wpływ przeszłości na współczesne ekonomiczne wzory wymiany mieszkańców gminy wiejskiej w Polsce

Historyczne losy terenów, na których znajduje się badana gmina, są istotnym kontekstem dla obecnych zachowań ekonomicznych jej mieszkańców. Podobnie jak i w wielu innych częściach kraju, tak i tu nieustające niedobory w sferze materialnej wywołane rabunkową eksploatacją, dokonywaną przez zmieniające się obce władze, zniszczenia wojenne i kryzysy, przyczyniły się do powstania specyficznej kultury przetrwania. Wobec wrogości instytucji administracyjnych, przez stulecia kształtował się i wzmacniał swoisty etos radzenia sobie z rzeczywistością poprzez budowę networków nieformalnej wymiany. Operowały one często na granicy prawa lub całkowicie poza prawem. Działaniom tym nie towarzyszył negatywny osąd moralny. Wręcz przeciwnie – wszelkie oficjalne systemy i instytucje związane z państwem uważane były za symbol zniewolenia i obcej władzy, a ich oszukiwanie czy okradanie stawało się niemal aktem patriotyzmu. W ten sposób rozwinął się cały system nieformalnych relacji, które przejęły na siebie funkcje, jakie w normalnych warunkach powinny spełniać instytucje publiczne. Ponieważ niewiele można było osiągnąć normalną oficjalną drogą, rozwinęła się „kultura załatwiania“ ważnych i mniej ważnych spraw poprzez kultywowanie kontaktów z ludźmi, którzy mieli formalny lub nieformalny dostęp do dóbr i decydentów. Często takie powiązania były podstawą „być albo nie być“ całej rodziny lub grupy lokalnej. Było to przez tak długi czas podstawowym sposobem budowy kapitału społecznego, że pozostawiło w mentalności ludzi ślad, który jest wyraźny i dzisiaj. Nadal wielu uważa, że niczego nie da się osiągnąć bez prywatnej

znajomości z odpowiednimi ludźmi, a w braku takiej – bez ich korumpowania.

Doświadczenia przeszłości wpłynęły na ukształtowanie bardzo trwałego modelu przetrwania w niesprzyjających warunkach zewnętrznych. Opiera się on głównie na różnorodnym wykorzystaniu wymiany daru, tj. tworzeniu relacji opartych na wzajemności. Charakteryzuje się on przykładaniem dużej wagi do samowystarczalności, gdzie pokrewieństwo i powinowactwo stanowi podstawową strukturę chroniącą przed ryzykiem. Stosunki z sąsiadami są mniej zażyłe niż te z rodziną, lecz w sytuacji braku oparcia w oficjalnych instytucjach mających służyć pomocą stanowią one główną arenę zrównoważonej wzajemności w wymianie. Relacje społeczne wychodzące poza te dwa podstawowe kręgi (rodzinne i sąsiedzkie) mają często charakter instrumentalny. Stosunek do państwa i jego instytucji przybiera stosunkowo często formę wzajemności negatywnej, określanej jako postawa roszczeniowa. Zuraca uwagę, że kobiety wykazują znaczną aktywność w reprodukowaniu i podtrzymywaniu takiego modelu radzenia sobie z niedoborami i przeciwnościami. Trwa on w ludzkiej pamięci i natychmiast uaktywnia się w sytuacji kryzysu.

3.2. Heterogeniczność społeczności lokalnej

We współczesnej teorii i metodologii badań antropologicznych pogląd, że uświadomienie sobie przed-empirycznych założeń, czy po prostu uprzedzeń, jest bardzo istotnym elementem procesu badawczego, nabrał już charakteru aksjomatycznego, a znaczenie subiektywności i introspekcji dla teorii kultury jest powszechnie podkreślane. Mimo tego, rzeczywiste doświadczenie dysonansu - pomiędzy tym, co wynika z obserwacji i uczestniczenia w lokalnych praktykach a własnymi przed-koncepcjami wynikającymi z wychowania i edukacji - ma charakter iluminacji. Tak było w przypadku prezentowanych tu badań. Dominującą cechą mojego pobytu w badanej gminie, szczególnie na początku badań, była ciągła konfrontacja danych, jakich dostarczało obserwowane życie codzienne, z własnymi wartościami i przekonaniem. Jednym z nich było nie do końca świadome założenie o homogeniczności badanej społeczności, wynikające w dużej mierze z antropologicznej

tradycji badań kultur wiejskich jako „wspólnot“, a więc struktur mało lub w ogóle nie zróżnicowanych. Szczególnie zatem zaskakujące, lecz i niezwykle pouczające, było „odkrycie” poważnego i niemal nieustannego wysiłku tamtejszych ludzi, aby budować, podkreślać, niwelować lub czasowo zawieszać różnice pomiędzy sobą, które obnażało silne zróżnicowanie wewnętrzne lokalnej społeczności. Próba odpowiedzi na pytanie, dlaczego zarówno owo zróżnicowanie jak i wysiłki nadające mu dynamikę nie narzucają się powierzchownej obserwacji może prowadzić do interesujących wniosków na temat wpływu, jaki lokalna konfiguracja norm i wartości, która określa funkcjonowanie jednostek i zbiorowości, wywiera na formy ich zachowań ekonomicznych.

3.3. Przyczyny homogenizacji społeczności wiejskich w badaniach społecznych

Dla wielu ludzi wychowanych w mieście, antropologów nie wyłącza-
jąc, wszyscy, którzy nie mieszkają w mieście są po prostu „ludźmi
ze wsi”, a ich główną cechą jest wzajemne podobieństwo. Wydaje
się, że jest co najmniej kilka tego przyczyn. Poza tymi oczywistymi,
widzialnymi gołym okiem, związanymi z brakiem wyraźnych różnic
w poziomie życia materialnego, istnieje szereg innych, już mniej oczy-
wistych. Ich korzenie sięgają co najmniej do koncepcji „szlachetnego
dzikusa“ Jana Jakuba Rousseau i do romantycznej wizji kultury lu-
dowej. To w tych poglądach znajdują się podstawy wielu dzisiejszych
ukrytych założeń dotyczących społeczności małych czy wiejskich,
które często jeszcze postrzega się jako swoiście izolowane, przecho-
wujące wartości „tradycyjne“ i opierające się na bezpośrednich kon-
taktach, czyli jako wspólnoty w klasycznym tönnesowskim znaczeniu
tego pojęcia. Ze strukturą społeczną takich wspólnot łączy się często
specyficzne systemy wartości, które stanowią podstawę konsensusu
i które definiują tę właśnie wspólnotę. W wyniku takiego ujęcia wiej-
ska społeczność staje się implicite wspólnotą równych. Pozostaje nią
tak długo, jak długo jej struktura nie wykazuje większego skompli-
kowania. Co więcej, zakłada się, że wszelkie zmiany - związane czy
to z modernizacją, czy migracjami - prowadzą do załamania wspólnoty
i erozji charakteryzujących je systemów wartości, które w nowym

kontekście przestają być efektywne. Trwałość tego typu założeń wydaje się nieosłabiona, mimo że już na początku lat pięćdziesiątych XX w., w jednej z pierwszych terenowych etnografii społeczności europejskiej Julian Pitt-Rivers zademonstrował i przeanalizował złożoną strukturę klasową społeczności wiejskiej.

Tradycyjny dla badań społecznych sposób patrzenia na społeczności wiejskie jako na tego typu wspólnoty jest też wzmocniony założeniem o ich egalitaryzmie. Przekonanie to ma równie stare tradycje: z jednej strony „społeczeństwo egalitarne” to dziedzictwo marksowskiego społecznego ewolucjonizmu, który zakładał je u początków organizacji społecznej i postulował jego istnienie na jej końcu. Co więcej społeczności chłopskie (czy robotnicze) nie miały i nie mogły mieć żadnej struktury klasowej, ponieważ nie różnicowało ich to, co klasy wyróżnia - pozycja w procesie produkcji i stosunek do środków produkcji (upraszczając i skracając: własność). Można powiedzieć, że badanie złożoności struktury społecznej społeczności wiejskich w ramach takiego podejścia stało się teoretycznie niemożliwe, a skonstruowany w ten sposób obraz homogenicznej wspólnoty wiejskiej został szczególnie utrwalony w propagandzie czasów socjalistycznych.

„Egalitaryzm chłopski”, którego przykłady spotykamy tak często w naukach społecznych, wydaje się być podobnym (do „społeczeństwa egalitarnego”) tworem – tym razem historyków i etnografów. Uświadomienie sobie tego wystawia na krytyczną próbę poważną część znanego nam dorobku – szczególnie tego pochodzącego z etnografii polskiej, ale też i antropologii zachodniej. Etnografia polska, zapoczątkowana na początku dziewiętnastego stulecia, zawsze (choć czasem niejawnie) znajdowała się u podstaw narodowych dyskusji na temat tożsamości narodowej i narodowych symboli. Większość dorobku etnografii polskiej okresu przed II wojną światową „[...] ilustruje zakorzenienie etnografii polskiej w polityce społeczeństwa narodowego.” (Jakubowska, 1993: 146-147). Korzenie polskiej literatury antropologicznej sięgają rodzimych trudności politycznych, a nie - jak znaczna część literatury zachodnioeuropejskiej - procesów kolonizacji świata pozaeuropejskiego. Warto jednak podkreślić, że u podłoża XIX-wiecznej etnografii polskiej leżał projekt zbieżny z tym, który był promowany przez zachodnie badania antropologiczne. W obu „różnica” była lokowana w sferze

natury lub po prostu „wrodzona”, choć w przypadku badań zachodnich do argumentacji używano perspektywy międzykulturowej (lub międzyspołecznej), zaś w badaniach polskich perspektywy wewnątrz-kulturowej (lub wewnątrzspołecznej). Tu właśnie lokuje się kolejny kontrast: w literaturze polskiej „różnica” nie zawiera się w naukowym pojęciu rasy, lecz w pojęciu rodzimego chłopca. W ten właśnie sposób z „chłopca” uczyniono „innego”, który – należy dodać - był postrzegany jako jednocześnie mężczyzna i osoba aseksualna.

Szczególnie ten ostatni fakt wskazuje na to, że częsta „homogenizacja” społeczności wiejskich w badaniach, powoduje swoistą ślepotę analityczną na wiele kategorii, które tę społeczność różnicują. Warto podkreślenia jest zwłaszcza to, że dziedzictwo myślenia o przedstawicielach społeczności wiejskich, wywodzące się od pojęcia *noble savage* i wzmocnione przez tradycję romantyczną, prowadzi do braku wrażliwości na różnice występujące w sferze aksjologicznej – zakłada się, że wszyscy członkowie wspólnoty podzielają jeden system wartości (świadomość kolektywna). Dominujące podejście ewolucyjno ekonomiczne skupia się na podobieństwie warunków życia w sferze materialnej, co prowadzi do wniosku, że brak jest w nich zróżnicowania klasowego. Różnice wynikające z pochodzenia, wieku, płci, wykształcenia, jeśli nie są w ogóle ignorowane, to przyczyniają się do produkcji kolejnych „konstruktów”, np. „kobiety wiejskiej” czy „chłopki”, które przekształcają się w zesencjalizowane reprezentacje. Prowadzi to nie tylko do swoistego spłaszczenia różnorodności ludzkich doświadczeń w sferze ekonomiczno społecznej, występujących ze względu na wiek, płeć, wykształcenie, lecz także uniemożliwia opis i analizę różnic w posiadanym kapitale kulturowym i społecznym, które leżą u podłoża konkurencyjnych motywacji a prowadzą do nierówności w zasobach i dostępie do dóbr materialnych i symbolicznych, które mają kluczowy wpływ na uczestnictwo w wymianie.

Konsekwencją powyższej analizy jest położenie akcentu na „moment subiektywny”, tj. koncentracja na „osobie” i jej subiektywności – jedynym podmiocie zdolnym do przemawiania za siebie – co wydaje się jak najbardziej zasadne nie tylko z metodologicznego punktu widzenia, ale i ontologicznego, a stąd i teoretycznego. Niesie to ze sobą pewne niebezpieczeństwa. Przede wszystkim to, że krytycyzm traktujący

spójność grup jako jedynie efekt konstrukcji narracyjnej ma tendencje do twierdzenia tego samego w odniesieniu do spójności tożsamości jednostkowej. W przewyżczeniu tej trudności pomaga rozróżnienie pomiędzy dwoma wymiarami, jakie zawsze charakteryzują wypowiedzi osób badanych i jakie są wyraźnie obecne w narracjach zebranych wśród kobiet badanej gminy. Pierwszy wymiar jest przekazem całości doświadczeń życia osoby (*life history*), jest naturalistyczny i realistyczny i kieruje naszą uwagę na zmianę diachroniczną. Drugi to (*life story*) takie przedstawianie wybranych wydarzeń z przeszłości, by znikł ich przypadkowy charakter i w ten sposób działania narratora prezentowały się jako sprawcze. Ten właśnie wymiar eksponuje to, w jaki sposób kobiety używają skryptów kulturowych oraz zabiegów narracyjnych, by nadać swemu doświadczeniu znaczenie i celowość. Śledząc kobiece sieci wymiany bardzo często natykałam się na tę samą historię, która była mi opowiadana różnie przez różne kobiety. Choć początkowo wprowadzało to zamieszanie, z czasem stało się też i odkrywcze: spowodowało, że analityczne skupienie na opowiadaniu prawdy zostało uzupełnione o świadomość znaczenia prawdy opowiadania.

Świadomość tej różnicy w sposobach narracji, szczególnie dla antropologa biorącego pod uwagę rolę płci kulturowej (*gender*) w analizie danych z badań, oznacza koniecznie równoczesne zainteresowanie nie tylko okolicznościami życia opowiadających te historie, lecz także znaczeniem kulturowych, społecznych, politycznych i ekonomicznych implikacji różnicy płci (*gender difference*) dla członków badanej społeczności. Oznacza to także bycie świadomym, że w każdym społeczeństwie istnieją regulacje, które dominują sposób wytwarzania sprawczości (agencji) i że takie regulacje były też zawarte w relacjach pomiędzy mną a badanymi ludźmi.

Zarówno z zebranych wypowiedzi jak i z obserwacji i uczestnictwa w lokalnych wymianach wyłania się podstawowe tło dynamicznie strukturyzujące formy działalności ekonomicznej, które powoduje, że wymiana daru odbywa się zawsze w ramach szczególnej kruchej równowagi relacji społecznych, relacji władzy, które są starannie maskowane przez rytuały paternalizmu i szacunku. Zarówno w wypowiedziach dotyczących wymiany darów, jak i w praktyce wymiany, ludzie negocjowali, kreowali, rekonstruowali czy (rzadziej) deprecjonowali

swoje pozycje społeczne. Trudno jasno określić w jakiej proporcji obecna lokalizacja społeczna zależy od przeszłości (np. pochodzenia czy prestiżu rodziny), a w jakiej od teraźniejszości (np. wieku, wykształcenia, zawodu, stanu cywilnego i materialnego). Wszystkie te czynniki wpływają jednak na kształtowanie lokalnych zróżnicowań i wszystkie muszą być brane pod uwagę jako obowiązkowe parametry każdej etnografii. Dlatego opis i analiza relacji „daru” – związków opartych na wzajemności tak fundamentalnej dla budowania kapitału społecznego, a przez to zaufania i spójności społecznej – musi brać pod uwagę zarówno te prekonfiguracje rzeczywistości lokalnej, które zakorzenione są w przeszłości, jak i te, które są efektem jej teraźniejszości.

W związku z powyższym należy przedstawić konsekwencje, jakie ma przeszłość dla praktyki wymiany daru oraz wpływ owej przeszłości na oceny tych praktyk.

3.4. Wewnętrzne zróżnicowanie mieszkańców badanej gminy - pochodzenie

Pierwszym istotnym czynnikiem różnicującym wewnątrznie mieszkańców gminy – podobnie zresztą jak i całego regionu Podlasia – jest zakorzeniony w dość dalekiej przeszłości podział na szlachtę i chłopów (włościan). Fakt ten nie narzuca się powierzchownej obserwacji i wydaje się nie mieć większego wpływu na bieżące życie społeczne. Stanowi jednak podwalinę różnicy symbolicznej, która domaga się uwagi. Jest także podstawą historycznie świeższych różnic, które są efektywne nie tylko na planie symbolicznym. Te ostatnie, związane szczególnie z okresem przed I wojną światową, powstają wraz pojawieniem się „trzeciej warstwy” w obrębie społeczności lokalnej, to znaczy najemnych robotników rolnych bez własności ziemskiej, którzy zatrudnieni byli w miejscowych dobrach (zwanym lokalnie „dworusami”, gdzie indziej „fornalami”). Różnice te przetrwały po dzień dzisiejszy. Szczególnie konserwujący wpływ na trwałość tego podziału miał okres PRL, kiedy to właśnie spośród bezrolnych „dworusów” rekrutowali się aktywni poplecznicy nowego ustroju, a potem założyciele spółdzielni rolniczej (zwani lokalnie „kołchoźnikami”, „pegerowcami” lub „spółdzielczakami”).

Spotykając się wielokrotnie z wypowiedziami, w których pojawiały się te kategorie, szybko przestałam traktować je w terminach przeżytku czy też czystej retoryki. Choć określenia takie jak „szlachta podlaska”, „szlachcice“ czy „na szlachcie“, występowały często w różnych wariantach ironicznych, określały jednak czyjś faktyczny status. Zwykle jednak, gdy otwarcie pytałam o znaczenie tych podziałów, wiele osób podejmowało wysiłki, by przekonać mnie, że stare historie o szlachcie i chłopach nie mają już obecnie większego znaczenia.

Praktyka dowodziła czegoś przeciwnego. Często zdarzało mi się słyszeć określenie „my na szlachcie” nie robimy tego czy tamtego (Barbara). Albo inaczej: „my zapraszamy na wesele czy pogrzeb całą wieś”, podczas gdy gdzie indziej mówili mi: „my nie spraszamy dużo osób na pogrzeb. Duże imprezy są nieprzyzwoite – ludzie się upijają i śpiewają »Sto lat«. Tak to robią tam – we wsiach szlacheckich” (Maria).

Różnica pomiędzy tymi trzema grupami (chłopi, szlachta, „kołchoźnicy“) wyraźnie funkcjonuje w lokalnej świadomości i ciągle ujawnia się we wzajemnych opiniach i postawach. Jej obecność zaznacza się trwale w kilku sferach. Najwyraźniej występuje w sferze symbolicznej. Po drugie, daje się zaobserwować w sferze społecznej i obyczajowej. W końcu, widoczna jest do pewnego stopnia również w sferze materialnej.

W sferze materialnej różnica zaznacza się najsłabiej. Być może była ona bardziej widoczna w przeszłości. Wielu moich rozmówców twierdziło bowiem, że gospodarstwa chłopskie były lepiej prowadzone, a włościanki uchodziły za bardziej gospodarne i skrzętniejsze gospodynie. Trudno dziś zweryfikować ile w tych informacjach faktów, a ile stereotypów. Najwyraźniejszym przejawem różnicy jest zachowany po dziś dzień we wsiach szlacheckich zwyczaj fundowania kapliczek. Ich mnogość od razu rzuca się w oczy przy wjeździe do wsi szlacheckiej – jest tak w kilku szlacheckich wsiach badanej gminy.

W sferze symbolicznej różnica ta zaznacza się w sposobach wypowiedziania się: „my-oni“ oraz „tu i tam“; na częstym porównywaniu i wartościowaniu. Szczególnie właśnie sfera wartości dostarcza przykładów różnic w świadomości. Także sposoby odnoszenia się do siebie stanowią bardzo wyraźny akcent ciągłego rozróżniania. We wsiach szlacheckich, jeśli ludzie nie zwracają się do siebie po imieniu,

powszechnie jest zwracanie się do siebie na „pan“ i „pani“, a zawsze mówi się tak o osobach nieobecnych, podczas gdy we wsiach włościańskich ludzie używają trzeciej osoby, przydomka lub mówią o innych używając tylko nazwiska.

Oto fragment wybrany z długiego wywiadu terenowego, który odnosi się do opisywanych zjawisk:

[Barbara – pochodząca ze wsi szlacheckiej, wyszła z męża za „włościanina” i mieszka we wsi chłopskiej]: „To są uwarunkowania z przeszłości. Od dziada to idzie. Jest to podkreślane z całą mocą - my na szlachcie mówimy pan, pani. Mnóstwo tu na wsi krąży „pseud”: przydomek albo od imienia dziadka idzie przezwisko. Nikt tu na wsi się nie zwróci do siebie po nazwisku. Naprawdę dobry gospodarz za dobre gospodarstwo dostał przydomek „farmer” i to było traktowane jako ironia. U nas jak na kogoś powiedzieli Tomasiakowie (od imienia dziadka), to to było bez szacunku. Raczej mówią: pan Bogucki, pani Wyaszomierska, po nazwisku. Biorą [włościanie] nazwy od wyglądu, od ubrania. Mnie do rady gminy nie chcieli przyjąć, bo ja jestem nietutejsza. Na wójta wąpili, bo on nietutejszy. Za niektóre przydomki obrażają się, choć one są bardzo stare“.

Barbara, autorka cytowanej wypowiedzi, pochodzi ze wsi szlacheckiej, jest nauczycielką, która wyszła za męża za potomka włościan i zamieszkała w jego wsi. Kiedy rejestrowałam jej wypowiedź, mieszkała już w tej wsi ponad 10 lat, a jednak ciągle o swoim miejscu zamieszkania mówi „tu na wsi“, podczas gdy o swojej wsi mówi „u nas“. Jej bardziej lub mniej świadomy dyskomfort spowodowany przeniesieniem się do „mniej prestiżowej“ przestrzeni społecznej powoduje, że jest wyjątkowo wrażliwa na różne niuanse omawianych różnic.

[Pytanie: Pani jest z Wólki rodem?] „Nie... Ja jestem troszkę z innej wsi [wyraźnie głos zawiesza, wartościuje]. Niedaleko stąd, z Kuligów. Tutaj są inne, a u nas z kolei inne [zwyczajaj]. Ja tu się na początku zetknęłam z pewnymi takimi sprawami, które mnie wręcz burzyły. Tutaj, w tym domu, w tej rodzinie, inaczej

pewne rzeczy się... to znaczy mnie nawet burzą. U nas nie było w domu takich spotkań. Na przykład teraz u teściowej będą imieniny. Zjeżdża się cała rodzina. (...) I u nas nie ma takiego sentymentu - do spotkań takich, do tych imienin, do tych PAMIĘCI o rocznicach takich. To tutaj pamiętają o tym. I dlatego dla mnie TAKI WIELKI ZJAZD, takie zamieszanie, taka kupa ludzi, mówiąc między nami - u mnie w domu tak nie było. Ale tutaj tak, tu się pamięta o tym (...) No ja tego nie akceptuję, nie byłam wychowana w tym duchu“.

Wypowiedzi Barbary nie są jedynie przejawem indywidualnej frustracji wywołanej koniecznością życia w nie do końca akceptowanym środowisku. Podkreślając różnice w formach socjalizowania się, spędzania czasu wolnego, dotyka ona bowiem jednej z podstaw kształtujących odrębność stereotypu „szlacheckości“ i „chłopskości“: większej współzależności grupy sąsiedzkiej i rodzinno krewniaczej we wsiach chłopskich i indywidualizmu i niezależności mieszkańców wsi szlacheckich. Różnice te bezpośrednio kształtują formy wymiany omawianych społeczności, konserwują strategię budowy kapitału społecznego i konserwują lokalne podziały.

Inną kwestią jest utrzymujące się przekonanie (jeśli nie fakt) o tradycyjalizmie „chłopów“ – trwaniu konserwatywnego podziału pracy i ról na męskie i żeńskie oraz większej we wsiach chłopskich kontroli społecznej:

[Barbara]: „A na wsi, tutaj na wsi (śmieje się), a jeszcze w środowisku tym właśnie - to tutaj koledzy, czy nawet tacy typowi rolnicy, to oni dzielą na męskie i damskie. Babskie i chłopskie zajęcia. Tak, że jak mąż wiesz pranie na zewnątrz, to oni: co ty masz dwie baby czy trzy baby - bo moje małe dziewczynki to też baby są - a ty wieszasz za pranie? Albo: to ty tutaj przy garach stoisz? Toć to babskie zajęcia!“

I jeszcze:

„Ja się źle czuję, jak ludzie się gapią. One wszystkie widzą się co dzień, widzą się w sklepie. Ja natomiast pojawiaam się raz

na jakiś czas na tej „widowni”, jeżeli tak to można nazwać, i widzę to całe skupienie na sobie. Ktoś mnie obserwuje, jak w klasie jestem obserwowana to jest zupełnie co innego, a tutaj widzę takie coś. Ja to nie lubię, jak na przykład w czasie procesji te kobiety zapamiętują. Już nie patrzą, ale zapamiętują: w jakich sukienkach kto przychodzi. A czy już pojawiła się nowa?”

Jak zauważa Norman Davies: „[...] zbiorowa świadomość szczególnej tożsamości szlachty przetrwała wszelkie możliwe katastrofy. Jeszcze w latach pięćdziesiątych socjologowie znajdowali na Mazowszu rolników z pegeerów, którzy pogardzali „wieśniakami” z sąsiedztwa, inaczej się ubierali, inaczej mówili i przestrzegali skomplikowanego rytuału narzeczeństwa, który miał uchronić ich dzieci przed mieszanymi małżeństwami”. (Davies, 1999:628)

Wypowiedź Daviesa odnosi się do sytuacji sprzed kilku dziesięcioleci i podkreśla znaczenie tożsamości szlacheckiej. Warto jednak zaakcentować nie tylko to, że tożsamość ta obecna jest i współcześnie (o czym świadczy wypowiedź Barbary), lecz także obecność i trwałość jej koniecznego dopełnienia – świadomości czy tożsamości „włościańskiej”. Wynika to bezpośrednio z wypowiedzi Marianny (lat 64), pochodzącej z chłopskiej (włościańskiej) wsi - Budy:

„Jak ksiądz sprzedawał 14 hektarów, to ludzie brali na różne sposoby i pożyczki, żeby dokupić kawałek, żeby tego chleba dodać. A kto się spodziewał, że do takich czasów dojdzie? [nawiązuje do niskiej obecnie ceny ziemi]. Bo to najpierw była ziemia klasztoru, a potem to zostało na parafię. To jakieś unicy byli. U nas majątku [w sensie: ziemi dworskiej] nie było. Włościanie. Każdy miał swoje własne. W następnej wsi, w Łatkach, to tak. Tak, nie bardzo było kontaktu z tymi z majątku, a potem z gospodarstwa. Oni mieli pretensje, bo ludzie ich nazywali. Pegerowce ich nazywali, to takie coś było. Tak, we wsiach szlacheckich to jeden drugiego się trzymał. Oni już się tam i nie żenili (w sensie: szlachta z włościanami). A potem to już wszystko poszło - i już się żenili, choć jeden do drugiego mieli pretensje, żale“.

Nawet tak krótki cytat zawiera wiele istotnych dla analizowanego tu tematu treści. Warto zwrócić uwagę na typowe dla starszych ludzi (jak wynika z wielu innych rozmów) kładzenie nacisku na ziemię i jej wartość wyrażaną nie w terminach monetarnych tylko egzystencjalnych. „Dodawanie ziemi“ nie jest zwiększaniem własności czy majątku, lecz przede wszystkim jest „dodawaniem chleba“ (czyli zwiększaniem możliwości przeżycia i reprodukcji rodziny). Stąd też krytyczne rozczarowanie obecną sytuacją, w której ziemia traci kluczowe znaczenie jako podstawa materialnego i moralnego bytu rodziny, a „gospodarowanie się nie opłaca“. Drugi znaczący element wypowiedzi dotyczy kwestii różnicy – i to nie tylko tej pomiędzy włościanami a szlachtą, lecz także i tej budowanej wobec trzeciej grupy obecnej w społeczności lokalnej: najemnych robotników rolnych („pegerowce“). We wspomnianej przez Mariannę wsi Łatki znajdował się folwark należący do lokalnego majątku, specjalizujący się w hodowli ryb. Do dnia dzisiejszego zachowały się tam pozostałości stawów rybnych. „Ci z majątku“ to bezrolni robotnicy folwarczni, którzy zamienili się po kolektywizacji w „tych z gospodarstwa“. Stanowili oni najbliższe sąsiedztwo włościan z Budów i Marianna odwołała się do własnych wspomnień.

Znaczenie różnic związanych z pochodzeniem społecznym odgrywa istotną rolę w budowaniu kapitału społecznego, a w szczególności kompozycji i funkcjonowaniu sieci wymian, choć początkowo temat pochodzenia nie pojawiał się zbyt często w prowadzonych rozmowach. Był on raczej wpisany w sytuacje społeczne i dopiero na etapie analizy, po wielokrotnym przeczytaniu zebranego materiału, objawił się jako ważny wątek. Szczególnie w sytuacjach konfliktu (np. kłótnia, nadwreżenie czy złamanie lokalnych norm obyczajowych) kwestia pochodzenia stawała się częstym fundamentem wypowiedzi normatywnych. Nieadekwatne zachowania antagonistów były tłumaczone tym, że tak robią „szlachcice“ albo, że tak zachowują się „dworusy“ czy „kołchoźniki“. Niekoniecznie osoba, której zachowanie było negatywnie oceniane musiała rzeczywiście wywodzić się z inkryminowanej grupy. Terminy te stały się z czasem symbolami zachowań i tak na przykład „szlachcicem“ zostawała każda osoba, która wykazywała się niezależnością, swoistym kompleksem „honoru“, który polega

głównie na unikaniu za wszelką cenę jakichkolwiek zobowiązań. Konsekwentnie na epitet bycia „dworusem“, a jeszcze częściej „dworusicą“ zasłużyć sobie mogła każda osoba, która wykazała się niewdzięcznością, brakiem wrażliwości i ogólnie przyjętej kultury osobistej. Wydaje się, że w zawartości znaczeniowej obu pojęć szczególnie podstawowe są treści związane z wymianą, wzajemnością i nawiązywaniem za ich pomocą długotrwałych więzi. Dla „szlachcica“ posiadać zobowiązanie, to jednocześnie tracić część autonomii, godzić się na trwającą krócej lub dłużej zależność od osoby, od której dar został przyjęty czy u której został zaciągnięty dług. Taka nadmierna dbałość o zachowanie niezależności staje się przyczyną negatywnego, często ironicznego, zabarwienia, jakie termin ten posiada. Ludzie nie lubią, gdy odpłaca się ich przysługi czy dary odwzajemnia natychmiast lub gdy czyni się to z nawiązką. Pierwsze niweczy możliwość trwania relacji w czasie (związek przestaje obowiązywać po odwzajemnieniu i w ten sposób kapitał społeczny nie powiększa się). Drugie (nadmierne odwzajemnienie) wytwarza natomiast relację hierarchiczną i ustawia pierwotnego dawcę w podporządkowanej pozycji.

Powyższa analiza wskazuje, że stykamy się tu z dwoma planami praktyki społecznej. Jeden ma charakter retoryczny - stereotypizuje zachowania charakteryzujące szlachtę, włościan czy „dworusów“, przemieniając dające się zaobserwować rzeczywiste różnice między członkami tych grup w normatywną kategorię opisu zachowań ludzi w ogóle. Drugi jest faktem społecznym. Całą populację badanej gminy podzielić można zasadniczo ze względu na pochodzenie na trzy grupy: potomków chłopów, potomków drobnej szlachty oraz tych, którzy pochodzą od bezrolnych robotników agrarnych. To, że do świadomości pochodzenia ludzie wciąż przywiązują duże znaczenie dowodzi, jak bardzo ich przeszłość historyczna wpływa zarówno na ich życie codzienne oraz sposoby celebrowania uroczystości. Pochodzenie stanowi jeden z zasadniczych czynników rozróżnienia pomiędzy ludźmi, a grupy społeczne mają tendencję do utrzymywania się i odradzania pod różnymi postaciami. Na przykład członkowie zamkniętej już spółdzielni rolniczej (i często potomkowie wcześniejszych najemnych robotników rolnych z majątku) mieszkają wyłącznie w miasteczku (siedzibie gminy), podczas gdy mieszkańcy okolicznych wsi to niemal

wyłącznie potomkowie szlachty albo włościan. I choć w obu ostatnich przypadkach ludzie pracują dziś w niewielkich gospodarstwach rodzinnych, co powoduje, że mają podobny charakter pracy i zbliżony styl życia, można zauważyć bardzo silną tendencję do trzymania się we własnej grupie społecznej, bez mieszania jej z innymi. Obserwuje się to na przykład w strukturze zawieranych związków małżeńskich, gdzie małżeństwa zawierane pomiędzy (pozornie dawno nieistniejącymi) grupami społecznymi, jeśli już nawet nie są tak rzadkie jak kiedyś, to zawsze są komentowane (np. „wyszła za szlachcica“). Zwraca także uwagę, że występuje stara tendencja - „*marrying up*“ i „*marrying down*“, to znaczy, że kobieta wychodząc za mąż za mężczyznę z bardziej prestiżowej (od własnej) grupy społecznej robi karierę, a wychodząc za mąż za mężczyznę z mniej prestiżowej grupy deklasuje się (frustracja Barbary jest tu dobrym przykładem). Nawet jeśli tendencje te nie są jeszcze lub mogą być trudne do potwierdzenia empirycznie, to bardzo wyraźnie funkcjonują na poziomie werbalnym.

Fakt trzymania się grup społecznych osobno ma ważny wpływ na postać relacji wymiany i sposoby budowania kapitału społecznego w ogóle, jakie społeczności te wypracowały. Wiele spośród obserwowanych przeze mnie grup związanych wymianą daru miało taki charakter. Nawet jeśli badana osoba posiadała bardzo liczne kontakty rodzinne, sąsiedzkie czy zawodowe, to przynajmniej jeden network operował tylko wewnątrz jej grupy pochodzenia. Kwestią dalszej analizy jest odpowiedź na pytanie, czy sam sposób wymiany różni się pomiędzy tymi trzema grupami. Czy w różnych networkach wymieniane są inne dary? Czy przestrzegają tam różnych norm?

Wydaje się, że odpowiedź na te pytania pozwoli wyjaśnić tło wielu zachowań ekonomicznych badanej społeczności; w szczególności tych, które mają bardziej ceremonialny i symboliczny wymiar. Warto pamiętać, że dokonując wymiany w jeden określony sposób, charakterystyczny dla konkretnego networku, ludzie formują swoje relacje interpersonalne, a także w pewien sposób konstruują siebie. Stąd wymiana darów jest jedną z tych praktyk, poprzez które mają oni możliwość zaistnieć społecznie. Szczególnie ważne wydaje się to być w przypadku kobiet, które ciągle mają dostęp do mniejszej liczby forów, na których odbywa się negocjowanie wzajemnych pozycji społecznych. Dlatego

też kobiety będą tworzyły własne przestrzenie do takich negocjacji. Będą one często związane ze specyficznymi kobiecymi domenami związanymi z wymianą: wychowaniem dzieci, opieką nad chorymi i starszymi, utrzymywaniem relacji rodzinnych i sąsiedzkich. Różne sposoby wymiany pomagają kobietom prowadzić swoje życie i wpływać na życie innych. W ten sposób w rodzajach wymiany darów dokonuje się lokalnie społeczna stratyfikacja.

3.5. Historyczne źródła lokalnych tożsamości

Aby dojść źródła dzisiejszego zróżnicowania grup społecznych w Sterdyni, musimy cofnąć się w czasie nie tylko do końca XIX wieku (kiedy to po wiekach feudalizmu nastąpiły zmiany w strukturze społecznej w Polsce), ale nawet jeszcze dalej. Zróżnicowanie pomiędzy warstwami czy grupami społecznymi w gminie Sterdyń znajduje swoje korzenie w historii imigracji w kierunku Podlasia. Zakłada się, że pierwsza grupa osadników przybyła w okolice dzisiejszej Sterdyni z Mazowsza, a więc Polski centralnej. Było to w okresie intensywnej kolonizacji rzadko zaludnionego obszaru Podlasia na początku IX wieku. W drugiej połowie XI wieku przybyła na Podlasie druga fala osadników – tym razem Rusinów. Następnie pomiędzy 1391 i 1444 przybyła na Podlasie trzecia (a druga polska) fala osadników – podobnie jak i pierwsza - z Mazowsza. Tym razem nie był to ruch spontaniczny, a osadnicy przybyli na zaproszenie Wielkiego Księcia Litewskiego, który łaskawym okiem spoglądał na polskich osadników, jako że przynosili ze sobą zasoby finansowe, technologie i różne inne deficytowe umiejętności. Dodatkową korzyścią z osadnictwa Polaków było ich rzymsko-katolickie wyznanie, które skutecznie opierało się wierze przynoszonej przez Rusinów. Nowo osadzający się Polacy ustanawiali brakujące do tej pory warstwy społeczne: szlachtę, mieszczan i kler, podczas gdy Rusini należeli do warstwy chłopskiej¹.

¹ Jedną czwartą kolonizatorów przybyłych z Mazowsza stanowiła drobna szlachta, co w rezultacie dało Podlasiu wysoki procent „szlachectwa“. W porównaniu, Królestwo Polskie zamieszkiwane było w około 10 % przez osoby pochodzenia szlacheckiego. Druga kolonizacja przyczyniła się także znacznie do urbanizacji Podlasia: większość parafii i miast na Podlasiu został ustanowiona właśnie w XIV i XV wieku.

Ta druga polska kolonizacja była już regulowana przez prawo pisane. Typowy chłop (*cmethone*) otrzymywał gospodarstwo rolne wystarczająco duże, by pozwolić sobie na zaopatrzenie rodziny we wszystko, co niezbędne do życia (Rutkowski, 1950: 444). Gospodarstwo *cmethone* miało wielkość 1 *włóki*, czyli pomiędzy 17 a 20 hektarów, a więc odpowiadało obszarowi, który mógł być kultywowany przez jedną osobę z dwoma końmi i czterema wołami. Tymczasem przeciętne gospodarstwo sołtysa, który sprawował władzę we wsi (a często też wieś tę zakładał) i uprawniony był do pobierania opłat od osadników, składało się z od 6 do 12 *włók*. W zamian za prawo do osadzenia się i do użytkowania ziemi, dzierżawcy-osadnicy mieli obowiązek służby wojskowej wobec właścicieli ziemskich. Osadnicy - przeważnie szlachta zaściankowa – często posiadali herby i prawa polityczne podobnie jak panowie ziemscy, ale też byli ubodzy, co ich od panów zdecydowanie odróżniało (Aubin, 1942: 366-7). Do połowy XVI wieku mniej niż 20% chłopów uprawiało więcej niż 1 *włókę* ziemi².

Jednocześnie z natężeniem procesów kolonizacyjnych wzrastała liczba osadników zwanych *hortulani*, którzy otrzymywali w dzierżawę tylko tyle ziemi, że wystarczało na prowadzenie ogrodu warzywnego. Wkrótce staną się oni podwaliną kolejnej warstwy społecznej. Pojawiły się też dwie nowe kategorie osadników: *inquilini* i *subinquilini*. Jedni i drudzy byli bezrolnymi robotnikami agrarnymi, ale *subinquilini* różnili się od *inquilini* tym, że nie posiadali nawet własnych domostw. Nocowali w stajniach albo na podłodze w domach innych chłopów (Rutkowski, 1950: 442-3). W ten sposób rosnąca warstwa szlachty zaściankowej pozyskiwała nie tylko ziemię, ale i siłę roboczą, a pozyskanie to przyczyniło się do dalszego wewnętrznego zróżnicowania wsi.

W XVI wieku struktura własności ziemskiej była na Podlasiu już ustalona: litewscy i polscy magnaci posiadali 32% ziemi, a szlachta zaściankowa i chłopci – 68%. Uboga większość zamieszkująca miasteczka i wsie była coraz silniej wykorzystywana przez wielkich posiadaczy ziemskich, jako że duże zapotrzebowanie na polskie zboże w Europie Zachodniej wspierało ograniczanie przywilejów uboższych grup: wzmocniono i rozbudowano pańszczyznę.

² Dane ogólne dla całego kraju.

Historia pańszczyzny jest pomiędzy innymi także historią formowania się klas w Rzeczypospolitej Polskiej w okresie późnego średnio-wieczna i wczesnym okresie ery nowożytnej. Upańszczyźnienie uprzednio wolnych chłopów przez magnatów i szlachtę, która definiowała siebie jako naród polski oraz opór chłopów pańszczyźnianych wobec wyzysku stanowią podstawowe procesy, które w późniejszym okresie będą miały zasadniczy wpływ na pogłębianie przepaści pomiędzy grupami społecznymi. W tym samym okresie pojawiły się też prawne i materialne różnice pomiędzy samymi chłopami. W rzeczywistości określenie „chłop” i „chłop pańszczyźniany” podkreśla różnice materialne pomiędzy nimi oraz wyraża różne tożsamości i świadomość poprzez zróżnicowane relacje pomiędzy chłopem i chłopem pańszczyźnianym a jego panem (Nagengast, 1991: 33).

Po zniesieniu systemu pańszczyzny w 1863 roku – w tej części kraju, gdzie mieści się Sterdyń – ponad połowa obszaru całego regionu (dokładnie 55,7%) należała do wielkich posiadaczy ziemskich i drobnej szlachty („zagrodowej”). Chłopi, których była w regionie większość (54%), posiadali 43,6% ziemi. Jeśli więc weźmiemy pod uwagę podane procentowo wielkości, okazuje się, że w sensie ekonomicznym chłopi na wycofaniu pańszczyzny stracili. Dodatkowo szlachta zagrodowa dążyła do systematycznego powiększania swoich gospodarstw i, gdy proces uwłaszczenia dobiegał końca pod koniec pierwszej dekady XX wieku, wraz z magnaterią była już w posiadaniu 71,8% ziemi. Jednocześnie procent ziemi używanej wspólnie przez chłopów (tj. gruntów gminnych) wynosił zaledwie 10,4%. Naturalnie, podobne zmiany miały ogromny wpływ na wielkość, a stąd i strukturę gospodarstw: 71%, a więc zdecydowana większość gospodarstw, zaliczała się do „niewielkich” i nie przekraczała 5 hektarów.

Obszary, które dziś stanowią gminę Sterdyń przedstawiają klasyczny przykład zubożenia warstwy chłopów. Ziemia sterdyńska w znaczącej części wchodziła w skład magnackiego latyfundium o łącznej powierzchni 7230 hektarów, największego majątku ziemskiego w całym regionie Podlasia, i jednego z największych w całej Polsce. W dziewiętnastowiecznej Polsce zaledwie pięć innych województw miało mniejszy udział chłopów w strukturze posiadania ziemi, niż miało to miejsce w okolicach Sterdyń i zaledwie dwa inne województwa

posiadały większy udział szlachty zagrodowej w posiadaniu gruntów³. To właśnie w efekcie występowania podobnego uczestnictwa w posiadaniu ziemi, pojawiła się na Podlasiu kolejna grupa społeczna złożona z bezrolnych robotników zatrudnionych w sterdyńskim majątku.

Po II wojnie światowej pojawiły się całkiem nowe, socjalistyczne instytucje sprawowania władzy i podziału pracy – centralne planowanie, centralizacja, system jednopartyjny – co odbiło się na instytucjach kulturowych i podziale społecznym. Po znacjonalizowaniu majątków i rozbiciu wielkich prywatnych przedsiębiorstw rolnych, państwo podzieliło skonfiskowany majątek pomiędzy niewielkich posiadaczy ziemskich i do tej pory bezrolnych robotników agrarnych. W ten sposób dokonało się zsocjalizowanie ziemi, choć po prawdzie proces ten nigdy nie został zakończony. Pomimo trudów intensywnej kampanii kolektywizacji gruntów w Polsce w latach 1948 – 1952, większość gruntów rolnych i produkcji rolnej pozostała prywatna. Proces kolektywizacji był utrudniany i opóźniany także ze względu na silny opór chłopów, który towarzyszył brakowi konsensusu na szczeblu decydentów państwowych co do całego procesu kolektywizacji. Pozostanie gruntów i produkcji rolnej w dużej mierze w prywatnych rękach, stanowiło anomalię nie tylko w socjalistycznym, centralnie sterowanym państwie, lecz w ogóle w całym socjalistycznym bloku.

W warunkach Podlasia i Sterdyni dodatkowo jeszcze dwie okoliczności wpływały na niską efektywność kolektywizacji. Po pierwsze wzorowo zorganizowana posiadłość sterdyńska nawet po wojnie miała dobre wyniki w produkcji, przez co nowe władze nie planowały całkowitego jej rozbicia, a raczej przejęcie zysków. Po drugie na Podlasiu wciąż jeszcze kilka lat po zakończeniu wojny aktywny był szereg grup partyzanckich, których działania skutecznie zapobiegały przeprowadzaniu kolektywizacji. Chociaż w pozostałych regionach Polski kolektywizacja została zatrzymana na początku lat pięćdziesiątych, w Sterdyni właśnie dopiero wówczas zorganizowano spółdzielnię rolniczą. Bezrolni robotnicy agrarni stali się kolektywnym współwłaścicielem większości posiadłości sterdyńskiej, wykrojonej ze znacznej części uprzedniego latyfundium. Nową inicjatywę nazwano „Spółdzielnia

³ Łukasiewicz, Michalczuk, 1982, str. 148-154.

Nowe Życie”⁴. Jednak oprócz powołania do życia spółdzielni rolnej, nie udało się skolektywizować pozostałych gruntów i aż 92,1 % z nich pozostało w rękach prywatnych.

3.6. Kapitalizm w komunizmie

Banałem jest dyskutowanie faktu, że zmiany, które zaszły w Polsce po 1989 roku wpłynęły na zmianę sytuacji wszystkich Polaków i oczywiście nie ominęły mieszkańców gminy sterdyńskiej. Materialne warunki życia zaczęły zmieniać się w znacznie szybszym niż dotąd tempie - dla niektórych wiązało się to z polepszeniem sytuacji życiowej, lecz dla większości (szczególnie w pierwszych latach po wprowadzeniu reform ekonomicznych) oznaczało zmianę na gorsze. Błędem byłoby jednak przypisywanie subiektywnych ocen pogorszenia standardu życia wyłącznie reformom ekonomicznym lat dziewięćdziesiątych. Jak było opisane wcześniej, determinanty obecnego poziomu życia sięgają głęboko w przeszłość. Dlatego należy starannie oddzielić to, co w często wyrażanych narzekaniach na pogorszenie sytuacji materialnej jest spowodowane zmianami ostatnich kilkunastu lat i to, co wynika ze znacznie starszych przyczyn. W powszechnie wyrażanej krytyce dzisiejszej rzeczywistości społecznej, gospodarczej i politycznej akcenty rozłożone są bardzo różnie. Na rozkład ten, który określa i kształtuje język wyrażania opinii, wpływ ma praktycznie wszystko. Począwszy od bardzo indywidualnej konfiguracji pozycji władzy mówiącego wewnątrz rodziny i w sąsiedztwie, a skończywszy na bardziej obiektywnych różnicach wynikających z wykształcenia czy z miejsca w cyklu życia. Każdy z tych czynników wpływa na sposób postrzegania rzeczywistości i artykułowania poglądów z nią związanych. Tak więc najmniej krytyczne były osoby, których sytuacja zmieniła się w najmniejszym stopniu, bo ich przetrwanie zawsze było uzależnione od ciężkiej pracy na roli lub takie, które już posiadały stabilną bazę materialną, zapewniającą utrzymanie czy nawet podwyższanie standardu życia (Emilia). Osoby starsze wyrażały pewną tęsknotę za przeszłością

⁴ Spółdzielnia sterdyńska została założona tuż pod miastem, jej materialną podstawę stanowiły zabudowania gospodarcze w okolicach pałacu oraz we wsi Łatki, na terenie której znajdował się folwark ze stawami hodowlanymi.

(Janina) – szczególnie za przewidywalnością starego systemu, choć z drugiej strony prawie wszyscy jednomyślnie, czy młodzi czy starzy, chwalili istnienie rent rolniczych. Będzie to tematem analizy w innym miejscu, warto już jednak teraz podkreślić, że fakt objęcia starych rolników systemem zabezpieczenia społecznego w ogóle nie był przez moich rozmówców wiązany z zasługami „nowej władzy“, lecz przypisywany jeszcze starymu systemowi – końcówce okresu PRL. Na pewno zwraca uwagę to, że grupa osób wyrażająca najwyższy krytycyzm wobec dzisiejszej rzeczywistości rekrutowała się bez wyjątku z grona tych, którzy do niedawna należeli do uprzywilejowanej grupy członków spółdzielni rolniczej.

Do początku roku 1990, kiedy została zainicjowana reforma ekonomiczna w Polsce, członkowie spółdzielni rolniczej cieszyli się wieloma przywilejami nadanymi im przez socjalistyczne władze. Przez cały okres swego funkcjonowania, spółdzielnia była subsydiowana z budżetu państwowego i stąd dochody członków spółdzielni były relatywnie wyższe od tych, którzy byli w niej zatrudnieni lub nie byli z nią związani. Podobne nierówności wynikały w dużej mierze z ideologicznych zasad gospodarki centralnie planowanej, zgodnie z którą model kolektywnego gospodarowania był tym najbardziej pożądanym, bez względu na realne dochody uzyskiwane przez spółdzielnię. W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych państwo dokonało pewnych inwestycji w sterdyńską spółdzielnię. Wówczas powstała przetwórnia owoców i warzyw, farma hodowlana świń, piekarnia, mleczarnia i pracownia zabawkarska. W latach osiemdziesiątych, w czasie nasilonego kryzysu ekonomicznego, członkowie spółdzielni zdołali utrzymać swoje płace na stałym poziomie kosztem państwowych subsydiów, które nie były już inwestowane w rozwój przedsiębiorstwa. Paradoksalnie, okres kryzysu lat osiemdziesiątych wydaje się być najlepszym dla członków spółdzielni, którzy cieszyli się względny dobrobytem. W porównaniu z pogarszającymi się warunkami życia, jakich doświadczali ich sąsiedzi, zarówno rolnicy jak i pozostali mieszkańcy nie należący do spółdzielni, wysoki poziom życia członków spółdzielni rzucał się w oczy. Można nawet powiedzieć, że był klasycznym przykładem „ostentacyjnej konsumpcji“. Widoczność różnicy w poziomie konsumpcji stanowiła jeden z ważniejszych czynników wpływających

na dalsze pogłębienie się przepaści pomiędzy różnymi lokalnymi grupami, tym razem wzdłuż linii przynależności do spółdzielni.

Oto wypowiedź Emilii (50), mimo kalectwa niezwykle samodzielnej wdowy pochodzenia chłopskiego, dziś właścicielki młyna:

„Myśmy przecież nawet zazdrościli tym kołchoźnikom. Bo to przecież w tych latach. Może nawet nie o to chodzi, że się zazdrościło, ale człowiek nie mógł patrzeć na to. Ja to wtedy miałam ten cały ogród, bo Bogusia nie uprawiała wtedy. Jak jej był potrzeba warzywa, to sobie szła brała, ale ona nie uprawiała tego. No i ja tam handlowałam na mieście - ta kapusta, ziemniaki młode, te wszystkie warzywa. Stało się codziennie na tym mieście, handlowało, to tak, że widziałam to. Jak to oni kupowali, stać ich było czy po zakupy jechać, czy do Warszawy, czy do Siedlec. Tych ludzi tutaj nie było stać na nic. Jak oni dostawali tego wyrównania. Braли normalnie pensje, a potem to wyrównanie brał, to mógł sobie samochód kupić! I chodzili, pili codziennie, tam ci... kołchoźniki. To bolało to ludzi, że tu tak każdy musi ciężko pracować, żeby coś z tego mieć, a tutaj co? Struga płynię“.

I jeszcze cytowana wcześniej Barbara:

„Jakie oni ogromne pieniądze zarabiali! W porównaniu do pensji normalnych to były niesamowite kokosy. No i wiadomo jak członkowie mieszkali, jak sobie szybciotko domy pobudowali. I jakie ładne. I ja słyszałam, że jak w spółdzielni była wypłata, to w Bielanych orkiestrę słyszano i wódka się lała. No i widzi pani dzisiaj, co z nich? Dziś będą dziady, bo już praca się kończy“.

Istotnym czynnikiem, który wywoływał nieukrywaną wrogość wielu ludzi w gminie wobec członków spółdzielni, był sposób w jaki traktowali oni zatrudnionych tam pracowników. Mąż Aleksandry (38) był takim najemnikiem:

„Nie każdy mógł zostać członkiem spółdzielni. Tak naprawdę, to było to w ogóle niemożliwe, a już szczególnie kiedy spółdzielcy zaczęli zarabiać dużo. Tylko członkowie rodzin spółdzielców byli stopniowo wciągani. Kiedy już było wiadomo, że spółdzielnię zamkną, a ziemię i maszyny sprzedadzą i podzielą się pieniędzmi, to spółdzielcy zaczęli wciągać na członków wszystkich ze swoich rodzin. Żeby mieć większy udział – każdy dziadek, babcia i każde nawet najmniejsze dziecko, wszyscy nagle stali się spółdzielcami. A ludzie, którzy tam byli zatrudnieni przez całe lata, nie zobaczyli złamanego grosza. Przez lata byliśmy zbyt nisko opłacani. W porównaniu z nimi zarabialiśmy dziesięć razy mniej. A jak ktoś narzekał? „Nie podoba się? Droga wolna! Nie potrzeba nam. Wielu tylko czeka na tę robotę. Byliśmy niewolnikami. Wie Pani co to było? To był kapitalizm w komunizmie!”.

Nieistniejąca już dzisiaj spółdzielnia wywołuje ciągle jeszcze żywe reakcje i wciąż stanowi źródło ukrytego konfliktu. Ludzie przypominają sobie wiele historii i przykładów, które łączy jedna cecha – jednoznacznie negatywna ocena moralna zachowania członków spółdzielni. Kinga (24) była dzieckiem, kiedy spółdzielnia przynosiła największe dochody. Na przełomie lat 70-tych i 80-tych pojawił się ogromny popyt na czerwone i czarne porzeczkę. W spółdzielni założono dużą plantację tych owoców. Ponieważ żniwa porzeczkowe trwają krótko, najmowano do nich wszystkich zdolnych do akordowej pracy. Nawet małe dzieci – takie jak Kinga w owym czasie:

„Poszłam zbierać porzeczkę. Mówili, że dobrze płacą, a ja nie dostawałam żadnych pieniędzy, żadnego kieszonkowego i sobie myślałam co ja zrobię z całym tym majątkiem [śmieje się]. Po całym dniu zrywania... Jezu, ale było gorąco... poszłyśmy po pieniądze. Zrywałam z koleżanką, ona jest córką członków spółdzielni, a potem sama została członkiem. Więc zrywałyśmy cały dzień razem, tyle samo. Ale ona dostała cztery razy więcej pieniędzy niż ja. No bo dzieci członków dostawały więcej niż inne dzieci“.

Najjadliwsze komentarze odnoszące się do członków spółdzielni usłyszałam zaraz po wypadku motocyklowym, w którym zginął młody mężczyzna - członek spółdzielni. Choć na jego pogrzebie widziałam największy tłum ludzi, jaki kiedykolwiek udało mi się zobaczyć w Sterdyni - a wydarzenie było na tyle ważne, że nawet pozamykano prywatne sklepy; zjawisko, które nie miało precedensu - ludzie nie potrafili powstrzymać się od kąśliwych uwag, takich jak ta:

„Pani popatrzy, co się dzieje z tymi kołchoźnikami – to już siódmy w ostatnich dwóch latach, co ginie tragicznie”, powiedział do mnie czterdziestoletni mężczyzna na dzień przed pogrzebem, kiedy obydwójmy siedzieliśmy w poczekalni u dentysty. Był on zatrudniony na umowę-zlecenie w Spółdzielni jako kierowca. Zaraz po tej uwadze, do dyskusji przyłączyli się inni obecni w poczekalni i wkrótce gotowa była kompleksowa teoria na temat związku pomiędzy ostatnimi zgonami a zachowaniem członków Spółdzielni. Brzmiała mniej więcej w ten sposób: Przez lata członkowie Spółdzielni nadużywali władzy, działali wbrew przyjętym obyczajom, nie okazywali szacunku innym ludziom oraz obnosili się ze swoim niesprawiedliwie pozyskanym bogactwem. Już siedmioro z nich zmarło – wszyscy nagłą śmiercią i wszyscy zaraz po zamknięciu Spółdzielni. Na teorię tę natknęłam się także kilka razy później.

Spółdzielnię zamknięto w 1990 roku, zaraz po tym, jak zostały wstrzymane subsydia państwowe, w związku z czym pensje pracowników musiano znacznie obniżyć. Ziemię należącą do Spółdzielni podzielono pomiędzy członków i każdy wziął z niej najlepsze kawałki. Resztę ziemi razem z maszynami sprzedano, a zysk podzielono pomiędzy członków byłej Spółdzielni. Zyskanym dochodem nie cieszą się jednak długo; został skonsumowany na codzienne i bardziej luksusowe potrzeby – na domach spółdzielców pojawiały się anteny satelitarne. Pieniądze ze sprzedaży resztek ziemi i sprzętu rolniczego nie posłużyły do inwestycji, choć w okolicznościach, kiedy kredyty bankowe nie były dostępne, sumy te mogły w znaczny sposób pomóc byłym członkom Spółdzielni w dostosowaniu własnego gospodarowania do wymogów nowej gospodarki. Spośród wszystkich przedsiębiorstw należących do Spółdzielni jedynie piekarnia nadal działa. Przez długi czas dawni członkowie spodziewali się, że prywatny inwestor, który zakupił

większość trwałego majątku Spółdzielni „da im pracę“. Rzeczywistość okazała się jednak zupełnie inna. Mąż Haliny, lat 75, emerytowany dyrektor Banku Spółdzielczego, wspominając czasy przedwojenne, kiedy istniał jeszcze majątek sterdyński, płynnie przechodzi do dzisiejszych realiów, jakby Spółdzielnia była tylko ich przedłużeniem:

„Ja pamiętam, że tu po majątkach ksiądz zezwalał, żeby w niedzielę robili, po południu na pańskim to robili. Ile to ludzi pracowało w sterdyńskim majątku! A teraz coś tam robią podobno. Prywatny jakiś kupił, też chce na tym zarobić. A spółdzielnię też jeden kupił. Tę całą przetwórnę. I co? Nic nie produkuje. Ludzie czekali, że będzie produkował. A jemu zależało, żeby mieć zabezpieczenie hipoteczne, bo on wziął pożyczkę w banku. Tak, że jemu to zależało tylko jako na zabezpieczeniu. Kredytu pobrał parę miliardów, a co on za to zapłacił? Miliard i coś?⁵ Tak że na tym zyskał. Dobre interesy zrobił a nie tam żeby tu co uruchomić. Teraz szuka kogoś, żeby sprzedać“.

Pomimo, że przynależność do Spółdzielni stanowiła przez lata ewidentny przywilej materialny, żaden z jej byłych członków w rozmowach ze mną nie wyraził żalu z powodu jej rozpadu. Większość uważała, że kontynuowanie pracy Spółdzielni i tak nie miałoby większego sensu wobec zmieniającego się systemu gospodarczego w kraju. Niektórzy zdążyli mniej lub bardziej uczciwie pozyskać renty chorobowe lub przejść na wcześniejsze emerytury. Za zaskakujące można jednak uznać, że ludzie ci nie wydają się spostrzegać szerszych negatywnych skutków, jakie przyniosła decyzja o zamknięciu Spółdzielni, która zaważyła na losach nie tylko ich, ale i ich dzieci. Zamknięcie Spółdzielni to przecież przede wszystkim zlikwidowanie najistotniejszego lokalnego pracodawcy; w gminie Sterdyń nie pozostało już wiele miejsc pracy. Ponownie wszystkie te wątki dobrze ujmuje Emilia:

⁵ Oczywiście wielkości te wyrażane są w starych pieniądzach – sprzed denominacji. Chodzi tu o setki tysięcy nowych złotych. Po denominacji od stycznia 1995, kiedy „milion“ stał się disiejszymi 100 złotymi, wielu ludzi pozostało przy wyrażaniu ceny czy dochodu w „milionach“.

„U nas spółdzielnia upadła. Ludzie nie chcieli kontynuować. A przecież w Morszczkowie była biedniejsza ta spółdzielnia. A jak tam się rozwinęło? Ludzie byli przyzwyczajeni do brania a nic z siebie dawania. (...) Teraz nikogo nie interesuje, co tam się dzieje. Ile razy tam przejeżdżam to nie mogę: żeby dziś takie budynki, takie wszystko, żeby zniszczyć, przemarnować? Ci, którzy byli najmowani przez spółdzielnię, to zarabiali grosze. Moja siostra nawet tam pracowała, na przetwórni. Co ona tam miała? Ona miała grosze wedle tych, co tam byli tymi członkami. To było wykorzystywanie tych ludzi. Zmarnowali. A teraz dużo ludzi by miało jakieś zatrudnienie. Rolnicy by mogli kontraktować. Nie stać było ludzi żeby czekać. Tu, w Sterdyni, to była różnica: kołchoźniki i ludzie normalni. Niby tego to się tak nie mówi, ale tam zawsze: »Ach, bo to kołchoźnik« (z pogardą). Ciągłe ludzie pamiętają. To ciągle w ludziach żyje“.

Wanda, która pracowała przez kilka lat w urzędzie gminy, ma także bardzo syntetyczny pogląd na to, co się stało:

„Większość ludzi była zatrudniona w Spółdzielni. Likwidacja była błędem. Oni ją powinni przytrzymać, bo przecież tam jest tyle... Bo przecież ci starzy wcześniej pomyśleli o tym - tam jest dużo na rencie tych dawnych członków. Ale przecież ich rodziny? Ich dzieci, które tu zostały? Teraz jeszcze przez rok czasu mieli ten zasiłek, teraz do wiosny. Dostali trochę tego podziału, to na trochę im wystarczy. Ale oni też liczyli na to że ruszy ten facet i że będzie jakieś zatrudnienie, bo chyba obiecał że w pierwszej kolejności zatrudni tych dawnych pracowników - członków spółdzielni. Ale no w tej chwili, tutaj w naszym rejonie, to jest taka nieodzowna dla kobiet praca, bo nawet jak mąż ma gospodarstwo to jest mało, nie można wyżyć. (...) Spółdzielcy są odpowiedzialni - odcięli swoim dzieciom przyszłość. Trzeba powiedzieć - tam było dużo takich ludzi nieodpowiedzialnych, dużo pijaństwa, dużo ludzi z marginesu społecznego. Ale dużo ludzi wykorzystało ten moment - bo naprawdę, Ameryki nie trzeba było, tak im tam było dobrze. Pobudowali się, ale nie

każdy zabezpieczył dobrobyt dla swoich dzieci. Te pokolenie, co zakładało te spółdzielnię to są starsze osoby, oni i tak już w tej chwili mają renty, i to niezłe, i oni nie mają czego szkodać, bo im już się nie chciało pracować. Gdyby im jeszcze się chciało pracować, to by jeszcze to ciągnęli dalej. A byłoby na czym. (...) Żyli z dotacji, bo wiem, że dostawali pieniądze inwestycyjne do każdego niezagospodarowanego hektara ziemi i nie inwestowali tylko płacili sobie te pieniądze. Ludzie ładują pieniądze w dzieci, ale nie myślą o przyszłości. Tak żeby było na teraz, ale nie żeby dzieciom zapewnić coś tam. Ale mi się wydaje, że to dlatego, że to były inne czasy“.

W Sterdyni są dwie ulice, na których członkowie Spółdzielni postawili swoje domy. Domy są duże i solidne – miały pomieścić całą rodzinę. Dziś, kiedy młodszy członkowie rodzin, a wówczas kiedy stawiano domy - jeszcze dzieci, wyprowadzili się za pracę do innych miejsc w Polsce i za granicą, duże domy świecą pustkami; są zbyt obszerne jak na potrzeby leciwych właścicieli i zbyt kosztowne w utrzymaniu. Pisząc o rewolucyjnych przemianach w historii, George Orwell zauważył: „Od początku czasów historycznych, a prawdopodobnie już od końca neolitu, na świecie istnieją trzy warstwy ludzi: górna, średnia i dolna. Wprowadzano najrozmaitsze podziały i wymyślano dla każdej z grup niezliczone określenia, a zarówno ich względna liczebność, jak i wzajemne stosunki zmieniały się w różnych epokach; jednakże podstawowa struktura społeczeństwa pozostawała ta sama. Po najbardziej burzliwych nawet wstrząsach i pozornie nieodwołalnych przemianach ludzkość powraca niebawem do dawnego modelu, podobnie jak żyroskop powraca do stałego położenia bez względu na to, jak daleko i pod jakim kątem zostanie wychylony przez działające nań siły. (Orwell, 1994: 190-191)“.

„Kapitalizm w komunizmie“ był tylko pewnym wariantem stosunków feudalnych, o czym świadczą wyraźne działania członków Spółdzielni, by przekształcić ją we własność dziedziczną (np. wprowadzanie na „członków“ dzieci). Relacje własności, dostęp do posiadania ziemi i innych środków produkcji, wykorzystywanie najemnej siły roboczej, były w historii różnie dystrybuowane pomiędzy grupy

społeczne. Szlachta, dworusy, a później kołchoźnicy, wszyscy oni walczyli o uzyskanie i utrzymanie lokalnej hegemonii. Między nimi pozostawała, używając słów Orwella, „warstwa średnia“, czyli chłopci (włościanie) – ci nigdy tak naprawdę nie byli w stanie stać się „warstwą górną“, a częstokroć pozostawali „warstwą dolną“. Wygląda na to, że społeczny „żyroskop“ relacji władzy nie wrócił jeszcze do stałego położenia, choć zarówno proces zamian, jak ich świadomość ciągle rzutują na obecne stosunki ekonomiczne, polityczne i społeczne w okolicy. Zrujnowany do niedawna, a dziś odrestaurowany i sprywatyzowany pałac jest żywym świadectwem okresu hegemonii posiadaczy ziemskich i szlachty. Zdewastowane budowle, w których niegdyś gospodarowała Spółdzielnia oraz popadające w ruinę domy „kołchoźników“ przypominają o ich niegdysiejszej dominacji. Wszystkie trzy grupy: chłopci, drobna szlachta i dawni członkowie Spółdzielni trwają na razie w zamrożonej symbolicznej różnicy, co zostaje także odzwierciedlone w lokalnych stosunkach wzajemności i wymiany. Można powiedzieć, że różnica ta jest zarazem budowana przez i definiuje ich kapitał kulturowy i społeczny, choć i kapitał ekonomiczny jest od niej także do pewnego stopnia uzależniony. Jednak to, kto posiada kontrolę (symboliczną i ekonomiczną), nie jest jeszcze zdecydowane. Być może należy jeszcze poczekać, by zobaczyć, czego ruiny pozostaną porzucone za jakiś czas, świadcząc o uprzedniej dominacji jej gospodarzy nad resztą grup w Sterdyni.

W następnych częściach tego rozdziału zobaczymy jak różne tożsamości omówione powyżej przejawiają się w sposobach wymiany i są efektywne we wzajemnym negocjowaniu lokalnej hierarchii społecznej i stosunków władzy.

3.7. Łapówka – wehikuł hierarchii

W tej części przedyskutowana zostanie powszechna praktyka mieszkańców gminy Sterdyń, którą jest dawanie pieniędzy lub dóbr materialnych lekarzom lokalnego publicznego ośrodka zdrowia, w którym usługi medyczne są bezpłatne. Dawane pieniądze czy przedmioty nie są w żadnym razie legalną płatnością i dlatego łatwo można by je zakwalifikować jako łapówkę. Choćby w oparciu o definicję podaną

przy antropologicznym badaniu Noonana (1984:xi), łapówkę można określić jako: wywieranie niewłaściwego wpływu na wykonywanie funkcji publicznej, która jest świadczona bezpłatnie⁶. Jednakże bliższe zapoznanie się z omawianą praktyką - oraz analiza wypowiedzi na ten temat - nie wydają się prowadzić do podobnych klasyfikacji i wniosków. Aby zinterpretować ten rodzaj wymiany i wyprowadzić z niego zarówno teoretyczne wnioski, jak i symboliczne znaczenia dla zajmującej nas tutaj problematyki wymiany daru, warto skoncentrować się na punkcie wzajemnego przecięcia tego, co społeczne i tego, co ekonomiczne: na darze i na łapówce.

Korupcja w Polsce jest stałym elementem rzeczywistości społecznej. Poświęca się temu zjawisku wiele uwagi, a od czasu nawiązania stosunków z instytucjami europejskimi i następnie włączeniu się w te struktury, jest to temat stale obecny w debatach społecznych. Zważywszy na to, że dopiero od niedawna życie materialne w Polsce przestało się charakteryzować nieustającymi niedoborami, które w całej niemal historii występowały zarówno w instytucjach publicznych jak i w sferze dóbr materialnych, korupcja stała się bardzo trwale zakorzenioną praktyką zdobywania dostępu do deficytowych dóbr. Mimo że wszyscy mają świadomość, iż jest to praktyka nieuczciwa, nie zmniejsza to skali zjawiska. Wypracowany i utrwalony w historii „etos” radzenia sobie z trudnościami w ten właśnie sposób, odgrywał kluczową rolę w czasach braku suwerenności, a już szczególnego znaczenia nabrał w okresie PRL, charakteryzującym się tak zwaną gospodarką niedoboru (*shortage economy*). Szczególnie w latach osiemdziesiątych, na które przypadł okres najcięższego kryzysu ekonomicznego, korupcja stała się najbardziej efektywnym sposobem przeżycia.

Mimo powszechności tej praktyki, większość moich rozmówców wspominała tylko łapownictwo dawnych komunistycznych czasów, nikt jednak nie rozwodził się nad tym, jak to wygląda w chwili obecnej. Oczywiście wielu ludzi w gminie ciągle jest podmiotem czy przedmiotem w praktykach korupcyjnych i wszyscy wiedzą „coś” na temat tego, jak to robią inni. Wiedzą na przykład, że pewni byli członkowie spółdzielni zdołali „załatwić” sobie renty oraz że liczni spośród ich

⁶ W oryginale: „An inducement improperly influencing the performance of a public function meant to be gratuitously exercised”.

sąsiadów wyłudzają świadczenia społeczne lub pracują na czarno. Rzadko jednak przyjmują otwarte stanowisko wobec tych faktów. Korupcja, mimo że nieuczciwa, stanowi akceptowany sposób załatwiania swoich spraw. Można nawet zaryzykować twierdzenie, że jest ona ważnym elementem kapitału kulturowego, motorem poszerzania kapitału społecznego i, w końcu, najpewniejszą strategią zwiększania kapitału ekonomicznego. Słowa „łapówka“ nie usłyszałam jednak ani razu. Czyż zatem było płacenie lekarzom za bezpłatną usługę? Zanim zaproponuję odpowiedź na to pytanie, należy zwrócić się raz jeszcze do teorii.

Łapówka jest formą wymiany, choć fakt ten długo umykał zarówno teoretycznej, jak i badawczej uwadze antropologów ekonomicznych. Dopiero w połowie lat siedemdziesiątych dwudziestego wieku van Baal (1975:55) zwróciła uwagę na możliwe teoretyczne znaczenie tej praktyki, lecz nie spowodowało to rozwoju badań w tym zakresie⁷. Przeanalizowanie powodów pomijania łapówki w teorii i badaniach pozwala zidentyfikować znaczące braki, które występują w wielu antropologicznych modelach wymiany. Łapówka jest bardzo złożoną praktyką i wymyka się ujęciom esencjalizującym wymianę, szczególnie tym, które operują pojęciem „logiki daru“ (np. Levi-Strauss 1969, Sahlins 1972, Gregory 1982, Bourdieu 1990). Wspólną słabością tych perspektyw jest to, że na działania i motywacje badanych nakładają one te same, wcześniej już gotowe modele, które potem konstruują na podstawie wypowiedzi i obserwowanych praktyk. Modele te opierają się na kilku założeniach, które powodują, że wymiana daru zostaje radykalnie odróżniona od innych form wymiany (w tym i łapówki)⁸. Po pierwsze, łapownictwo odróżnia się od wymiany daru z powodu swojego ekonomicznego znaczenia: jest podyktowane czysto

⁷ Artykuł Alana Smarta (1993) stanowi tu bardzo interesujący wyjątek. „Gifts, Bribes, and *Guanaxi*: A Reconsideration of Bourdieu’s Social Capital, *Cultural Anthropology* 8(3):388-408.

⁸ Należy tu natychmiast zauważyć, że skupienie na „rodzajach wymiany“ prawie zawsze wiedzie w omawianych tu perspektywach do zaciemnienia różnic między nimi, ponieważ twierdzi się tam, że każda wymiana jest motywowana poszukiwaniem zysku. Innymi słowy: najpierw buduje się ich pojęciową autonomię (jak na przykład ta między wymianą daru a wymianą towarową), a potem się jej zaprzecza. Wymiana daru przestaje być autonomicznym „rodzajem wymiany“, ponieważ zawsze jest przedstawiana jako wykalkulowana – tak jak każdy inny „rodzaj wymiany“.

ekonomicznymi celami. Bezosobowość łapówki znajduje się w opozycji do spersonalizowanej wymiany daru. Po drugie, łapówka jest przede wszystkim pojęciem z zakresu prawa i dlatego „prawo determinuje to, co uchodzi za łapówkę w konkretnym społeczeństwie“ (Noonan, 1984:xi). Zatem to rodzaj norm zaangażowanych w wymianę – zwyczajowych dla daru i prawnych dla łapówki – dostarcza podstawy do dokonania rozróżnienia. Po trzecie, ponieważ łapówka jest pojęciem prawnym, w pewnym sensie jest w nią zaangażowane państwo. W tym punkcie spotykamy się z kolejnym ukrytym założeniem: wymiana daru przebiega między dwoma stronami (jest relacją diadyczną) - łapówka nie może być darem, bo nie przebiega między dwiema stronami (jest relacją triadyczną, bo zaangażowana jest zawsze trzecia strona, w tym przypadku państwo). Wymienione trzy opozycje pomiędzy darem a łapówką – spersonalizowane-bezosobowe, zwyczajowe-prawne, diadyczne-triadyczne – nie tylko konserwują radykalny rozróżnienie między nimi. Powodują także, że uwaga badawcza zwraca się na dar, a łapówkę pomija. Dzieje się tak bez dobrego powodu, ponieważ prawna definicja łapówki w żaden sposób nie wyczerpuje społecznego znaczenia tego pojęcia.

Poniższa analiza wymiany zachodzącej pomiędzy pacjentkami a lekarką zakłada wykazanie, że to, co może uchodzić za łapówkę, może też być w wielu przypadkach rozumiane jako dar. „W wielu przypadkach“ oznacza tu, że „łapówki“ kobiet ze sterdyńskiej gminy były w bardzo dużym zakresie nie motywowane względami ekonomicznymi, że były dawane w wysoce spersonalizowany sposób oraz że wyraźnie lokowały się w ramach „relacji diadycznej“ – czyli nie wykazywały podstawowej charakterystyki łapówki. Oczywiście nie chodzi o to, aby wykazać, że każda łapówka jest darem. Korupcja jest niezaprzeczalnym faktem życia społecznego wszędzie i gmina sterdyńska nie stanowi tu wyjątku. Twierdzę jednak, że konceptualizowanie jakiejś formy wymiany jako łapówki nie może opierać się wyłącznie w odniesieniu do definicji i regulacji prawnych. Granica między łapówką a darem nie jest ani ostra, ani stała. Można ją określić jedynie poprzez analizę kontekstu wymiany; biorąc pod uwagę czynniki historyczne, ekonomiczne i społeczne. Płeć i płęć kulturowa także może odgrywać istotną rolę.

Ponieważ łąpówki dają zarówno kobiety, jak i mężczyźni, pytanie do jakiego stopnia praktyka ta jest ustrukturowana przez płęć kulturową może wydawać się niepotrzebne. Jednakże, mówiąc najprościej, zarówno kobiety, jak i mężczyźni posiadają dzieci, lecz jakość i zakres ich rodzicielstwa różni się od siebie, podobnie jak i fakt zamieszkiwania wspólnie w tym samym gospodarstwie domowym nie oznacza, że spełniają oni w nim te same obowiązki. Podział obowiązków i pracy w rodzinie jest urodzajowiony (gendered) i prowadzi do różnego sposobu wykonywania rozlicznych zadań przez mężczyzn i kobiety. Dawanie łąpówek przez mężczyzn i kobiety różni się podobnie. Aby to lepiej wyjaśnić, warto oddzielić dwa wymiary, jakie zawiera każda wymiana (włączając łąpówkę): substancjalny i czasowy. Jeżeli na przykład mężczyźni są zwyczajowo odpowiedzialni za techniczną stronę funkcjonowania gospodarstwa domowego i rodziny, decydują o nabywaniu kosztownego wyposażenia (np. maszyny rolnicze, samochód, zwierzęta gospodarskie). Jeżeli pozyskanie tych dóbr będzie wymagało wręczenia łąpówki, to ją wręcżą. Jednak tego typu zakupy dokonywane są nieczęsto, więc w praktyce tej będą poważne odstępy czasowe. Jeśli kobiety są odpowiedzialne za pozyskiwanie dóbr codziennego użytku, jak chleb, mięso i ubrania – będą zaangażowane w działania „łąpówkarskie“ na co dzień. Rzeczywistość „gospodarki niedoboru“, a szczególnie okres kryzysu lat osiemdziesiątych, wymuszała właśnie takie aktywności każdego dnia. Dawanie łąpówek będzie zatem miało inny charakter dla mężczyzn i inny dla kobiet w zależności od rodzaju dobra, na którym im zależy (aspekt substancjalny) i od częstotliwości pozyskiwania tego dobra (aspekt temporalny). Dla większości mężczyzn wręczenie łąpówek było działalnością dokonywaną od czasu do czasu, dla większości kobiet było praktyką stałą. Co więcej, musiała ona być też utrwalona w sensie społecznym czy interpersonalnym – było prościej i wygodniej dokonywać tych wymian w tych samych miejscach z tymi samymi osobami.

W ten sposób praktyka wręczenia łąpówek przez mężczyzn (która rzadko niesie ze sobą konieczność zawierania bliższego kontaktu z drugą stroną wymiany) jawi się jako wersja wymiany rynkowej, podczas gdy łąpówkarstwo kobiece nabiera charakteru wymiany daru

(kreuje zależności wzajemności w długim okresie)⁹. By zapewnić trwałość i regularność napływu potrzebnych rodzinie produktów, kobiety musiały korzystać z większości więzi społecznych, jakie miały oraz tworzyć nowe z tymi, którzy dostęp do dóbr gwarantowali. Warto dodać, że członkami takich networków wymiany były głównie kobiety, ponieważ to one głównie są zatrudnione w handlu. Co więcej, tego typu wymiany rzadko mają „prostą” formę łapówki czy barteru. Jest to raczej proces delikatnych negocjacji dotyczących co najmniej tak samo wzajemnych relacji interpersonalnych jak i pozyskania samego dobra¹⁰.

Przez całe dekady jedynym efektywnym sposobem na ominięcie notorycznej kolejki, kłębiącej się od świtu do nocy u drzwi sklepu, było wejście „tylnymi drzwiami”. Gdy raz już się to udało, reszta była relatywnie prosta. Wymiana, która następowała, nie zawsze miała jedynie ekonomiczny charakter, liczyły się także kontakty (kapitał społeczny) z innymi, którzy mieli „dojścia”, lecz nie mniej ważne były też mniej namacalne czynniki, jak na przykład poczucie humoru i atrakcyjność towarzyska. Kontakt był nawiązywany i podtrzymywany dzięki wspólnemu spędzaniu czasu podczas rozmowy (często o codziennych sprawach związanych ze zdrowiem i wychowaniem dzieci), wspólnemu picciu herbaty czy nawet alkoholu na zapleczu sklepu. Potem następowały już wzajemne zaproszenia do odwiedzin i wspólnego spędzania imienin. Powstawało w ten sposób pole współpracy, które wychodziło poza czysto ekonomiczne funkcje; powstawały więzi emocjonalne. W takim networku pieniądze i dobra materialne przestawały odgrywać wiodącą rolę. Po pewnym czasie zaoferowanie gotówki czy prezentu byłoby już dla niego niszczące. Gdyby zostało to zaakceptowane, oznaczałoby powrót do punktu wyjścia – zredukowanie osoby w wymianie do jej profesjonalnej roli. Tymczasem w networkach wymiany daru,

⁹ Chociaż klasyczna opozycja pomiędzy wymianą daru a innymi formami wymiany opiera się na twierdzeniu, że dar tworzy relacje społeczne i interpersonalne a tamte nie, to jest dość materiału demonstrującego, że zarówno barter jest często przeprowadzany między tymi samymi stronami, jak i w wymianie handlowej strony wchodzi w transakcje z ulubionymi partnerami.

¹⁰ Szczegółowy opis, jak działały tego typu aranżacje w okresie kryzysu w Polsce lat 80-tych oraz znaczenie szarej sfery ekonomicznej znajduje się w książce Janine Wedel (1986).

kobiety działają jako pełne osoby społeczne (tj. w całości pełniących przez siebie rolę).

Kiedy w styczniu 1990 roku wprowadzona została reforma ekonomiczna w Polsce, sklepy zapełniły się towarami niemal z dnia na dzień. Pojawiła się wolna konsumpcja – dla wielu pierwsze takie doświadczenie w życiu. Konsumpcja ta zaczęła także „pożerać” wiele z (teraz już niepotrzebnych) networków oraz doświadczenie i wiedzę dotyczącą nieformalnych aranżacji. Niesłyszany kapitał społeczny z takim wysiłkiem budowany przez lata ekonomii socjalistycznej, znikł w potlaczu inaugurującym nastanie ekonomii rynkowej. Nie była to jednak całkowita destrukcja. Zaprezentowany poniżej przypadek płacenia przez kobiety z gminy lokalnej lekarce za bezpłatne usługi, daje ilustrację istnienia siły bezwładny, która powoduje, że ludzie robią to, co zawsze było przyjęte i nie kierują się jedynie ekonomicznym interesem. Działalność ta bowiem pełni także inne istotne funkcje.

Powiedziane już zostało, że łapówka występuje gdy: „związek zakłada jedynie interes materialny i charakteryzuje się bezpośrednim i natychmiastowym przekazaniem dobra (np. pieniędzy, wartościowego przedmiotu)” (Smart, 1993:39)¹¹. Mamy tu zatem „bezpośrednie i natychmiastowe przekazanie dobra - określona suma pieniędzy (nie schowana do koperty) kładzona jest na biurku lekarki natychmiast po konsultacji, lecz brakuje pierwszego członu koniunkcji – nie tylko „interes materialny” jest ważny w tej operacji. Wymiana ta przynosi oczywiście korzyść materialną lekarce¹², lecz nie przynosi niczego o charakterze materialnym zaangażowanym w nią pacjentkom. Nie są w żadnym razie lepiej traktowane czy leczone. Ponieważ dają wszyscy i wszyscy dają tyle samo, pieniądze przestają być operatorem rozróżnienia pomiędzy nimi – lekarka leczy wszystkich jednakowo. Wydaje się, że ani lekarka, ani kobiety nie postrzegają swojego działania jako łapówki. Czasem lekarka nie przyjmuje pieniędzy. Czasem kobiety dają przedmioty niekoniecznie posiadające wartość ekonomiczną. Dlaczego zatem kontynuują tę praktykę? Dlaczego niektóre dają gotówkę, a niektóre przedmioty? Dlaczego lekarka od niektórych bierze pieniądze,

¹¹ Kursywa moja.

¹² Lekarka wykorzystuje swoją monopolistyczną decyzję dla uzyskania dodatkowego dochodu, ponieważ jej pacjenci nie mają możliwości wyboru lekarza.

a od innych nie? Jeśli spojrzymy się na różnice pomiędzy tymi, którzy dają pieniądze, tymi, którzy dają przedmioty, tymi, którzy nie dają nic i tymi, których dary nie są przyjmowane, zrozumiemy ukryte znaczenie omawianej praktyki.

[Barbara]: Kiedyś do lekarza szłam i tak nie chciałam dać¹³. Bo mnie się wydawało, że ja źle robię. Ona jest z tego znana, ale przecież ja jej dzieci uczę. To nie jest tak jak moja mama - ona idzie i kładzie. Ale mnie nie było stać na to. Jezu, jak ja się wstydziałam. Ale że my mieliśmy wtedy bardzo ładne maliny, to ja uważałam, że jak ja zaniosę maliny to już nie będzie „brzmiało tak bardzo brzydtko”. A one ze wsi, to one już taaak tam chodzą, taaak dają. (Ale żeby to też nie poszło na światło dzienne. No, bo ja mówię o takich sprawach zakulisowych)¹⁴. Trzeba się tak umieć wybrać z tym „prezenterem”, żeby kogoś nie wtrącić w jakieś kłopoty. No, bo jak tam poszła kiedyś jakaś inna nauczycielka i jej tam położyła, to ona się poczuła bardzo źle i nie chciała. Ale jeśli ja owoce, czy może nawet jakąś książkę, to już by było inaczej przyjęte i nawet, że tak powiem - wpasowane w ów kontekst.

[czemu czuje się pani zobowiązana, by wynagradzać to, co jest czymś zawodowym obowiązkiem?]

(...) No, bo jak ktoś zaangażował się w moją sprawę: rozmawiał długo przez telefon czy nawet gdzieś pojechał. Tak jak jedna koleżanka, która też jeździła i coś załatwiała. Ja mówię: słuchaj,

¹³ Słowa takie jak: „łapówka“, „pieniądze“, „gotówka“ nie pojawiają się w tej wypowiedzi ani razu. Warto podkreślić, że ambiwalencja znaczeniowa jest tu osiągnana poprzez użycie specyficznych wzorów językowych. Nie usłyszymy raczej, że dzięki łapówce ktoś zdobył jakieś dobro – będzie to raczej wyrażane w stronie biernej, która zaciemnia sprawczość (agencję). Ludzie po prostu „dostawali“ rzeczy. Takie wzory językowe powodowały, że tłumaczenie aktywnych mechanizmów pozyskiwania stawało się zbędne.

¹⁴ Barbara nie chciała bym mówiła z innymi ludźmi o tym, co powiedziała, choć nie prosiła o wyłączenie magnetofonu (jak to zrobiła w kilku innych momentach). Akurat na ten temat wszystkie moje rozmówczynie wypowiadały się bardzo otwarcie i kategorycznie.

bardzo ci dziękuję, mam duże eeee... [zobowiązanie]. No, ale muszę uregulować”. No i żaden pieniądz, żadne coś tam... Nie? No więc jak już przyjechała po te truskawki, to ja mówię: wiesz, co ja nic nie biorę od ciebie za te truskawki. A ona „dlaczego? Ja: To jest właśnie taka właśnie sprawa, że ten dług może właśnie ureguluje”. No i jakoś tak się zrobiło, że ona się uśmiechnęła, jakoś lekko się zrobiło wokół i nie zabrzmiało to tak właśnie... beznadziejnie.

[???

Bo ja się tak nieraz zachowałam, że ja się tak poczułam głupio, że jakby mnie ktoś, jak to się mówi, (śmieje się) w gębę strzelił.

O czym jest ta wypowiedź? Tylko na samym początku jest ona o łapówce, lecz kiedy Barbara jasno określa swój stosunek do tego („Bo mnie się wydawało, że ja źle robię“, „przecież ja jej dzieci uczyć” – co znaczy, że nauczyciel ma być uczciwy), skupia cały swój wysiłek na odróżnieniu swojego zachowania w tej formie wymiany od zachowań innych kobiet: własnej matki i kobiet wiejskich („one ze wsi“). Te ostatnie dają gotówkę – za często i za dużo („one ze wsi, to one już taaak tam chodzą, taaak dają“), Barbara daje owoce. Wyjaśnienie motywów decyzji ofiarowania czegoś innego, niż jest powszechnie przyjęte, pojawia się explicite, gdy opowiada o książce, którą dała lekarce, że było to „wpasowane w ów kontekst“. Jaki kontekst ma tu Barbara na myśli?

Aby to wyjaśnić musimy zwrócić uwagę na konceptualne podobieństwo pomiędzy Barbarą i lekarką oraz na konceptualną różnicę pomiędzy lekarką a kobietami ze wsi. W tej perspektywie okazuje się, że wymiana dotyczy przede wszystkim określania pozycji w lokalnej hierarchii – pozycji, która – jak za chwilę się okaże - nie jest sztywno, raz na zawsze ustalona. Barbara bardzo wyraźnie odwołuje się do faktu wspólnej (jej i lekarki) przynależności do lokalnej inteligencji. Przecież to w końcu książka „jest wpasowana w kontekst“.

Wszystkie kobiety w omawianym przypadku posiadają wspólne cechy: są kobietami, matkami, żonami, lecz to nie wystarcza do zbudowania między nimi równowagi. Czynnikiem różnicującym staje się

wykształcenie i zawód oraz symboliczny status z nimi związany. To on w tym przypadku determinuje formę daru. „Forma daru“ organizuje hierarchię: pieniądze nadają jej pionową strukturę, a obiekty (książka, owoce) kreuja aspekt poziomy. Barbara i lekarka są conceptualnymi równymi, w stosunku do których kobiety wiejskie są conceptualnymi nierównymi. To właśnie dlatego Barbara nie mogła się przemóc i dać pieniędzy („nie chciałam dać“, „wstydziałam się“), a nie dlatego, że miała wątpliwości natury moralnej. Zamiast gotówki musiała wymyślić taki rodzaj daru, który jednak nie byłby wart zbyt mało lub zbyt dużo w stosunku do zwyczajowo przyjętej „ceny“ konsultacji. Sytuacji tej nie można traktować jako indywidualnego przypadku, który jest tylko efektem idiosynkrazji Barbary, o czym świadczy fakt, że kiedy inna nauczycielka („conceptualnie równa“) chciała dać pieniądze, lekarka odmówiła ich przyjęcia¹⁵. Wynika z tego, że symboliczny wymiar tych „negocjacji“ jest czytelny dla wszystkich stron zaangażowanych w wymianę.

Ofiarowywanie pieniędzy podkreśla też instrumentalny charakter interakcji z lekarką, separuje zaangażowane w nią kobiety i redukuje ich stosunek do relacji lekarz-pacjent. Ofiarowywanie daru podkreśla ich związek i nasycza go znaczeniem. Nieodpowiednia forma daru mogłaby zniszczyć ten efekt i postawić dawcę (ale też biorcę) w trudnej sytuacji. Barbara jest tego wyraźnie świadoma („wstydziała“ się dawać gotówkę), lecz nie z powodu niemoralności czy nielegalności tego działania. Na końcu swej wypowiedzi mówi o swoich próbach dawania w „odpowiedni“ sposób. Obawa przed tym, by dar nie został odrzucony ujawnia się w pełni, gdy mówi o uldze jaką odczuła, gdy został on zaakceptowany („jakoś lekko się zrobiło wokół“). Staje się oczywiste, że odmowa pomiędzy conceptualnymi równymi nie tylko hierarchizuje ich związek, lecz przemienia się w obrazę („jakby mnie ktoś, jak to się mówi, w gębę strzelił“).

Przedstawiony tu przypadek mówi nam przede wszystkim o tym, jak dar mediuje pomiędzy ludźmi; jak za jego pomocą są negocjowane relacje międzyludzkie. Niewiele dowiadujemy się na temat ekonomicznych funkcji łąpówki. Dary Barbary dla lekarki są zbalansowane

¹⁵ To bardzo znaczące, że Barbara nie mówi tu o innej kobiecie, lecz o innej nauczycielce.

i wyraźnie wyrównujące, nie powodują dalszych zobowiązań. Wynika to bardzo jasno, kiedy Barbara tłumaczy swoje motywy dodatkowego wynagradzania ludzi, którzy robią coś dla innych w ramach swoich profesjonalnych obowiązków – czuje ona takie zobowiązanie, kiedy „ktoś zaangażował się w moją sprawę: rozmawiał długo przez telefon czy nawet gdzieś pojechał“ – kiedy ludzie robią *więcej* niż jest to przyjęte, by od nich oczekiwać. Najwyraźniej tylko wtedy, gdy reprezentanci konkretnych ról zaczynają robić przysługi, które wychodzą poza zakres ich ogólnie przyjętych obowiązków, sytuacja nabiera innego charakteru. Uderza w wypowiedzi Barbary to, że przestaje ona mówić w tym miejscu o lekarce; podaje inny przykład, w którym pojawia się koleżanka. Zatem lekarka nie jest zaangażowana *więcej* – w końcu leczy wszystkich tak samo. Jej zachowanie w opisanym przypadku także podkreśla wyrównujące i hierarchizujące znaczenia praktykowanej wymiany. W końcu jest ona jedyną stroną, która odnosi tu korzyść materialną, a jednak: „poczuła się bardzo źle i nie chciała“ przyjąć pieniędzy od innej nauczycielki. Nie wydaje się, żeby powodowała to świadomość nielegalności działania, przyjmuje przecież pieniądze od „wiejskich kobiet“. Może wymiana między kobietami „z kontekstu“ jest klasyfikowana jako wymiana daru, a ta z kobietami wiejskimi jest łapówką?

Tylko pozornie. Czy bierze pieniądze, czy nie, lekarka nie angażuje się *więcej*. Jednak kobiety ze wsi „idą i dają“, „kładą na biurku“. Czemu? Czy nie wiedzą, że i bez pieniędzy otrzymałyby taką samą usługę? Wiedzą i właśnie dlatego dają pieniądze. Przestaje to wyglądać na paradoks, jeśli spojrzymy się na opisaną wymianę jak na wymianę daru, a nie łapówkę. Kobiety wiejskie „idą tam zbyt często i dają zbyt dużo“ ponieważ muszą kultywować swój związek z lekarką przez wiele lat. Nie mają wyboru lekarza, a chore pewnego dnia będą na pewno. Związek jest podtrzymywany wymianą daru, bo ma trwać. Tylko gdyby oczekiwały natychmiastowej korzyści, moglibyśmy tu mówić o łapówce. Znaczenie pieniędzy w tym przypadku nie jest tylko natury ekonomicznej – nadają one wzajemnej relacji jasną strukturę. Nie są one dawane, by wprowadzić różnicę pomiędzy kobietami (wszyscy dają tyle samo), lecz by rozróżnić pomiędzy dawczyniami a lekarką. Ofiarowanie pieniędzy ujawnia hierarchię pomiędzy kobietami.

To ujawnienie podnosi status lekarki vis a vis wiejskich kobiet, które przyjmują podporządkowaną pozycję. W ten sposób wynegocjują one niższy (bo zależny) status, ale jednocześnie „zamykają“ lekarzkę w pozycji przysłуго dawcy. Poprzez nadanie hierarchii tak ostrego wyrazu, kobiety przestają być jedynie „ciałami do leczenia“ i stają się osobami społecznymi. Wymiana daru jest więc zatem skuteczną techniką personalizującą instrumentalny stosunek pomiędzy lekarzem i pacjentem.

Poniższa historia dostarcza konkluzji dla zaprezentowanej interpretacji:

Narcyza odwiedzała mnie niemal zawsze, gdy przyjeżdżała do Sterdyni ze swojej wsi. Parkując samochód pod moim oknem, hamowała z piskiem opon i wpadała do domu jak bomba - zawsze w pół słowa, zawsze już w środku zdania, domagała się kawy, narzekała na nadmiar pracy, raz mówiąc do mnie, a raz zwracając się do swoich dzieci, które zawsze zabierała na te wizyty. Pewnego razu była poruszona nawet bardziej niż zwykle. Musiała udać się z wizytą lekarską i nie miała odpowiedniego banknotu. Szukając pospiesznie w torebce, natknęła się w końcu na jeden, lecz okazał się nieodpowiedni – był pomięty i brudny i Narcyza uznała, że takiego dać nie wypada. Poprosiła mnie o kopertę. Potem rozmawialiśmy przez chwilę, aż w końcu Narcyza poszła, ale nie zabrała koperty. Po jakimś czasie wróciła. Była już u lekarza i była zdenerwowana. Choć uzyskała receptę, o którą jej chodziło, narzekała na bezosobowe podejście i na to, że jej córka (którą ze sobą wzięła) została zignorowana. Zdaniem Narcyzy lekarka nie zadała jej żadnych pytań: ani o zdrowie ani o postępy córki w szkole. Narcyza nie dała pieniędzy lekarce. „Ona mnie zna całe życie“ - powiedziała Narcyza i obiecała, że będzie się leczyć w przychodni w innej gminie.

W przytoczonej historii, Narcyza jest w nie mniejszym stresie niż wcześniej była Barbara, lecz - podczas gdy Barbara wpadła na pomysł dania owoców i książki - Narcyza myśli tylko o daniu pieniędzy, których w końcu i tak nie daje. Mimo tego, iż próbowała mi wyjaśnić, że nie dała pieniędzy, bo lekarka na to nie zasłużyła (brak rozmowy, pytań, zignorowanie dziecka), myślę, że decyzja ta została

podjęta wcześniej. Narcyza zamierzała nic nie dać znacznie wcześniej niż w trakcie wizyty w przychodni – przecież z wyprzedzeniem szukała usprawiedliwień: najpierw nie miała odpowiedniej sumy, potem banknot był nieodpowiedni, na koniec „zapomniała“ zabrać kopertę. Jeśli odrzucimy wyjaśnienie, że decyzja Narcyzy była „karą“ dla lekarki za jej bezosobowy stosunek podczas wizyty, to z jakich jeszcze innych powodów mogła ona tak zrobić? Gdy przeanalizujemy sytuację Narcyzy bardziej szczegółowo, przekonamy się, że nie była ona w ogóle w pozycji, by dać cokolwiek, ponieważ nie miała żadnego wyraźnie zdefiniowanego miejsca w omawianej wymianie z lekarką.

Narcyza urodziła się i mieszkała w Sterdyni, lecz teraz mieszka na wsi. Wyszła za mąż za mężczyznę z rodziny szlacheckiej. Zarówno pozycja materialna, jak i społeczna rodziny jej męża jest stosunkowo wysoka. Jednak Narcyza pochodzi z rodziny *spółdzielczej* i kiedy przyjeżdża do Sterdyni, to właśnie ten fakt zdaje się określać jej konceptualną pozycję, a nie to, że jest względnie zamożna i mieszka w szlacheckiej wsi. W Sterdyni Narcyza jest ciągle „zamknięta“ w niechcianej przez nią kategorii społeczno symbolicznej. Nawet macierzyństwo (Narcyza jest matką dwojga dzieci), które bardzo znacznie podnosi status kobiety, nie wydaje się polepszać sytuacji (zabiera córkę ze sobą do ośrodka zdrowia, lecz zostaje ona „zignorowana“). W tym przypadku oznacza to, że to nie córka zostaje zignorowana, lecz macierzyństwo Narcyzy – jedyny w tej sytuacji kapitał, który byłby w stanie zbalansować choć trochę pozycje Narcyzy i lekarki w tej wymianie. Przyjmując taką interpretację, trudno jest jednoznacznie wyjaśnić, do czego naprawdę odnosiło się twierdzenie: „Ona mnie zna całe życie“. Czy był to krytycyzm (poprzez swoje bezosobowe podejście lekarka zaprzeczyła wieloletniej znajomości między nimi), a Narcyza nie zgadzała się, by stosunek między nimi został ograniczony jedynie do relacji „lekarz-pacjent“? Czy może był to wyraz niemocy (ponieważ lekarka znała Narcyzę „całe życie“, było jej trudno renegecjować swoje symboliczne miejsce)? To, że Narcyza poprosiła mnie o kopertę, rzuca więcej światła na jej problematyczną pozycję w omawianej wymianie. Nie mogła dać daru, który podkreślałby równorzędność stron, ponieważ nie była „konceptualnym równym“. Jednak nie chciała też dać „hierarchizujących“ pieniędzy, bo to by oznaczało potwierdzenie

jej podporządkowanej pozycji w wymianie (a tym samym w lokalnej hierarchii społecznej). Stąd narodził się pomysł, by dać coś „pośrodku” – pieniądze w kopercie. Koperta w tej sytuacji ukryłaby jawnie hierarchizujący sens odbywającej się właśnie praktyki. Lecz i to było niesatysfakcjonujące. Nie będąc w stanie rozwiązać tego dylematu i znaleźć tym samym wyraźnej pozycji do dania daru, Narcyza całkiem wycofała się z wymiany (postanowienie zmiany lekarza). Jeśli chodziłoby „po prostu” o danie łapówki, dylematu takiego nie byłoby wcale.

Z powyższej analizy wynika, że niezależnie od tego, co kobiety dają: gotówkę, obiekty materialne czy też w ogóle nic, nie ma to wpływu na praktyczny efekt ich kontaktu z lekarką – wszystkie bowiem otrzymują poradę i są leczone. Nie po to zatem podejmują różne strategie w wymianie, lecz po to, by zaznaczyć różnicę. Na symbolicznym (choć zawsze dobrze określonym) poziomie różnica ta przetwarzana jest w hierarchię społeczną.

To, co zatem powoduje, że dar jest darem (a nie łapówką), to społeczno symboliczna pozycja, którą zajmuje strona wymiany (a nie przestrzenny dystans – jakby chciał Sahlins). Ta pozycja znajduje się zawsze na zewnątrz bieżącej relacji wymiany, lecz może być renegotjowana w zależności od aktualnej sytuacji. Wszystkie kobiety w omawianych przypadkach – zanim jeszcze zaangażowały się w wymianę - miały już w niej swoje dobrze zdefiniowane konceptualne pozycje. Kobiety „ze wsi” oraz lekarka pozostawały wobec siebie w relacji pionowej, co podkreślały dokonując hierarchizującej wymiany. Barbara potwierdziła swoją równoważną pozycję, dając dar „wyrównujący”, „wpasowany w kontekst”. Narcyza, nie będąc ani w jednej, ani w drugiej pozycji, nie dała nic i zdecydowała się włączyć w wymianę gdzie indziej, gdzie mogłaby rozpocząć negocjacje od początku. Dar „innej nauczycielki” był, jakby określił to Mauss (1954:36): „ofiarowywany w innym duchu, dla uzyskania natychmiastowej korzyści” i dlatego nie został przyjęty (ibidem); czy jak to określiłaby Barbara: nie był „wpasowany w kontekst”.

Przytoczony przykład ilustruje, że z góry określone pozycje kobiet w wymianie są nie mniej kluczowe dla zdefiniowania jej jako wymiany daru od stylu i manieri w jakiej wymiana ta przebiega.

Wymiana daru nie jest opcjonalna, lecz zupełnie podstawowa dla całej omawianej praktyki. W ten sposób można zaobserwować wyraźniej płynną granicę pomiędzy darem a łapówką. To, co odróżnia wymianę daru od łapówkarstwa to priorytet, jaki ma związek społeczny czy też nawet interpersonalny w tej pierwszej, podczas gdy w drugiej nacisk kładziony jest na szybkie instrumentalne osiągnięcie celu. Wymiana ta staje się wymianą daru także dlatego, że świadomość jej instrumentalnej strony jest albo nieobecna w praktyce, albo nie może pojawić się w niej *explicité*¹⁶.

Opisana wyżej wymiana daru jest tu centralną praktyką ustalania znaczących relacji pomiędzy różnymi kobietami, poprzez co dokonuje się również reprodukcja społeczna. Widziana w ten sposób, przeciwstawia się łatwemu redukowaniu takich zachowań społecznych do wymiaru korupcji. Umyka też klasycznym antropologicznym modelom, które rozdzielają różne praktyki wymiany we wzajemnie przeciwstawnych kategoriach. Znika fundamentalne dla wielu teoretyków przeciwieństwo między nią a „logiką wymiany towarowej“ (Gregory). Wymiana daru umożliwia tworzenie i podtrzymywanie innych struktur niż te, które są tworzone i podtrzymywane przez pozostałe formy wymiany. Dlatego nie można do nich podchodzić ewolucyjnie – jako historycznie następujących po sobie, coraz doskonalszych, sposobów działania ekonomicznego (np. wymiana daru, barter, wymiana rynkowa), jak twierdził Karl Polanyi (1951) czy Marshall Sahlins (1972), ani też nie można ich traktować jako wzajemnie wykluczających się (jak to mamy u Gregorego, 1982). Są one bowiem komplementarne¹⁷. Analiza biorąca pod uwagę punkty zbiegu tego, co ekonomiczne i tego, co społeczne, a nie rozdzielająca tych wymiarów, może naświetlić funkcje i znaczenia różnych form wymiany znacznie lepiej niż skupianie się na samych jej obiektach.

¹⁶ Strony wymiany nie potrzebują „nierozpoznawać“ daru – ‚misrecognise‘ w sensie Bourdieu.

¹⁷ Trudnością, którą przynosi rozróżnienie Gregoryego (1982) na dary i towary jest nacisk, jaki kładzie on na przedstawienie obu nie tylko jako wyraźnie różnych sposobów wymiany, lecz także i na to, że są swymi przeciwieństwami. „Like for like and unlike for unlike“ (ibid:46); podobne za podobne a niepodobne za niepodobne. Motywacje stają się zatem także wzajemnie przeciwstawne. Appadurai krytykuje to podejście jako zbyt uproszczenie (1986:11-12).

3.8. „Bezmyślne dary“ – wehikuł balansu

W omawianej wyżej praktyce wymiany pojawiła się jeszcze jedna grupa, która organizuje się na innej podstawie niż pokrewieństwo, powinowactwo czy pochodzenie z jednej z trzech przedstawionych grup społecznych (chłopi, szlachta, spółdzielczacy). W jej skład wchodzi osoby, które w większości pochodzą z terenu gminy, lecz budują swój kapitał społeczny poprzez posiadane wykształcenie i fakt przynależności do lokalnej inteligencji. Poniższy przykład obserwacji uczestniczącej - na imieninach gminnego weterynarza - zademonstruje funkcje wymiany darów w tej grupie.

Pierwsza okazja obserwacji wymiany darów i uczestniczenia w niej nadarzyła mi się stosunkowo szybko, bo po około miesiącu od rozpoczęcia stacjonarnych badań w gminie sterdyńskiej. Przyszła wraz z zaproszeniem na przyjęcie imieninowe męża kobiety (nauczycielki), z którą prowadziłam częste rozmowy. To ona zresztą mnie zaprosiła i, jak się okazało, wszystkie zaproszenia, które później otrzymałam – nieważne z jakiej okazji: komunii, ślubu, imienin, etc. - były do mnie kierowane przez kobiety. To one bez wyjątku organizują ceremonie. Od razu także zostałam skonfrontowana z podstawowym problemem – co zanieść solenizantowi w prezencie?

Już wcześniej, rozmawiając o różnych okazjach, przy których wręcza się prezenty oraz obserwując te wymiany, zorientowałam się, że to, co uchodziło za „prezent“ (dar) różniło się w zależności od społecznej lokalizacji stron wymiany, tj. symbolicznego i społecznego charakteru networku, z którym akurat miałam do czynienia. To, co było uznawane za odpowiedni prezent ślubny przez starszą wiejską kobietę, było całkowicie dyskredytowane przez młodą mężatkę w miasteczku. Szczególnie w przypadku wesela czy komunii (podczas których ofiaruje się dary o znacznej wartości), zdarzało mi się słyszeć bardzo różnorodne oceny tak darów jak i ofiarodawców. Ewaluacje te odnosiły się zasadniczo do materialnej wartości darów, lecz także do szerszego zbioru kategorii, które służyły do opisu wzajemnych związków międzyludzkich. Liczyła się cena prezentu i jego wartość użytkowa, ale nie mniej liczył się jego potencjał potwierdzenia obrazu jaki obdarowywany miał o sobie i jaki chciał by mieli o nim inni oraz – co może

nawet najważniejsze – tego, jak poprzez dany przedmiot inni ujawniali swój stosunek do obdarowywanego. Zestaw szklanek czy pół tuzina ręczników – zwyczajowy prezent weselny – występują jeszcze czasem na wsi, lecz nie są już witane z radością przez młodych ludzi. Chcą oni często przedmiotów luksusowych, czasem bez wartości praktycznej, ale za to będących nośnikami innego statusu. Materialna czy praktyczna wartość daru nie decyduje o tym, że przedmiot zostanie zdefiniowany jako dar. Szklanki czy garnki mogą być darem, jeśli są zagraniczne (np. modny przez długi czas francuski Duralex czy Zepter), ręczniki – jeśli będą odpowiednie w kolorze. To, co „rzeczywiście“ jest darem, było wyrażane różnie przez różne kobiety.

Niełatwo dać adekwatny prezent. Sukces uczestnictwa w konkretnym networku wymaga dużej wiedzy i intuicji – w dawaniu trzeba mieć kompetencję, która jest bardzo istotną częścią kapitału kulturowego. Kompetencja prowadzi do afirmacji i reprodukcji wzajemnych opinii o sobie i o pożądanym stosunkach z innymi ludźmi. Odkrycie tego, co liczyło się jako „odpowiedni“ prezent, było więc dla mnie koniecznym warunkiem wstępu w relacje wymiany w czasie badań terenowych. Po otrzymaniu zaproszenia, wraz z gospodynią domu w którym mieszkałam, udałam się na zakupy. W miasteczku jest tylko kilka sklepów, w których sprzedawane są w zasadzie te same produkty, więc siłą rzeczy wybór prezentu był bardzo ograniczony. Ponieważ moja towarzyszka знаła dobrze solenizanta, wypytywałam się o jego zainteresowania i gust. Zdziwił mnie jej kompletny brak odniesienia do tych pytań – doradziła mi kupno zestawu kosmetycznego (woda po goleniu i dezodorant) za kilkanaście złotych. Sama też nabyła taki zestaw i o podobnej wartości, tyle tylko, że innej firmy. Podczas przyjęcia imieninowego zaobserwowałam także innych gości wręczających małe zestawy z wodą kolońską i dezodorantami. Tego dnia solenizant dostał ich 9 kompletów.

Wszyscy goście (prócz członków najbliższej rodziny) byli nauczycielami, weterynarzami i pracownikami urzędu gminy. Nie było sąsiadów ani dalszych krewnych. W odróżnieniu od wsi, gdzie imieniny pozostają jeszcze często świętem rodzinnym i sąsiedzkiem (a bardzo często tylko męskim), to przyjęcie imieninowe w miasteczku było raczej okazją do spotkania z rówieśnikami związanymi ze sobą w kręgu

podobnych profesji¹⁸. Tym bardziej może dziwić, że w ten sposób związani ze sobą ludzie, tj. zwracający uwagę na swoje opinie i poglądy, dawali w prezencie dosłownie to samo.

Po tym, jak uzyskałam większą podstawę do porównania, uczestnicząc jeszcze kilka razy w podobnych zgromadzeniach, zaobserwowałam, że prezenty imienninowe zawsze miały podobny charakter i wartość. Najczęściej były to drobne kosmetyki – kobiety otrzymywały głównie wody toaletowe, mężczyźni wody po goleniu. W przypadku kobiet pojawiała się czasem różnorodność – zdarzało się czasem coś przydatnego w gotowaniu czy gospodarstwie domowym (szklanki, łyżeczki, ścierki czy obrusy). Można powiedzieć, że na swój sposób było to związane ze społeczną geografą ról kobiecych i męskich: dary dla mężczyzn były przeznaczone dla sfery poza domowej, a dary dla kobiet definiowały je głównie w rolach domowych. Ten wymiar wymiany, jak i inne, bardziej symboliczne jego aspekty, zainteresował mnie jednak później¹⁹. Początkowo zastanawiało mnie raczej pytanie, dlaczego w ogóle praktykowane jest coś, wobec czego sami zainteresowani wyrażają dystans, a nawet ironię. A jednak nie odstępowali od robienia tego.

Część wyjaśnienia tego zjawiska pojawiła się pewnego dnia w tym właśnie sklepie, gdzie na ogół dokonuje się zakupów „odpowiednich prezentów“. Tydzień wcześniej uczestniczyłam w przyjęciu imienninowym. Gospodyni, 45-letnia wdowa, pracująca w urzędzie, prócz kosmetyków od innych gości, otrzymała od swojej najbliższej sąsiadki zestaw szklanek. Kiedy stałam wraz z niedawną solenizantką w kolejce,

¹⁸ Wydaje się, że w ogóle imienniny są w warunkach wiejskich (lecz często nie tylko) związane z celebrowaniem więzi społecznych nawiązanych poprzez pracę. Dawniej na wsi obchodzili je z zasady tylko gospodarze. Teraz współpracownicy.

¹⁹ Oprócz „urodzajowienia“ (gendering) ewidentnego w prezentach przeznaczonych dla mężczyzn i kobiet, zwraca też uwagę symboliczny nawis obecny w artykułach toaletowych pochodzenia zagranicznego. Zagraniczne kosmetyki były, bez wątpienia i przez bardzo długi czas, symbolem elitarnej konsumpcji. „Dobra zamorskie“, często orientalne, były wyznacznikiem statusu szlachty polskiej, takie ich znaczenie utrzymało się następnie w produktach pochodzących z „Zachodu“. W ten sposób pochodzące z „paczki“ lub „Pewexu“ mydełko „Fa“, choć niekosztowne, było znakomitym prezentem – „nośnikiem luksusu“ - potwierdzającym lub wzmacniającym status obdarowanego.

zobaczyłam, że patrzy ona na te właśnie szklanki, które otrzymała. Sprawdziła cenę i wyraźnie ją to poruszyło. Cena była o jakąś jedną trzecią wyższa niż cena „ogólnie przyjętego prezentu“. Wyjaśniła mi, że teraz będzie jej trudniej odwzajemnić się odpowiednio – podobny zestaw szklanek nie wchodził w rachubę, a kosmetyki były za tanie; możliwość kupienia czegoś odpowiedniego na miejscu była raczej wykluczona. To będzie duży kłopot – kontynuowała wyjaśnienia. Żeby znaleźć coś nowego trzeba udać się do Siedlec lub Sokołowa Podlaskiego, gdzie co prawda jest większy wybór, ale koszty podróży podrażają cenę prezentu. Konieczność wymyślenia czegoś nowego była wyraźnie frustrująca. Moja rozmówczyni była zdenerwowana podwójnie: tym, że trzeba będzie wydać więcej niż zwykle i tym, że trzeba myśleć nad czymś, co mogłoby zostać docenione przez sąsiadkę. Stres, spowodowany obawą przed popełnieniem błędu w wymianie, dobrze ilustruje pewne praktyczne i symboliczne znaczenia wymieniania „bezmysłnych darów“.

To, co na pierwszy rzut oka wydaje się nudną rutyną, brakiem zastanowienia nad gustami i potrzebami obdarowywanego, jest w istocie objawem starania i uwagi, jaka przykładana jest do podtrzymywania związków społecznych i interpersonalnych we wzajemnie satysfakcjonujący sposób. „Trywialne“ dary, tak jednakowe i nieużyteczne, mają swoje znaczenia i funkcje. Ludzie wymieniają zestawy kosmetyków, czasami sobie z tego żartują, ale twardo trzymają się tej praktyki. Korzystając z tego, co wszystkim dostępne, aprobując trywialny charakter swojej wymiany, nadają też jej pozytywne znaczenie, które podkreśla symetrię stosunków pomiędzy wymieniającymi się stronami. Jest to forma moralnej adekwatności²⁰, która komunikuje podzielane w networku normy, odnoszące się do wzajemnych związków i zachowań. Ci, którzy dają niekonwencjonalnie, psują podstawowy balans takiej wymiany i, konsekwentnie, nie udaje im się skomunikować czy odnieść wzajemnie do siebie jako do konceptualnie i strukturalnie równych stron.

²⁰ Pojęcie adekwatności moralnej (*moral adequacy*), zastosowane przez Baruch (1981) do opisu zachowań rodziców chorych dzieci w stosunku do personelu medycznego, może mieć dobre zastosowanie do konceptualizowania wielu kobiecych zachowań pomocowych, a w szczególności tych związanych z opieką nad chorymi i starszymi.

„Trywialna, bezmyślna wymiana daru“ nie oznacza trywialnego czy bezmyślnego dawania. W niektórych sytuacjach niewygórowana cena prezentu może być kluczowa, lecz najważniejsze wydaje się, by wybrać go w powszechnie znany, rutynowy sposób – taki sam przedmiot dla wszystkich. Żadna z moich informaterek nie odnosiła się do faktu otrzymania kilku czy kilkunastu zestawów podobnych kosmetyków jako do dowodu zignorowania swoich potrzeb i gustów. Wymiana podobnych darów – a nawet tych samych darów – jest wyrazem wagi jaką przykłada się do grupy, a nie do znajdujących się w nim indywidualuów. Takie prezenty potwierdzają przynależność do networku; prezenty „indywidualistyczne“ separują obdarowywanego. Trywialne dary są wymieniane nie po to, by regulować czy stabilizować wzajemne związki, lecz raczej jako potwierdzenie stabilności wzajemnych związków. Nacisk na podobieństwo prezentów ma przede wszystkim wymiar kooperacyjny, lecz nie tylko. Wymiana jest zawsze komunikatem, a linia oddzielająca to, co jest współpracą od tego, co jest już konkurencją jest niezwykle cienka i delikatna. Nacisk na wymianę tych samych przedmiotów o tej samej wartości jest przecież formą konkurencji o to, by pozostać równymi – tylko wtedy można też pozostać w tym samym networku wymiany.

Ekonomia moralna i ekonomia rynkowa

Ostatnie niemal trzydzieści lat w historii Polski, licząc od wprowadzenia reform Balcerowicza w 1990 roku, było przestrzenią gwałtownych zmian we wszystkich dziedzinach życia. Transformacja struktur politycznych i gospodarczych jest zawsze także transformacją kulturową i społeczną, która jest obserwowalna szczególnie w życiu codziennym. Analiza sposobów wymiany - a szczególnie wymiany opartej na poczuciu zobowiązania i wzajemności, czyli wymiany daru - daje możliwość wglądu w niemal wszystkie dziedziny życia codziennego. Za pomocą takiego podejścia można opisać i omówić przemiany w rodzinie, w związkach sąsiedzkich i przyjacielskich, zmiany w środowisku pracy zawodowej i domowej. Możliwe jest także prześledzenie zmieniających się koncepcji związanych z rolami społecznymi, obowiązkami i oczekiwaniami, które towarzyszą ludziom w kursie ich życia. Wszystko to umożliwia uzyskanie całościowego obrazu rzeczywistości badanej społeczności.

Wymiana daru jest ważną, zakorzenioną w ekonomii domowej praktyką i jest podstawą umożliwiającą radzenie sobie z wpływami zmian ekonomicznych na fizyczne i emocjonalne warunki, w jakich żyją ludzie. Praktyki wymiany daru budują rozległą, choć delikatną siatkę bezpieczeństwa, dzięki której dokonuje się adaptacja do zmiany. Skuteczność takich zachowań adaptacyjnych jest bezpośrednio związana z szerszymi społecznymi, politycznymi i ekonomicznymi

czynnikami, których transformacje zmieniają także wrażliwe ekwilibrium relacji społecznych. Zmuszają na przykład ludzi mniej zamożnych do poszerzania kapitału społecznego, ponieważ wobec niedoboru środków materialnych, jedynie kontakty z innymi zapewniają im bezpieczeństwo w warunkach kryzysu. Wymiana daru jest tu podstawową strategią budowy takiego kapitału, ponieważ tworząc moralne obligacje wzajemności i wdzięczności, jest cementem wiążącym związki interpersonalne. Jednocześnie ci, którzy na transformacji zyskują, rozluźniają swoje więzi społeczne, wycofując się ze zobowiązań, które w takiej sytuacji stają się dla nich obciążeniem – pochłaniają czas i hamują i mobilność.

Ludzie są ustawicznie konfrontowani z wyzwaniem, jakie przynosi ich rodzinom zmienna rzeczywistość. Szczególnie w warunkach wiejskich, gdzie gospodarstwo domowe jest jeszcze ciągle jednostką produkującą i konsumującą – dlatego zwrócenie uwagi na cykl życiowy takiej jednostki pozwala też zrekonstruować aksjologiczną bazę życia społecznego, związaną z pojęciem ekonomii moralnej jako specyficznej opozycji do agresywnych reguł ekonomii rynkowej.

Dane empiryczne z prowadzonych badań w tym zakresie pozwalają włączyć się w trwającą debatę pomiędzy „ekonomią moralną“ i „ekonomią polityczną“, która od wielu lat towarzyszy studiom nad zmianami społecznymi – szczególnie w życiu wiejskim, a także nad „ekonomią chłopską“. Prace Jamesa Scotta (1976) i Samuela Popkina (1979) są podstawą określającą główne cechy obu stanowisk. Wspomniana debata skupia się zasadniczo na trzech kwestiach: wyjaśnianiu protestów i buntów chłopskich (lecz także innych protestów społecznych, np. robotniczych, a obecnie wielu innych grup zawodowych, szczególnie określanych mianem „sfery budżetowej“), wytwarzaniu etyki przetrwania oraz dominującej ideologii społecznych i ekonomicznych relacji międzyludzkich w środowisku o niższym statusie socjoekonomicznym. Szczególnie dwie ostatnie kwestie mogą być tu przedmiotem uwagi, poprzez przyjęcie wymiany daru jako formy zawierającej postawy aksjologiczne i praktyki społeczne związane z życiem całej wspólnoty określonej grupy społecznej.

W centrum teorii dotyczącej ekonomii moralnej leży przekonanie, że: „potrzeba przewidywalnego i stabilnego środowiska gwarantującego

przetrwanie jest pierwotnym celem ludzi związanych z rolnictwem“ (Scott 1976:5). Chłopi zawsze zwracali uwagę przede wszystkim na bezpieczeństwo. Nic dziwnego, uzależnienie od wydarzeń w szerszej ekonomii, od innych ludzi (właścicieli, pośredników, kupujących, itd.), od środowiska i pogody, musiało wygenerować tego cały szereg zachowań adaptacyjnych, które zagwarantują reprodukcję. Zdaniem Scotta oznacza to, że ludzie na wsi wolą minimalizować prawdopodobieństwo kryzysu, niż zmaksymalizować zyski (Scott 1976:18). W konsekwencji tej ostrożnej postawy rolnicy są nieufni wobec przedsięwzięć, które narażają przetrwanie na ryzyko. Mówiąc innymi słowy – będą aktywnie minimalizować ryzyko tak, by uniknąć narażenia się na hazard egzystencjalny. Badania nad wymianą potwierdzają, że budowa i wykorzystanie networków wymiany daru staje się strategią budowy siatki bezpieczeństwa w życiu rodziny i społeczności. Ludzie związani ze sobą siecią obowiązków wynikających z zasady wzajemności to najpewniejsza grupa odniesienia i minimalizowania ryzyka.

Do bardziej, jak się twierdzi, nowoczesnych czy zindustrializowanych kontekstów odnosi się teoria „ekonomii politycznej“, która argumentuje, że chłopi, nawet najbiedniejsi i zmarginalizowani podejmują ryzykowne sposoby na zwiększenie swoich szans życiowych (Popkin 1979:18). W tym podejściu gospodarstwo wiejskie staje się podobne do nowoczesnej korporacji, wraz z właściwą mu kalkulacją i racjonalizmem wszelkich decyzji. Pozostajemy jednak na stanowisku, które wynika z badań antropologicznych, że i w relegowanej do sfery irracjonalnej wymianie daru jest wiele z kalkulacji – niezależnie od swojego emocjonalnego wymiaru jest to praktyka bardzo racjonalna, w której opozycja kalkulacja/bezinteresowność nie jest najważniejsza.

„Ekonomia moralna skupia się na systemie praw i zobowiązań, które otaczają międzyludzkie i międzyklasowe relacje społeczne w społecznościach wiejskich“ (Guggenheim and Weller 1982:3, a także Gallant, 1991:8). Definicja ta, choć krótka, w pełni oddaje zasadność traktowania wymiany daru jako części szerszej ekonomii moralnej. Jednocześnie wywołuje pewne kontrowersje. James Scott przejął pojęcie ekonomii moralnej z klasycznej pracy E. P. Thompsona (1971), poświęconej rozruchom głodowym w osiemnastowiecznej Anglii i rozszerzył jego zakres. Zastosował je do opisanego ideologicznej

konstrukcji, którą napotkać można w społecznościach wiejskich na całym niemal świecie, twierdzi ona, że zarówno cała wspólnota oraz elity są zobligowane do zagwarantowania każdemu swojemu członkowi prawa przetrwania. Funkcjonalne dla tego zespołu przekonania było, że wszyscy członkowie wspólnoty zachowują równe prawa do przeżycia tak długo, jak pozwolą na to występujące tam zasoby (Scott 1976:176). W przypadku urodzaju oczekiwano szczodrości - zarówno od elit, jak i od bogatszych członków wspólnoty. Mogła się ona przejawiać materialnym wyrażaniem miłosierdzia wobec potrzebujących, sponsorowaniem zabaw i ceremonii, pomocą świadczoną dotkniętym niepowodzeniem członkom rodziny i sąsiadom oraz szczodrością wobec lokalnych świątyni (ibid. s 5). Podobnie zresztą miało być w przypadku kryzysów życiowych, takich jak śmierć żywiciela rodziny (pomoc dla żony i dzieci) (s. 40-44).

Z przedstawionego tu obrazu wynika, że przednowoczesna wieś była zorganizowana na zasadach obowiązków i wzajemności, gdzie stosunki patron-klient gwarantowały możliwość przeżycia wszystkim poprzez angażowanie się w sieci wymian, w których cyrkulowane były różne formy darów: prezenty i szacunek, praca i wiedza. To wszystko legitymizowało nierówności społeczne, ponieważ bogatsi i tak musieli wspomagać biedniejszych.

Ekonomia moralna według ekonomistów politycznych produkuje przesłodzony obraz wsi przedindustrialnej (Popkin 1979, Guggenheim and Weller 1982:5-6). W ich opinii właściwe było dla niej wszystko: konflikt i współpraca, walki o władzę i dostęp do zasobów (Popkin 1979:260). Chłopskie wsie były pełne napięć, kiedy krewni konkurowali o lepszy dostęp do dóbr, zazdrościli sobie wzajemnie prestiżu i usiłowali zmienić status. Nie było niczego takiego jak „automatyczne” prawo do przeżycia. Prawa takie jak to musiały zostać wywalczone w intensywnym procesie targowania się pomiędzy klientami i patronami. Podkreśla to ważny aspekt relacji społecznych i międzyklasowych – nie są one stałe i raz na zawsze ustalone, lecz raczej negocjowane i zmienne w zależności od wypracowanych pozycji władzy i strategicznej interakcji pomiędzy indywiduami. Zawsze występują przesunięcia pozycji, bo normy często pozostają we wzajemnym konflikcie lub są niespójne (Popkin 1979:22). Ekonomia moralna skupia się

zatem na konsensusie i działaniach kolektywnych, a ekonomia polityczna kładzie nacisk na konflikt, konkurencję i sposoby, w jakie indywidualium zabezpiecza swoje przetrwanie przed ryzykiem życiowym.

Nie jest tu naszą intencją zastępowanie jednego stereotypu innym. Wymiana daru dowodzi, że ani zasada „człowiek człowiekowi wilkiem“, ani „wszyscy za jednego“ nie jest kodem kierującym życiem społeczności wiejskiej; tak w przeszłości, jak i obecnie. W obu tych obrazach życia wiejskiego jest element prawdy. Ludzie pracowicie konstruują networki swoich relacji społecznych, których są uczestnikami jako członkowie gospodarstwa domowego, krewni, wieśniacy, pracownicy, a nawet jako obywatele. W zależności od kontekstu, zawsze jest wystarczająca przestrzeń dla współpracy i dla konkurencji pomiędzy różnymi networkami (a czasem może i w ich obrębie). Nie mamy innego wyjścia niż uznać złożoność relacji społecznych i związanych z nimi obowiązków i zobowiązań.

Ekonomia moralna i ekonomia polityczna to dwie strony tego samego medalu. Jako opis zespołu przekonań moralnych, występującego w środowisku rolniczym, ekonomia moralna jest adekwatna. Nikt tam nie kwestionuje, że patroni (lub ci, którzy się za nich uważają) i liderzy lokalni są zobowiązani do asystowania w kryzysie mniej uprzywilejowanym od siebie. W zamian za takie gwarancje ludzie godzą się na pewien zakres eksploatacji, która jest prawomocna tak długo, jak działa zasada wzajemności. Trzeba jednak pamiętać, że pojęcie ekonomii moralnej jest zasadniczo konstrukcją ideologiczną.

Wydaje się, że w dzisiejszych warunkach to ujęcia płynące z twierdzeń ekonomii politycznej oddają bliżej i trafniej aktualne zachowania. Z pragmatycznego punktu widzenia, relacje pomiędzy lokalnymi grupami (statusowymi czy klasowymi), a szczególnie więzi patron-klient, można lepiej zrozumieć, jeśli spojrzeć na nie jako na wzajemnie wzmacniające i przynoszące korzyść obu stronom tej wymiany. Rządzą się one często normami tych, którzy znajdują się w słabszej pozycji (Popkin, 1979:27). W tym miejscu można powiedzieć, że to, co liczy się w opisanych relacjach najbardziej, to nie tyle wspólny kod moralny, który określa ile ludzie muszą „zapłacić“ za swoje bezpieczeństwo, lecz raczej bycie uznanym za osobę i osobę społeczną, bycie branym pod uwagę na każdym poziomie polityki: w życiu rodzinnym,

społecznym oraz na tym najwyższym poziomie – przez państwo. Granica pomiędzy tym, czego ludzie oczekują od innych ludzi (ekonomia moralna), a tym, co są skłonni zaakceptować (ekonomia polityczna) jest przedmiotem nieustannego przeszacowywania i negocjacji (Gallant 1991:10). Obie ekonomie nie są zatem wzajemnie przeciwstawne, lecz komplementarne.

4.1. Model

Jednym ze źródłowych założeń ekonomicznej teorii wymiany jest to, że interesy tych którzy są w nią zaangażowani są **rozbieżne**. Od czasu gdy Marcell Mauss zwrócił uwagę na „prymitywną” jurysprudence i powiązał ją z różnymi formami prestacji (ofiarowywania daru), argument taki jest obecny w większości studiów nad wymianą w antropologii ekonomicznej. Spróbujemy przesunąć akcent na alternatywną formę wymiany opartą na współpracy, gdy interesy są **zbieżne**. Virginia Held (1990:226), choć bez odwołania do studium Mauss'a dotyczącego pochodzenia kontraktu, zaobserwowała co następuje:

„Społeczeństwo oparte na kontrakcie jest nieustannie zagrożone załamaniem. Prawdopodobnie dla osiągnięcia spójności społecznej bardziej potrzeba osób, które będą związane wzajemną troską, empatią i zaufaniem niż kontraktami, które mogliby zrewać. Jakikolwiek mechanizmy wymuszające dochowywanie kontraktów przez ludzi, są tak samo przyczyną dezintegracji jak i same kontrakty – w jakimś momencie kontrakty muszą być uwikłane w relacje społeczne, które nie mają charakteru kontraktualnego“. (Held, 1990)

Alternatywna wymiana, oparta na wzajemnych zobowiązaniach (**stan kooperacji**), odwołuje się do kompletnie innego zestawu założeń, co do motywów i zachowań, tych którzy dokonują wymiany niż te, w których zwykło się opisywać wymianę odbywającą się w „**stanie konkurencji**”.

Stan konkurencji produkuje relatywnie ograniczone zobowiązania normatywne. Uczestnicy wymiany są motywowani wąsko pojętym

interesem własnym – motywacja ta wynika z (i opiera się na) racjonalnego skalkulowania kosztów i zysków, które charakteryzuje się wysokim stopniem indywidualizmu i nie jest spersonalizowana. Odmienne jest w stanie kooperacji, gdzie związki między ludźmi są szersze, a motywacja opiera się na afektywnych, emocjonalnych i tradycyjnych czynnikach. Z powodu zbieżności interesów, uczestnicy wymiany są zainteresowani dobrobytem wszystkich zaangażowanych we wzajemną relację. W ujęciach socjologicznych dwa powyższe ujęcia klasyfikowania związków międzyludzkich są zawsze narażone na ryzyko polaryzacji. Można przecież znaleźć afekt w konkurencji, a w kooperacji - racjonalny interes.

W związek wymiany wpisane jest wiele kulturowych, ekonomicznych i psychologicznych elementów. Elementy te zawierają założenia dotyczące racjonalności uczestników wymiany, ich zorientowania na zysk, typu gwarancji, jakie będą budować, by zabezpieczyć swoje związki, forów, na których będą rozwiązywać wynikłe problemy oraz motywacji u podstaw ich zaangażowania.

Poniższa tabela ujmuje podstawowe różnice, które praktycznie występują w motywacjach, przebiegu i konsekwencjach praktyk społecznych w zależności od tego, czy ludzie w nie zaangażowani kierują się bardziej zasadami związanymi z ujęciem proponowanym przez „ekonomię moralną“ czy też tymi, które wiążą się z modelem „ekonomii rynkowej“.

Wymiary	Ekonomia Rynkowa	Ekonomia Moralna
Związek oparty na	konkurencji (kontrakt)	kooperacji (identyfikacja) commitment
Sposób komunikacji	generalnie pisemny	generalnie ustny
Interesy uczestników	rozbieżne	zbieżne
Potrzeba kapitału społecznego	niska	wysoka
Sposób uczenia	rozdzielny	połączony
Przepływ informacji	wymuszony, ograniczony	woluntarystyczny, otwarty
Koszty informacji	wysokie	niskie

Wymiary	Ekonomia Rynkowa	Ekonomia Moralna
Afekt	zazdrość, strach, chciwość	szczęście, miłość, sympatia
Uzgodnienia (porządkowanie)	generalnie publiczne	generalnie prywatne
Sankcje	materialistyczne	symboliczne
Tempo egzekwowania sankcji	wolne	szybkie
Typ sankcji	instytucjonalne, prawne, formalne	tradycyjne
Rola osób trzecich	gwaranci, np. żyranci (zewnątrzni)	mediatorzy (jeśli w ogóle, to wewnętrzni)
Ustępliwość	wymuszona	woluntarystyczna
Motywacja za ustępliwością	kompensacja	obligacja

Opracowanie własne. Tabela prezentuje modelową zawartość koncepcji „ekonomii rynkowej” i „ekonomii moralnej” i nie jest zamknięta ze względu na to, że wymiarów można dodawać. Ważne jest także to, że pomiędzy drugą a trzecią kolumną (tj. pomiędzy obiema ekonomiami) nie ma radykalnego oddzielenia (co zaznaczono linią przerywaną), ponieważ nie jest to ścisła alternatywa – obie ekonomie mogą występować równocześnie i wzajemnie z siebie czerpać.

4.2. Polityczna ekonomia rynkowa

Wyżej cytowana obserwacja Held implikuje, że wymiana w stanie konkurencji wymaga bardzo niewiele kapitału społecznego. Także poziom zobowiązań i oczekiwań będzie minimalny, podobnie jak kanały informacyjne i normy społeczne. Nie ma potrzeby wypracowywania społecznie złożonych (embedded) kanałów informacji. Co więcej, większość zobowiązań i oczekiwań rządzących tym rodzajem wymiany znaleźć można w przepisach prawnych dotyczących kontraktu. Dlatego sposób komunikowania jest zdecydowanie pisemny, sankcje mają charakter formalny i występują z opóźnieniem (przewlekłość procesów), występują gwaranci (świadkowie kontraktu) itp.

Uczestnicy wymiany działają w warunkach strategicznego interesu własnego i oportunistycznego. Pociąga to za sobą założenie odnośnie charakteru afektów w stanie konkurencji. Będą się one charakteryzować pogardą, zawiścią, strachem i chciwością. Rodzaj afektu, który najczęściej występuje między dokonującymi transakcji w warunkach konkurencji, połączony ze sposobem komunikacji, wyjaśnia dlaczego można spodziewać się rozdzielnego sposobu uczenia. Uczenie rozdzielne jest niepersonalne. Bardziej niż na bezpośrednim, osobistym doświadczeniu, aktorzy - ekonomicznie używający rozdzielnego sposobu nauki - będą polegać na autorytecie. Będą kontestować idee i koncepty, a proces uczenia będzie nastawiony na znalezienie luk w zasadach, normach, sankcjach i generalnie brakach w rozumowaniu innych ludzi zaangażowanych w wymianę. Oportunizm, zawsze obecny w konkurencji będzie stał na przeszkodzie wolnemu przepływowi informacji.

Uzgodnienia między wymieniającymi się w stanie konkurencji nie będą wolne od prywatnych uregulowań, lecz ostatecznie zawsze będą odwoływać się do regulacji publicznej, jeśli wymieniający się będą niezdolni do rozwiązania swoich problemów drogą prywatną. Sankcje, do których uczestnicy wymiany będą się odwoływać są materialistyczne z natury, np. różne kompensacje strat. Sankcje te nie następują natychmiastowo po złamaniu obietnic; muszą przejść drogę od rozwiązań prywatnych do tych forowanych przez uzgodnienia publiczne. Osoby trzecie stają się w takim układzie instytucjonalnymi gwarantami. Można odwoływać się do państwa w celu uzyskania dostępu do publicznego forum, które zapewni formalne, zinstytucjonalizowane, prawne sankcje. Ustępliwość co do zasad transakcji jest na ogół osiągnięta poprzez przymus. Gotowość do ustępstw jest motywowana głównie żądzą uzyskania kompensacji za szkody spowodowane przez oportunistyczne zachowanie innych.

4.3. Ekonomia moralna

Jakikolwiek układ nastawiony na redukcję rozbieżności, poprzez promowanie ducha identyfikacji czy koleżeńskich uczuć pomiędzy uczestnikami wymiany, może być uznany za stan kooperacji. Takie układy promują wzajemną sympatię czy miłość. Oczywiście jest tu

założenie, że interesy zaangażowanych w taki typ wymiany mogą być zbieżne. Jeżeli uczestnicy tak widzą swoje interesy, wtedy wymiana może opierać się na zwyczaju lub nawykach. Poczucie identyfikacji czy zobowiązania wydaje się motywować wymieniających znacznie bardziej niż pożądanie kompensacji. Znacznie bardziej woluntarystyczny obieg informacji będzie towarzyszył takiemu układowi (z wyjątkiem sytuacji, gdy sama informacja staje się obiektem wymiany). Ze względu na zbieżność interesów uczestnicy odniosą zysk z dzielenia się wszelką informacją, która jest istotna do osiągnięcia wspólnych interesów. W kontekście kooperacji uzgodnienia między wymieniającymi się będą całkowicie prywatne. Sankcje najprawdopodobniej będą symboliczne, oparte na tradycji. Jako takie będą stosowane w trybie natychmiastowym. Jeśli powstanie konflikt, wtedy osoby trzecie – często wewnętrzne w stosunku do układu – służyć będą jako mediatorzy.

Rozwijanie uczuć wzajemnej sympatii, afektu czy miłości wymaga połączonego a nie rozdzielnego stylu uczenia. Wtedy uczestnicy polegają na bezpośrednim, osobistym doświadczeniu i komunikacji ustnej. Uczenie połączone wymaga zdolności do empatii. Umożliwia ona uczestnikom rozwinięcie zrozumienia samych siebie poprzez relacje z innymi. W ten sposób uczenie połączone pozwala uczestnikom „połączyć” się z ideami, wartościami i celami innych ludzi. Umożliwia to zaufanie i wiarę w innych. Afektem wykazywanym przez uczestników będzie raczej rozluźnienie i sympatia niż pogarda, strach i chciwość.

Patronaż i klientyzm – czyli relacje patron-klient

Relacje patron–klient, zwane też klientyzmem czy systemem klientystycznym, są organizowane przez jednostki, które mają do dania coś czego inni nie mają (a chcą to mieć). Niemal zawsze patronami zostają ludzie posiadający władzę (w każdym znaczeniu tego słowa: materialnym, społecznym, kulturowym i symbolicznym). Dzięki temu patroni (zarówno kobiety, jak i mężczyźni czy też grupy społeczne) budują i utrzymują lojalność (wierność i wdzięczność) tych, którzy znajdują się w niższej pozycji. Zarówno patroni, jak i klienci traktują swój wzajemny związek jako osobiste przywiązanie podobne do więzi łączącej członków rodziny. Jednak w przeciwieństwie do rodziny, w której powiązanie jest uważane za trwałe i często przyjmowane za pewnik, relacja między patronem a klientem musi być stale odnawiana i nieustannie negocjowana. W całej znanej nam historii klienci dostarczali pracy, dochodów, popularnych opinii, głosów, lojalności politycznej i wsparcia wojskowego, czyli wszystkiego czego patroni potrzebują, aby utrzymać swoją władzę i pozycję. W zamian za te „dary” klienci zyskiwali ochronę, dostęp do rzadkich zasobów lub informacji, tożsamość grupową i możliwości awansu. Chociaż żaden nowoczesny rząd nie twierdziłby, że działa zgodnie z zasadami patronażu, wiele państw na całym świecie kieruje się logiką transakcji patron-klient. Żaden rząd nie jest w stanie uniknąć nawisu starych tradycji i uciec przed patronażem, ale też wydaje się, że żaden nadmiernie się nie

opiera, ponieważ budowanie takich zależności jest sprawdzonym i skutecznym sposobem zapewniania sobie wsparcia. Jeśli dzisiaj mówimy o „kiełbasie wyborczej” (czy „rozdawnictwie”) w zamian za lojalność obywateli/klientów (czyli to, co dziś nazywamy „platformą wyborczą”), mówimy o patronażu.

Mimo że patronaż nie jest analizowany we współczesnych teoriach politycznych jako system ciągle i trwale organizujący relacje władzy, będziemy tu twierdzić, że jest wręcz przeciwnie. Wystarczy zadać kilka pytań, by zobaczyć, że powszechnie panujące obecnie systemy demokratyczno-liberalne przesłaniają jedynie starsze aranżacje o charakterze klientystycznym. Kto kontroluje rząd? „Hegemon” czy elity finansowo gospodarcze i ich lobbyści? Jaką główną rolę spełniają ludzie w utrzymaniu lub zmianie rządu? Słuchają się i podążają za liderem. Kto kontroluje produkcję? Rząd kontrolowany przez elity finansowo-gospodarcze. Kto kontroluje dystrybuuje? Ci sami co powyżej. Jeżeli uważamy, że zaproponowane odpowiedzi na zadane pytania są adekwatne, to mamy do czynienia z ogromnym potencjałem w ramach którego organizowane i utrwalane są relacje patron-klient.

Moc, znaczenie i trwałość ustaleń między patronami a klientami sugerują, że wraz z demokracją i autorytaryzmem systemy patron-klient stanowią ogólny i trwale przyjęty sposób, w jaki ludzie organizują swoje społeczeństwa i nimi rządzą. Większość ludzi, podążając za hegemonicznymi przekazami kontrolowanych mediów, uważa współczesny świat za zdominowany przez liberalne systemy demokratyczne lub autorytarne. Twierdzi się, że liberalne demokracje charakteryzują się wolnością osobistą i uczestnictwem obywateli. Zasady takie jak wolność zgromadzeń i przemieszczania się, prawo do posiadania własności, prawo do prywatności oraz prawo do równego dostępu do sądu i sprawiedliwego procesu oferują podstawowe zabezpieczenia dla wszystkich obywateli. Ponadto liberalne demokracje odznaczają się nieograniczonym przepływem informacji, wieloma partiami politycznymi oraz wolnymi i uczciwymi wyborami, które pozwalają obywatelom wybierać swoich przywódców.

Dla odmiany systemy autorytarne charakteryzują się wyraźnie zaznaczonym ośrodkiem dowodzenia i kontroli, który znajduje się ponad i poza wpływem obywatelskiego nadzoru. W tak zorganizowanych

społeczeństwach jednostka lub mała grupa ludzi kieruje sprawami politycznymi i ekonomicznymi zgodnie z tym, co uważają za najlepsze. Posłuszeństwo, porządek i skuteczność są celami autorytaryzmu, podczas gdy liberalne demokracje dążą do maksymalizacji wolności, energicznego przepływu idei i politycznej równości.

W rzeczywistości, pomimo twierdzeń rządów i ich mediów, wielu ludzi we współczesnym świecie nie żyje w systemach demokratycznych ani autorytarnych. Zamiast tego żyją w systemach patron-klient, które działają z zupełnie inną logiką. Systemy patron-klient koncentrują się na utrzymywaniu liderów i zwolenników poprzez regularną wymianę osobistych przysług, wsparcia i ochrony. W przeciwieństwie do demokracji, w systemie patron-klient rządzący nie nalegają na wybory, podział władzy i formalną ochronę praw indywidualnych lub korporacyjnych. W przeciwieństwie do podmiotów autorytarnych reżimów, ludzie żyjący w systemach patron-klient nie dają ostatecznego przyzwolenia i posłuszeństwa państwu lub dominującemu przywódcy. Podczas gdy zarówno autorytarne, jak i demokratyczne rządy na ogół prowadzą swoje sprawy w ramach skodyfikowanych struktur prawnych i wcześniej ustalonych budżetów, systemy patron-klient nie są tak ograniczone. W systemach patron-klient głównym zajęciem jednostki jest budowanie spersonalizowanych więzi albo z potężnymi przełożonymi, albo wspieranie niżej ustawionych i zależnych. Każda umowa, świadczenie, kara, prawo i stanowisko są negocjowalne. Wszystko można kupić i wszystko może się zmienić.

5.1. Geneza i historia

Systemy patron-klient identyfikujemy od kiedy możemy w ogóle mówić o historii ludzkości. To najstarsza forma organizacji rządów i w związku z tym styl uprawiania polityki. Opisy i przykłady patronażu i klientyzmu znajdujemy w Biblii i u Platona, w myśli Machiavellego, w rządach Ludwika XIV we Francji i Elżbiety I w Anglii, a także Juana Peróna w dwudziestowiecznej Argentynie. W XXI wieku patronaż i klientyzm występują na całym świecie i mają się dobrze: od Meksyku (prezydent Vincente Fox), po nawet najbardziej gospodarczo zaawansowane kraje azjatyckie (Japonia) i niemal wszystkie kraje afrykańskie.

Relacje oparte na patronażu i klientyzmie należą do najstarszych form politycznych na świecie. Zanim ludzie rozwinęli samoświadome systemy polityczne, organizowali się wokół liderów zespołów łowieckich i zbierackich, które zazwyczaj się na pokrewieństwie (rodzina) i powinowactwie (małżeństwo i alianse z niego wynikające). Dominujący wzór patriarchalny powodował, że przywódcą zespołu był ojciec lub najstarszy męski krewny. Liderzy tacy występowali głównie w roli patriarchów i przewodników i nie byli jeszcze czysto politycznymi przywódcami. Byli raczej dziedzicznymi głowami rodzin lub nieformalnymi szefami bardzo małych społeczności.

Wraz ze wzrostem złożoności społeczeństwa, w miarę jak bogactwo stawało się coraz wyraźniejsze, a obrona stawała się coraz trudniejsza, mężczyźni, a niekiedy kobiety, stawali się liderami i obrońcami rodzin lub regionów. W wielu częściach świata archeolodzy odkryli bardzo wczesne miejsca pochówku, w których niewielka mniejszość ludzi została pochowana z symbolami bogactwa i władzy politycznej. Przypuszczalnie byli oni postrzegani jako wielcy ludzie, przywódcy odpowiedzialni za obronę i kierowanie społecznością. Relacje dominacji i podległości pomiędzy członkami ówczesnych grup były ciągle wyrażane w języku pokrewieństwa i przywódcy byli uważani za ojców lub starszych krewnych. W rzeczywistości jednak otoczenie patrona składało się z ludzi o różnym stopniu bliskości genetycznej i wielu członków grupy było połączonych ze swoimi patronami raczej kwestią wyboru niż krwią. To był początek polityki.

Moc i władza patrona nie była mierzona tylko w kategoriach siły militarnej lub zdolności do dystrybucji bogactwa. Rozstrzygnięcie sporów mogło być głównym sposobem, w jaki patroni budowali kolejne zobowiązania. Na przykład w biblijnej Księdze Sędziów mamy postać sędziego prowadzącego postępowanie pod drzewem, gdzie ludzie przychodzili na rozprawę. Ich zgoda na oddanie decyzji komuś innemu była dobrowolna i motywowana reputacją sędziego jako skutecznego mediatora. Innym źródłem mocy patrona były błogosławieństwa i rzucanie przekleństw. Nikt nie wątpił w ich skuteczność i moc determinowania przeznaczenia jednostki lub grupy. Ponadto uważano, że wielcy mędracy/patroni posiadają nadprzyrodzone moce i kontaktują się z sacrum. Nie tylko działania, lecz także publiczny wizerunek patrona był

niezwykle ważny. Mocny patron (mężczyzna lub kobieta) dbał o swój wizerunek oparty na sile, hojności, sprycie, bezwzględności, zdecydowaniu i odwadze. Niemal we wszystkich wczesnych historycznych świadectwach to właśnie osobista charyzma, przebiegłość i siła pozwalała im wyłonić się jako przywódcy i obrońcy.

Inną centralną cechą starożytności (szczególnie greckiej) było znaczenie bezgranicznej szczodrości. Dobry patron gościł wystawnie i w taki też sposób dystrybuował swoje bogactwa. Głównym symbolem takiej hojności była uczta. Na przykład na samym początku *Odysei*, zanim Odyseusz wrócił do Itaki, jego dom był pełen mężczyzn, którzy nie tylko zabiegali o jego żonę Penelopę (o której wszyscy myśleli, że jest wdową), ale także, którzy codziennie suto ucztowali kosztem syna Odyseusza Telemacha. Telemach uskarżał się na stałą materialną stratę spowodowaną przez ludzi, którzy zgromadzili się w jego domu, mordując bydło, owce i kozy, pijąc najlepsze wino i trwoniąc majątek rodziny. Jednak zarówno Telemach, jak i wielu klientów uznało, że polityczna dominacja domu Odyseusza zależała od ciągłej dystrybucji żywności i napojów. W pewnym momencie jeden z młodych mężczyzn korzystających z biesiad powiedział bezpośrednio Telemachowi, że nigdy nie będzie mógł zostać królem, jeśli nie uda mu się oblaskać ucztą i zabawą wielu zwolenników. Charakter umowy politycznej został wyjaśniony słowami tego młodego człowieka: Telemach nie mógłby zastąpić swojego ojca, gdyby nie chciał zaspokoić materialnych potrzeb swoich klientów. Niezadowolenie klientów oznaczało, że porzucą oni dom gospodarza i przeniosą swoją lojalność i wsparcie na bardziej hojnego patrona politycznego.

Pojawienie się demokracji, tyranii, monarchii i imperiów z ich naciskiem na organizację i rozwój rutynowych systemów administracji, na przewidywalne wzorce opodatkowania i dystrybucji, na niezawodne metody przekazywania władzy i na ustandaryzowane procedury prawne ostatecznie doprowadziły do osłabienia relacji patron-klient w starożytnym świecie. W Grecji Ateny zaadaptowały demokrację, podczas gdy Sparta rozwinęła wysoce zorganizowany autorytaryzm skoncentrowany na państwie. Zarówno w Atenach, jak w Sparcie instytucje i przepisy prawne zastąpiły zwyczajowe zasady jednostek. Chociaż patronaż nadal istniał w wielu greckich państwach miastach,

system ten nie był już ściśle honorowany. Ta zmiana znalazła odzwierciedlenie w filozoficznych pismach owego okresu. Na przykład obaj Sokrates (ok. 469–399 r. pne) i Platon (428–348 pne) potępili bohaterów Odysei Homera jako niemoralnych i niegodnych szacunku. Według Platona dobrzy władcy byli całkowicie bezinteresowni w swoim myśleniu i surowym życiu.

W bardziej zinstytucjonalizowanym świecie starożytnego Rzymu, praktyki o charakterze patron-klient miały się zadziwiająco dobrze. Szczególnie w Imperium, którego ustrój słynie z wydajnej biurokracji i systemowego kodeksu prawnego, patronaż i klientyzm pozostały wybitną cechą życia politycznego. Skuteczni generałowie, tacy jak Juliusz Cezar (102–44 pne), ale też kolejni cesarze rekrutujący się spośród przywódców legionowych, byli w stanie przejąć kontrolę nad Rzymem, zdobywając poparcie swoich żołnierzy, którzy czerpali korzyści z łupów zebranych podczas wojny i zdobywając przychylność zwykłych ludzi poprzez bezprecedensową hojność (szczególnie organizacja coraz bardziej ekstrawaganckich igrzysk oraz rozdawnictwo chleba i kruszcowych monet podczas Triumfów). Skuteczni rzymscy przywódcy polegali również na wsparciu klientów politycznych, którzy z kolei mieli nadzieję na awans dzięki pieniądзом i wpływowi potężnych patronów. Przejmując władzę, nowy cesarz tworzył listy proskrypcyjne, fizycznie usuwając konkurentów, przedstawicieli starego reżimu, których dobra oraz pozycje w administracji były przekazywane najważniejszym klientom. Wraz z upadkiem Cesarstwa Rzymskiego w 476 r., kontrola polityczna przeniosła się na wschód do Konstantynopola, stolicy Bizancjum. Intrzygi pałacowe, nieustannie zmieniające się sojusze zbudowane na wydawaniu nagród lub kar i spersonalizowane korzystanie z władzy były cechami charakterystycznymi bizantyńskiej polityki. W praktyce słowo „bizantyjski” oznacza wystawność i przepych ponad miarę, intrygę i niezgłębianą złożoność oraz mglistość w sferze politycznej. W każdym razie Bizancjum było klasycznym przykładem polityki patron-klient. Chociaż współcześni komentatorzy skłaniają się do krytykowania systemu bizantyjskiego jako nieefektywnego i nietetycznego, Bizancjum przetrwało Rzym o niemal 1000 lat.

Zanim jednak upadło wschodnie cesarstwo, w Europie Zachodniej, a potem środkowej, nastąpił feudalizm. Politycznym następcą Rzymu

w tej najbardziej rozwiniętej części ówczesnego świata stał się zatem systemem patron-klient, a nie praktykowana przez Greków demokracja skoncentrowana na obywatelach czy biurokratyczny autorytaryzm sprawowany przez Rzymian. Feudalizm, system, który utrzymywał się do pewnego stopnia aż do Rewolucji Francuskiej (a w Europie Środkowej i Wschodniej często aż do II wojny światowej), był w istocie wysoce rozwiniętą formą patronażu i klientelizmu. W niespokojnym świecie średniowiecza, w którym nie było już miast-państw i imperiów, a nie było jeszcze narodów, ludzie mogli jedynie liczyć na spersonalizowane relacje w celu zapewnienia wsparcia i ochrony. Warto podkreślić w tym miejscu niesłychanie ważną cechę systemu patron-klient, jaką jest jego niezwykła elastyczność i łatwość w organizacji. W sytuacji kryzysu czy upadku bardziej złożonych systemów politycznych, które wymagają setek lat wysiłku organizacyjnego, takie relacje mogą zostać ustanowione szybciej i trwalej niż monarchie czy demokracje.

Monarchie, które ostatecznie powstały, by stworzyć nowoczesny system narodowo-państwowy w Europie, zawierały wiele zasad systemu patron-klient. Włoski mąż stanu i teoretyk polityki Niccolò Machiavelli (1469–1527) w swym dziele „Książę” przedstawił metody stosowane przez władców do budowania i utrzymania lojalnej grupy klientów. Mimo że Machiavelli radził swemu księciu, iż musi on zachowywać pozory przestrzegania praw i standardów etycznych, twierdził też, że skuteczny władca powinien być elastyczny, przebiegły i chętny do karania lub nagradzania. Machiavelli ostrzegał patronów przed pułapkami nadmiernej hojności, niemniej jednak zdawał sobie sprawę ze znaczenia szczodrości (rozdawnictwa) dla zbudowania bazy zwolenników. Monarchowie, tacy jak Ludwik XIV z Francji i Elżbieta I z Anglii, byli doskonałymi i świadomymi praktykami wielu zasad Machiavellego.

Współcześnie systemy patron-klient są niemal powszechnie krytykowane lub ich ciągłą obecność pomija się milczeniem (np. w niemal całej refleksji nad polityką), a politycy odcinają się od nich (werbalnie). W Wielkiej Brytanii patronaż i klientelizm zostały ograniczone w połowie XIX wieku. W 1853 r. kanclerz skarbu William Gladstone (1809–1898) zażądał, aby urzędnicy służący w Indiach byli wybierani na podstawie otwartego, konkurencyjnego egzaminu, a nie poprzez

kontakty rodzinne lub polityczne. Równocześnie wprowadził większą transparentność w Parlamencie. W latach 1847-1866 około 100 nowo wybranych członków parlamentu zostało uwięzionych z powodu korupcji wyborczej. W Stanach Zjednoczonych układ patron-klient, znany jako „system łupów” (dla zwycięzcy idzie na łup), osiągnął swój szczyt natychmiast po wojnie domowej. Administracje Ulyssesa S. Granta (1822–1885) i Rutherforda B. Hayesa (1822–1893) zdobyły największy rozgłos z powodu świadczonych przysług - politycznych i finansowych - partyjnym lojalistom, którzy wykorzystywali swoje stanowiska w Kongresie, w agencjach poboru podatków, w domach celnych, w ratuszach oraz w departamentach, takich jak poczta czy sprawy wewnętrzne, aby gromadzić fortuny i budować trwałe sieci zwolenników i podwładnych. W zamian za to zarówno wielcy, jak i mali beneficjenci byli zobowiązani do wpłacania składek do skarbcza partii oraz do wykorzystywania swoich biur i wpływów do promowania wyborów i awansu członków swojej partii. System patron-klient był tak potężny, że prawdziwymi „aktorami” tj. działającymi i wpływającymi kluczowo na dziewiętnastowieczną amerykańską politykę były często działające zakulisowo mgliste figury. Ich działania nie podlegały publicznej kontroli, a wielu z nich nie obejmowało nawet urzędu wybieralnego. Dopiero po zastrzeleniu nowo wybranego prezydenta Jamesa A. Garfielda (1831–1881) przez rozczarowanego klienta, Stany Zjednoczone przyjęły przepisy mające na celu położenie kresu mecenatowi. Ustawa Pendletona (ustawa o reformie służby cywilnej z 1883 r.) nakazywała, aby nominacje rządowe były przeprowadzane na podstawie otwartych i konkurencyjnych egzaminów, a posiadacze urzędów nie mogli być zobowiązani do wnoszenia wkładów pieniężnych na rzecz swojej partii. Pomimo wielu rozszerzeń i dodatkowych ustaw (ustawa Hatcha, 1899 r.) polityka oparta o układy patron-klient nadal funkcjonuje w Ameryce na poziomie lokalnym, stanowym i federalnym.

W wielu innych krajach świata procedury patron-klient wpływają na stosunki polityczne, a nawet je dominują. Japonia od zawsze funkcjonuje jako system patron-klient, chociaż technicznie jest to demokracja. W Ameryce Łacińskiej sieci patronackie, a nie demokratyczne, a nawet autorytarne, kierują polityką w wielu krajach. W Chinach zasady mecenatu konkurują z doktrynami partii komunistycznej. Podobnie było

w Związku Radzieckim oraz jego całym obozie w czasach komunizmu. Po upadku komunizmu Rosja, i wiele krajów jej uprzedniej orbity, nadal jest rządzona w takiej samej mierze przez patronów, jak przez autorytaryzm lub demokrację.

Największe pole do popisu dla badaczy patronażu i klientyzmu dzisiaj dostarcza współczesna Afryka. Zanim kolonializm zakłócił rozwój i przepływ tradycyjnej polityki afrykańskiej, większość ludów w Afryce organizowało swoje sprawy polityczne zgodnie z zasadami relacji patron-klient. Jednym z przykładów może być lud Salampasu w Kongo. Chociaż Salampasu odrzucili postkolonialną ideę zorganizowania się w scentralizowane państwo, to rozwinęli wysoce zorganizowane formy organizacji politycznej. Najważniejszym elementem politycznego krajobrazu Salampasu był „wielki człowiek” (Big Man) lub patron. „Big men” rywalizowali między sobą, aby przyciągnąć jak największą liczbę młodych mężczyzn jako swoich zwolenników. Przyśpieszając do grupy „Big Mana”, młodzi mężczyźni przechodzili szkolenie i nabywali doświadczenia jako myśliwi i wojownicy. Mogli również skorzystać z łupów dostępnych po bitwach prowadzonych przez „Big Men”, a jedną z najważniejszych nagród przyznawanych przez „Big Mana” był dostęp do kobiet. Ponieważ bogactwo i władza „Big Mana” pozwalały mu zdobyć liczne kobiety, technicznie uważane za jego żony, tylko on mógł udzielić lub odmówić pozwolenia na posiadanie i ostatecznie poślubienie takiej „zdobycznej” kobiety. Pracując i walcząc dla „Big Mana”, młodzi mężczyźni mogli zdobyć wystarczającą ilość bogactwa, aby „kupić” żonę, której dzieci i praca mogły należeć teraz do nich. Ponieważ kobiety i dzieci były kluczowo ważne dla pracy na polu i w przygotowywaniu żywności, bogactwo i status mężczyzny z Salampasu były zdeterminowane jego zdolnością do zdobywania żon i posiadania dzieci.

Zadania „Big Mana” z Salampasu były bardzo trudne. Musiał zachować wizerunek siły, hojności i uczciwości. Ludzie musieli obawiać się jego mocy skutecznego karania, polegać na jego zdolności do hojnego nagradzania i ufać jego zdolności do sprawiedliwego rozstrzygnięcia sporów. To były podstawowe składniki spoiwa, które trzymało jego społeczność razem. Podczas gdy klienci potrzebowali patrona, patron wymagał klientów. Bez silnej grupy klientów lub zwolenników

przywódca zostałby pokonany w bitwie. Bez bogactwa, które zgromadził dzięki swojej pozycji i dzięki pracy dzieci i żon, nie byłby w stanie nagrodzić swoich popleczników i przyciągnąć nowych klientów. Bez umiejętności politycznych i przebiegłości - potrzebnych do zadowolenia i uspokojenia jego ambitnego i skorego do kłótni zespołu klientów - cała jego wioska i władza mogłaby się rozpaść.

Chociaż lud Salampasu nigdy nie zorganizował scentralizowanego państwa, w wielu innych częściach Afryki potężni i ambitni „Big Men” byli w stanie ustanowić instytucje rządowe, które trwały dłużej niż śmierć patrona. Podczas gdy niektóre włości jakiegoś wodza liczyły tylko kilka tysięcy mieszkańców, inne stały się tak duże i potężne, że mogły zostać właściwie nazwane królestwami. Ale praktycznie w każdym przypadku polityka działała w oparciu o system patron-klient. Posiadacze dominujących pozycji zbierali daniny i dokonywali czasem hojnych dystrybucji. Zawsze jednak takie transakcje były uznawane za dary, liczone jako prezenty. Zawsze ktoś poszukujący pozycji/urzędu czy też lokalny wódz, odwiedzając silniejszego wodza, oferuje „prezenty”, takie jak mięso, suszone ryby, tkaniny, żywe zwierzęta, metal lub kobiety. W okresie odstępowania od kolonializmu takie prezenty - dawanie zgodne z zasadą wzajemności (a więc liczenie na odwzajemnienie) - były szczególnie obecne. Ludzie, którzy chcieli uzyskać urząd/pozycję, przynosili prezenty kluczowym decydentom lub ludziom, którzy mogli uzyskać dostęp do takich decydentów. Osoba, która przyniosła największy prezent, miała największe szanse na spotkanie. Osoba lub osoby otrzymujące dary mogą zachęcać do większego dawania prezentów, mówiąc każdemu kandydatowi, że wybór zostanie dokonany wkrótce, że będzie to najbardziej prawdopodobny wybór i że ich szanse zostaną wzmocnione jeszcze bardziej hojnym darem. Oczywiście decydent mógł kontynuować to tak długo jak uważał za stosowne. W końcu jednak musiał dokonać wyboru, ale nawet wtedy przepływ darów niekoniecznie zostawał zatrzymany. Teraz każdemu przegranemu można było powiedzieć, że osoba, która wygrała tę pozycję, prawdopodobnie nie pozostanie na długo i że, przegrany, z pewnością będzie kolejnym wyborem, o ile zachowa swoje poparcie. Innym źródłem dochodów z danin były procedury prawne. Osoby zaangażowane w sprawy sądowe często musiały uiścić opłatę. Podczas gdy część z tego miała być

przekazana pokrzywdzonemu jako rekompensata, znaczna część trafiła bezpośrednio do szefa, który wysłuchiwał i rozstrzygał sprawę. Kiedy ludzie zwracali się do wodza, aby otrzymać orzeczenie prawne, często przychodzili z darami.

Wychowani w oświeceniowej logice racjonalizmu (tj. „ludzie Zachodu”), uważają darowizny przekazywane w zamian za nominację polityczną lub uzyskanie korzystnego orzeczenia w sądzie za przekupstwa i łapówki. Dla osób działających zgodnie z zasadami systemu patron-klient, takie prezenty są oznaką powagi i wsparcia. Ktoś, kto jest w stanie zmobilizować znaczny kapitał na „dar”, jest osobą, która chce naprawdę zaangażować się w sprawę. Osoba zdolna do zaoferowania dużej ilości pieniędzy ma wsparcie i zaufanie tych, którzy znają ją najlepiej. Oprócz ich wartości jako wyznaczników osobistej determinacji i solidarności rówieśniczej, takie prezenty mogą być uważane za opłaty użytkownika, które pokrywają koszty sprawowania urzędu.

Ktoś, kto uzyskał urząd polityczny, oferując hołd, mógł następnie wykorzystać tę pozycję do generowania jeszcze większego bogactwa. Na przykład ktoś wyznaczony na szefa niższego szczebla, sędziego, poborcę podatkowego lub operatora przeprawy promowej może na bieżąco gromadzić opłaty i daniny. Oczekuje się, że taki wyznaczony przedstawiciel będzie miał odłożony standardowy procent, którym będzie dzielił się z patronem. Każdy posiadacz urzędu, z wyjątkiem najwyższego wodza, był zarówno patronem, jak i klientem. Każda osoba posiadająca uprawnienia do podejmowania decyzji, oferowania dostępu do wyższego urzędnika lub dostarczania ważnych informacji miała prawo do pobierania daniny. W tym sensie urzędy polityczne stały się źródłem stałych dochodów. Pozycja i awans przychodzą, gdy wypłacono odpowiednią kwotę daniny i zaoferowano odpowiedni stopień szacunku.

Podczas gdy ludzie niższej rangi często oddawali hołd ludziom o większej sile i statusie, przywódcy na szczycie dawali prezenty jako dowody swojej mocy i hojności. Czasami taki dar był ekstrawagancko wystawny. W dziewiętnastowiecznym królestwie handlu niewolnikami - Dahomej, które dominowało na terytorium znanym obecnie jako Benin, król dawał prezenty w spektakularny sposób. Każdego roku, gdy urzędnicy (klienci króla) gromadzili się w stolicy, na główny

plac wciągano dużą replikę żaglowca. Ze statku słudzy króla rzucali zgromadzonym tłumom drogie towary handlowe. Takie pokazy były namacalnymi dowodami, że król był najwyższym patronem, którego siła, odwaga i mądrość umożliwiły mu obfitość „przeznaczoną” dla całego ludu. Podczas tych samych ceremonii król dokonywał egzekucji niewolników, aby oddać hołd przodkom i bogom, którzy przecież stali ponad nim.

Kiedy, w większości w latach 1960, kraje afrykańskie stały się „niezależne” od metropolii kolonialnych, większość osób zaangażowanych w transformację założyła, że nowi przywódcy ustanowią liberalne reżimy demokratyczne (szczególnie wolne od wpływu komunizmu i marksizmu). Pomimo tych nadziei i oczekiwań, pod koniec XX wieku stało się jasne, że praktycznie każdy afrykański kraj powrócił do zasad patronażu zamiast demokracji czy komunizmu. Parlamenti, wybory, budżety, uregulowane procedury administracyjne i oficjalne kodeksy prawne były rutynowo obalane w celu uwzględnienia wartości systemu patron-klient. Dużą częścią afrykańskich krajowych budżetów zarządzano w sposób zgodny z logiką patronatu. Na przykład afrykańscy przywódcy państw rutynowo ogłaszali, że rozdają ogromne „osobiste” prezenty szkołom, kościołom, społecznościom, osobom i organizacjom. Jeśli krajowe drużyny piłkarskie wygrywały ważny turniej międzynarodowy, prezydent mógł zdecydować się na przyznanie każdemu graczowi osobistego prezentu, takiego jak samochód, dom lub pieniądze. Podobnie też mogło się zdarzyć, że komunikat z biura prezydenta oznajmiał, iż elektryczność w mieście została przywrócona, ponieważ prezydent hojnie podarował olej do zasilania miejskich generatorów. W tym samym stylu mówiono uwięzionym dziennikarzom, że zwolnienie z aresztu zawdzięczają wielkoduszności głowy państwa, a nie dlatego, że konstytucja lub prawo chronią wolność prasy.

Te same oznaki patronażu obserwujemy w dzisiejszej Afryce. Podobnie jak do niedawna w krajach Zachodu, wizerunki afrykańskich głów państw wiszą w każdym biurze i firmie, są wydrukowane lub odcisnięte na każdej walucie i pojawiają się jako pierwsze w wieczornych wiadomościach telewizyjnych. Kiedy prezydent podróżuje po stolicy, przewozi się go rozległą kawalkadą, na którą składają się bogato umundurowani motocykliści, liczne uzbrojone pojazdy, wiele

czarnych, pancernych i zaciemnionych limuzyn, kilka pojazdów pociągowych, a na koniec niekończący się wąż samochodów różnych ministrów i urzędników państwowych. Na ważne okazje, takie jak powrót z podróży za granicę, prezydent jest witany na lotnisku przez cały gabinet. Obecni są prominentni przywódcy kościelni i biznesowi; ważne postaci kultury, czasami niechętny zagraniczny korpus dyplomatyczny i prasa. Dzieci w wieku szkolnym mogą być kierowane, by stanąć po drodze i „spontanicznie” wiwatować powracającemu przywódcy, którego interesy lub negocjacje za granicą są opisane pochlebnie przez media państwowe.

Fakt, że tak wielu urzędników i obywateli krajów afrykańskich akceptuje te wzorce jako normalne, sugeruje, że praktyki te nie powinny być postrzegane jako niemoralne aberracje; raczej powinny być postrzegane jako konkurencyjne metody prowadzenia polityki. Chociaż zachodni politycy, dziennikarze i biznesmeni potępiają afrykański system patronów-klientów, uznając go za nielegalny i niewłaściwy, to silna trwałość systemu pokazuje, że dla wielu Afrykanów jest to układ funkcjonalny. Do pewnego stopnia współcześni Afrykanie są rozdarci między dwoma światami. Z jednej strony większość państw afrykańskich twierdzi, że jest demokratyczna, a większość afrykańskich kodeksów prawnych potępia praktyki patronażu. Z drugiej strony, zarówno przywódcy, jak i zwolennicy angażują się w politykę opartą na relacjach patron-klient. Wielu uważa, że przywódca, który odmawia udzielenia patronatu jest skąpy, a wielu zwykłoby uważać zwykłych ludzi, którzy unikają uczestnictwa w systemie patronackim za naiwnych lub słabych.

5.2. Współczesna teoria polityczna

Pomimo ich starożytnego rodowodu i rozległego występowania nawet w czasach nowożytnych, systemy patron-klient są sierotami w świecie teorii politycznej. Francis Fukuyama (1952–) w eseju „Koniec historii i ostatni człowiek” z 1992 r., twierdził, że tylko jeden system polityczny, demokracja, zachował swoją legitymację i atrakcyjność pod koniec XX wieku. Zauważył, że faszyzm i nazizm od dawna są zdyskredytowane i że upadek Związku Radzieckiego skutecznie

zakończył perspektywę komunizmu utrzymującego się jako realny system. Fukuyama nawet nie wspominał o rządach opartych na układzie patron-klient. Dla Fukuyamy patronaż i klientyzm nie istnieją lub są nieistotne. Poglądy Fukuyamy odzwierciedlają perspektywę przyjmowaną przez niemal całość społeczności nauk politycznych. W przeciwieństwie do innych systemów, takich jak demokracja, socjalizm, komunizm, a nawet anarchizm, system patron-klient nie ma zwolenników ani teoretyków. Podręczniki na temat polityki porównawczej dzielą światowe systemy polityczne na demokratyczne lub autorytarne. Takie książki poświęcają niewiele uwagi systemom patron-klient. Demokracje są klasyfikowane jako parlamentarne lub prezydenckie, podczas gdy autorytarne rządy są określane jako totalitarne, komunistyczne, faszystowskie, teokratyczne lub monarchiczne. Książki o polityce porównawczej często zakładają, że rządy, które nie pasują łatwo do jednej z tych dwóch grup, ostatecznie ewoluują, aby stać się albo demokratyczne, albo autorytarne. Lub, jak się uważa, kilka niestabilnych systemów, takich jak np. występujący w Nigerii, może nadal wahać się między nimi. Takie prace o polityce sugerują, że każdy naród musi ostatecznie wybrać między demokracją a autorytaryzmem. Inne książki o polityce porównawczej omijają tę kwestię, umieszczając rządy, które nie są ani demokratyczne, ani autorytarne, w kategorii niepolitycznej. Duża liczba krajów w Afryce, Ameryce Łacińskiej lub Azji nie jest postrzegana jako wystarczająco „dojrzała”, aby być demokratyczna lub wystarczająco skuteczna, by być autorytarna. Kraje te są następnie łączone w klasyfikacjach bardziej ekonomicznych, społecznych lub geograficznych, a nie w politycznych. Państwa te są często określane jako kraje biedne, kraje rozwijające się (nie nowoczesne), kraje trzeciego świata lub kraje „południa”. Na pewno nie są nazywane reżimami patronów-klientów, które umieszczałyby je w formalnej kategorii politycznej.

Kiedy współcześni politolodzy omawiają systemy patron-klient, robią to w sposób negatywny lub lekceważący. Rządy stosujące zasady patron-klient są uważane za archaiczne, nieefektywne, skorumpowane, a nawet przestępcze. Często systemy patron-klient są opisywane jako systemy chylące się ku upadkowi. Niemniej jednak ich odporność, zdolności adaptacyjne, rozległa dystrybucja i pasywna zdolność

do wyrastania niemal natychmiast w politycznej pustce to cechy, które czynią takie systemy godnymi tematów do opisu i studiowania. Pomimo potężnych wysiłków zmierzających do wyeliminowania systemów patron-klient, ich zdolność do przetrwania sugeruje niezwykłą trwałość i sukces.

5.3. Krytyka i zalety

Krytyka systemu patron-klient nie zaczęła się od współczesnej teorii politycznej. W Starym Testamencie w Księdze I Samuela odnotowane są narzekania ludu na system sędziów i patronów. Podobnie w starożytnej Grecji uznano, że struktury patron-klient są przestarzałe i nieodpowiednie. Platon wyraził to najdobitniej, gdy skrytykował bohaterów Homera. Dla Platona praktyka polityki miała być wolna od wpływów ekonomicznych i osobistych. Twierdził, że dobrym władcą jest ktoś, kto ma niewiele lub nic. Starał się uzmysłowić negatywny wpływ osobistej lojalności i szacunku dla pokrewieństwa na decyzje polityczne. Aby uniknąć konfliktu interesów między osobą a społeczeństwem, Platon zalecił, aby czołowi przywódcy polityczni żyli w pewnym rodzaju komunistycznej sytuacji, w której nie mają nic i dzielą się wszystkim. Posunął się nawet do zasugerowania, że przywódcy dzielą wspólnotę mężów i żon, aby więzi małżeńskie nie zagrażały bezstronności władcy i jego zdolności do wydawania osądów, które leżałyby w najlepszym interesie całej społeczności. Platon zakwestionował samo serce systemu patron-klient, który celebrował osobistą lojalność i nadaje dużo większe znaczenie relacjom międzyludzkim niż abstrakcyjnym i bezosobowym zasadom lub procedurom.

W średniowieczu honorowano patronat i klientelę. Prawdopodobnie najlepszym średniowiecznym obrońcą systemu patron-klient był papież Adrian IV (1100–1159), który kierował Kościołem katolickim w XII wieku. Poglądy Adriana zostały zarejestrowane przez jego przyjaciela i krytyka, politycznego myśliciela Jana z Salisburys (1115–1180). W XII wieku zarówno instytucje religijne, jak i świeckie były organizowane zgodnie z zasadami systemów patron-klient. Ludzie na szczytach gromadzili dochody poprzez opodatkowanie, wydając korzystne orzeczenia prawne, pomagając osobom poszukującym mianowania

na urzędy, konfiskując ziemię lub pieniądze. To bogactwo służyło wspieraniu wystawnego stylu życia i uzyskaniu poparcia zwolenników, którzy byli lojalni, dopóki nadal korzystali z prezentów, spotkań i możliwości pozyskiwania bogactwa od innych. Każdy, kto chciał wygrać sprawę sądową, zyskać parafię lub stanowisko kościelne czy urząd świecki, każdy, kto chciał uzyskać ochronę przed zakusami potężniejszych od niego, szukał ochrony wiarygodnego patrona. Oczywiście za tę płacono cenę.

Obrona systemu patron-klient wyrażona przez Papieża Adriana spotkała się z ostrą krytyką Jana z Salisbury. Kwestionując samo serce systemu patron-klient, Jan z Salisbury zapytał, jak patroni mogą usprawiedliwić ogromny przepływ zasobów w ręce elity politycznej. Roztropnie i ostrożnie powiedział także, że nie mówi sam za siebie, ale w imieniu wielu ludzi, którzy uważali praktykę wymiany pieniędzy na przysługi i urzędy za opresyjne i niemoralne. Następnie Jan wymienił szereg problemów w Kościele rzymskim. Ponieważ Kościół w XII wieku funkcjonował jak państwo świeckie, krytyka Jana z Salisbury byłaby równie odpowiednia dla rządów patronów-klientów, które istniały w pozostałej części Europy. W rzeczywistości, dzięki swojej armii, rozległej sieci podatków, systemu sądów i rozległej strukturze administracyjnej, Kościół miał rząd, który przewyższał rządy w wielu regionach i terytoriach rządzonych przez średniowiecznych książąt.

Swoje przesłanie Jan z Salisbury zaczął od oskarżenia Watykanu o to, że stał się uciążliwą macochą, a nie troskliwą matką. Przywódcy w Rzymie, jak twierdził, byli pochlebcami i dumnymi miłośnikami pieniędzy, żyjącymi w ekstrawaganckim luksusie. Aby utrzymać swoje bogate życie w Rzymie, wymuszali prezenty i płacności od poddanych w całej Europie. Ponadto sędziowie kościelni nie decydowali o sprawach na podstawie sprawiedliwości, raczej wymierzali sprawiedliwość za określoną cenę. Jan z Salisbury zauważył, że jedynym sposobem na podjęcie jakichkolwiek działań przez biurokrację kościelną było zapłacenie jej łapówki. Ponadto wskazał, że przywódcy kościelni wywołują spory wśród ludzi o niższej pozycji i wpływach, aby powstrzymać ich przed zjednoczeniem i wymuszeniem znaczących zmian na najwyższych poziomach. Nawet czołowi przywódcy nie byli w stanie utrzymać harmonii między sobą. W swojej rywalizacji

o władzę, pozycję i pieniądze polowali na siebie, a ich zyski były krótkotrwałe. Sam papież, jak powiedział Jan z Salisbury, był postrzegany przez wielu ludzi jako najgorszy przestępca ze wszystkich. Jego chciwość i obłuda stały się nieznośnym ciężarem dla wiernych. Kościół stał się zaś wędrowcem w bezdrożach na pustyni. Kościół zboczył z prawdziwej drogi i oddał się dwulicowości i chciwości. Gdzie, pytał Jan z Salisbury, była pokora, powściągliwość i uczciwość?

Pomijając oskarżycielski i polemiczny ton przesłania Jana z Salisbury, jest jasne, że opisywał on aktywnie działający system patron-klient. Zapewnianie przepływu danin (podatków kościelnych, zapisów, ofiar, łapówek i czynszów) do kasy lub skarbcza Rzymu, wielkich biskupstw i potężnych zakonów klasztornych było głównym zajęciem hierarchii kościelnej. Pieniądze te były wykorzystane na wsparcie wystawnego stylu życia i zapewnienie bezpieczeństwa politycznego i militarnego czołowym przywódcom. Chociaż zwykli ludzie jęczyli pod ciężarem ucisku, nie byli w stanie zjednoczyć się ze swoimi świeckimi przywódcami, bo ci wykorzystali swoje pieniądze i wpływy, aby podzielić i osłabić potencjalną opozycję. W takim systemie osobiste przywiązania i lojalność – a nie sprawiedliwe prawa i sądy, racjonalne budżety lub przewidywalne procedury administracyjne - określały, w jaki sposób decyzje były podejmowane i realizowane. Decyzje o sprawach kościelnych czy sprawach sądowych były podejmowane na podstawie płatności, a nie kompetencji lub sprawiedliwości. Liderzy byli o wiele bardziej zainteresowani budowaniem silnych grup klientów niż przestrzeganiem zasad i praw. Znamy efekty tych średniowiecznych sporów, które w efekcie doprowadziły do reformacji i rozpadu kościoła zachodniego, a w końcu do sekularyzacji. Niemniej na Średniowieczu spory się nie kończą.

Z czasem w zachodnim społeczeństwie układ patron-klient ustąpił miejsca bardziej rzekomo racjonalnym formom polityki i ekonomii. W „Księciu” Machiavelli odrzucił ideę niekończącej się materialnej szczodrości, która jest podstawą patronatu. Machiavelli zauważył, że władca, który wydał swoje własne zasoby na budowanie bazy zwolenników, w końcu zabraknie bogactwa i utraci zdolność do utrzymania lojalności ludzi. Władca, który wydał zasoby innych, musiałby opodatkować lub splądrować poddanych, aby uzyskać środki na utrzymanie

systemu patronatu. Taka polityka prowadziłyby do niechęci i wrogości skłaniającej do nielojalności, a nawet buntu. Lepiej, jak przekonywał Machiavelli, być postrzeganym jako skąpiec niż jako drapieżnik.

Późniejsi polityczni myśliciele Zachodu jednogłośnie zgodzili się, że kapryśne i materialistyczne aspekty systemu patron-klient były zarówno nieefektywne, jak i niemoralne. Szwajcarsko-francuski filozof Jean-Jacques Rousseau (1712–1778) jest jednym z takich myślicieli. W pewnym stopniu dwudziestowieczne rządy, demokratyczne czy autorytarne, podążają za myślą Rousseau. Podobnie jak praktycznie wszyscy inni myśliciele polityczni, Rousseau analizuje charakter i legitymizację władzy w państwie oraz kwestie suwerenności. Jego zdaniem, legalny rząd wyraża „ogólną wolę”, która zastąpiła wszystkie przejawy interesów szczegółowych. W państwie Rousseau nie ma miejsca na egoizm. Rządy prawa, a nie rządy poszczególnych patronów, są jedyną gwarancją ludzkiej wolności.

Podobnie jak wielu mu współczesnych Rousseau zakłada, że równość i bezstronność są niezbędne dla dobrze funkcjonującego rządu. Jedna osoba - jeden głos, tajne głosowanie, bezstronność przed sądem i równy dostęp do wszystkich usług świadczonych przez państwo to kluczowe elementy systemów politycznych, które odrzucają zasady patronatu i klientyzmu. Na tej podstawie współczesne rządy, demokratyczne czy autorytarne, twierdzą, że są uczciwe, bezosobowe i przewidywalne. Kształtują je systemy, a nie bohaterowie, budżety, a nie łapówki, sądy nie są związane układami lojalności – tak się rządzi we współczesnym państwie.

Myślicielem, który miał największy wpływ na odrzucenie moralnych i filozoficznych podstaw praktyki patron-klient, był fundator utylitaryzmu Jeremy Bentham (1748–1832). Argumenty Benthama doprowadziły go do odrzucenia działań politycznych lub systemów nagradzających jednostki kosztem większej grupy. W ten sposób, sprzeciwił się też wszystkim ustaleniom między patronem a klientem. Jedną z głównych idei Benthama było to, że wszystkie nominacje polityczne powinny opierać się na zasługach i że zasługi muszą być ustalone na podstawie otwartych i konkurencyjnych egzaminów. Bardziej niż jakikolwiek innemu myślicielowi, przypisuje się Benthamowi wpływ na kierunek współczesnej brytyjskiej polityki wewnętrznej. Wielu jego

zwolenników zostało wybranych do parlamentu, gdzie wprowadzili jego zasady do prawa. W XIX wieku Wielka Brytania zaadaptowała publiczny system opieki zdrowotnej, krajowy system edukacji, otwartą konkurencję o miejsca pracy w służbie cywilnej oraz bardziej racjonalne metody organizowania departamentów rządowych. Wszystkie te reformy zaowocowały bardziej sprawiedliwymi systemami administracji, które zapewniały wyższy poziom usług dla każdego obywatela, niezależnie od pozycji społecznych i osobistych powiązań. Ludzie zaczęli mieć prawo do pomocy rządowej tylko dlatego, że byli obywatelami angielskimi, nie dlatego, że zdołali przywiązać się do potężnego patrona. Osoby zostawały powołane na stanowiska kierownicze ze względu na kompetencje i inteligencję, a nie ze względu na rodzinę lub bogactwo. Podczas gdy rzeczywiste praktyki często nie spełniały tych ideałów, dziewiętnastowieczna Anglia poczyniła istotne postępy w odchodzeniu od systemu patron-klient.

Ostatnim z najpoważniejszych krytyków patronażu i klientyzmu jest John Rawls (1921–), który zbudował całą teorię sprawiedliwości na zasadach, które rzucają wyzwanie najgłębszym skłonnościom ludzi działających w systemach patron-klient. Jego teoria sugeruje, że bogactwo lub status danej osoby nie powinny mieć wpływu na politykę rządu. Aby tak się stało, twierdzi Rawls, każdy decydent powinien działać tak, jakby nie miał wiedzy o tym, czy skorzysta, czy straci, z podjętej decyzji, bez znajomości pozycji społecznej lub ekonomicznej ludzi, o których decyduje i bez wiedzy o ich mocnych stronach lub słabościach. Wszelkie oczekiwania dotyczące osobistych korzyści należy odłożyć na bok, gdy w grę wchodzi sprawy publiczne. Zatem podatki powinny być oceniane z całkowitą uczciwością i obiektywizmem. Zatem kary prawne, decyzje o warunkach zabudowy lub zmiany konstytucyjne powinny być zawsze wprowadzane przez osoby działające tak, jak gdyby nie miały pojęcia o konsekwencjach dla siebie. W przeciwieństwie do postulatów Rawlsa, system patron-klient opiera się na założeniu, że każda decyzja polityczna jest podejmowana w celu zapewnienia szczególnej przewagi uprzywilejowanym osobom.

Bentham i Rawls to tylko dwaj spośród wielu współczesnych myślicieli politycznych zmagających się z kwestią obiektywności i sprawiedliwości. Dla tych myślicieli troska o absolutną równość i bezstronność

stanowi jeden z najbardziej krytycznych testów każdej dobrej polityki rządowej. Drugi zestaw testów mierzy wydajność. Czy daną politykę lub działanie można wdrożyć przy możliwie najniższych kosztach i wysiłkach, aby uzyskać jak najlepszy wynik? Filozofowie polityczni tacy jak Rawls i Bentham to ideologiczne głosy współczesnych rządów. Niezależnie od tego, czy są demokratyczne, czy autorytarne, wszystkie nowoczesne rządy zyskały lub twierdzą, że zyskały monopol na wartości i zasoby, które niegdyś były kontrolowane przez skutecznych patronów w zamian za dystrybucję wśród swoich klientów. Współczesne biurokracje regulują wszystko tak, by faworyzowanie kogoś było zarówno trudne, jak i nielegalne. Budżety planowane ze znacznym wyprzedzeniem utrudniają przywódcom politycznym wykorzystanie zasobów rządowych do dopieszczania uprzywilejowanych okręgów wyborczych. Zasady organizacji służb cywilnych uniemożliwiają przywódcom dokonywanie nominacji bez zasług dla swoich ulubionych popleczników. Istnieje nadzieja, że środki te przyniosą wysoki poziom wydajności i sprawiedliwości. Wszystkie zasoby państwa zostaną wykorzystane na największe wspólne dobro i szczęście. Nic nie będzie skierowane na zapewnienie prywatnej przyjemności i władzy uprzywilejowanej elicie wspieranej przez kadre popleczników/klientów nabytych dzięki rozdzielaniu politycznych łupów. Większość apologetów tak pojmowanego współczesnego rządu uważa zwolenników systemu patron-klient za niebezpiecznych i niemoralnych wrogów, których należy wyeliminować.

Jak powiedziano wcześniej, dzisiaj systemy patron-klient są powszechnie potępiane przez teoretyków politycznych. Klasyczna książka Joela Migdala „Strong Societies and Weak States” nakreśliła szereg problemów, które nękają systemy patronackie. Kuszące jest postrzeganie systemu patron-klient jako wyrachowanego wysiłku elity politycznej, by utrzymać się przy władzy, kupując lojalność bezpośredniego otoczenia i mas. Migdal sugeruje jednak, że przywódcy w strukturze patron-klient są w rzeczywistości więźniami sieci niekończących się zobowiązań, które pochodzą z dołu. Aby utrzymać swój system klientów, lider musi stale ich nagradzać, ponieważ niezadowoleni zwolennicy przesuną swoją lojalność na bardziej hojnego dobroczyńcę. Aby pozostać u władzy, najważniejszy patronów musi zapewnić najwyższym

urzędnikom stały strumień przysług lub okazji do zarabiania pieniędzy. Ci urzędnicy z kolei muszą zrobić to samo dla swoich bezpośrednich podwładnych. Głównym celem ludzi w systemie staje się przetrwanie, a nie realizacja polityki. W rzeczywistości polityka przetrwania często podważa politykę w ogóle. Na przykład budżet rządowy może przeznaczyć środki na bardzo potrzebne drogi, drogi, których budowa poprawi gospodarkę i przyspieszy priorytety rządowe. Jednak, aby zachować lojalność wysokich urzędników lub szefów politycznych, premier czy prezydent może być zobowiązany do przeoczenia masowych oszustw, które przekierowują pieniądze przeznaczone na transport do kieszeni jego „zwolenników”. Ze swojej strony poplecznicy prezydenta czy premiera potrzebują pieniędzy, aby zaspokoić oczekiwania swoich klientów. Migdal zauważa również, że w systemie patron-klient patron na szczycie musi stale zwracać uwagę na możliwość, że konkurent polityczny może zbudować silniejszą sieć klientów i podjąć próbę przejęcia władzy. Aby uniknąć tego niebezpieczeństwa, głowa państwa angażuje się w coś, co Migdal nazywa „wielkim przetasowaniem”. Dzięki wielkiemu przetasowaniu lider okresowo zamienia miejscami najwyższych urzędników, aby uniemożliwić im zbudowanie solidnej podstawy do budowy własnej mocniejszej bazy klientów. Na przykład prezydent/premier może zwolnić cały gabinet, a następnie ponownie mianować wszystkich lub większość członków na nowe stanowiska. W ten sposób były minister transportu może zostać ministrem finansów. Chociaż proces ten skutkuje wielką nieefektywnością, podważa wysiłki ministra w celu ustanowienia kliki zwolenników w ramach jego własnej służby. Podobnie, aby osłabić siłę potencjalnego rywala, prezydent/premier może stworzyć duplikat agencji lub departamentu. Ma to dodatkową zaletę tworzenia całkowicie nowej grupy lojalnych klientów. Wadą jest oczywiście nieefektywność i zamieszanie.

Chociaż większość analityków politycznych potępia systemy patron-klient, ich wszechobecność i uporczywa obecność sugerują, że mogą oferować korzyści, które należy uznać. Po pierwsze, systemy patronów i klientów są elastyczne. Podobnie jak chwasty w nowo zakładanym ogrodzie, systemy patron-klient pojawiają się, by zapewnić jakiś rząd, w przypadku gdy wcześniej nie było żadnego. Szlachta w średniowieczu, watażkowie w upadłych nowoczesnych państwach

i „kryminaliści” w zmagających się reżimach byłego Związku Radzieckiego usiłują narzucić porządek społeczeństwom, w których oficjalny rząd przestał funkcjonować, bez względu na to, jak są wyzyskiwani lub skorumpowani. Z czasem ci szlachcice, watażkowie i „kryminaliści” mogą odnieść sukces w ustanowieniu prawowitych rządów. Większość monarchii świata zaczynała od budowania klienteli. Na bardziej przyziemnym poziomie, system patron-klient może wejść w próżnię, której formalne rządy nie są w stanie wypełnić. Na przykład w latach osiemdziesiątych rząd Nigerii wydalili dziesiątki tysięcy pracowników-gości, ponieważ boom naftowy w Nigerii osłabł. Pracownicy ci zostali zmuszeni do powrotu do biednych sąsiadujących krajów, które nie miały formalnych zasobów ani infrastruktury, aby poradzić sobie z ogromnym napływem bezrobotnych poszukujących mieszkania i żywności. Ku zaskoczeniu rządów zachodnioafrykańskich i międzynarodowych agencji pomocowych nie było kryzysu. Powodem było to, że te tysiące ludzi było w stanie uzyskać natychmiastową pomoc od patronów w swoich lokalnych społecznościach. Wracając do domu, ponownie włączyli się do systemu patron-klient, który zapewnił im zakwaterowanie, wyżywienie i inne zasoby.

Po drugie, systemy patron-klient okazały się wyjątkowo stabilne. Ich wytrzymałość przez wiele tysięcy lat i we wszystkich regionach świata jest dowodem na to, że mogą być efektywne. Kluczowym powodem ich stabilności jest to, że oferują nagrody dla klientów na szczycie i korzyści dla klientów na dole. Elity zyskują prestiż, autorytet i dywidendy ekonomiczne. Ich podwładni otrzymują bezpieczeństwo, bezpośredni i osobisty kontakt z osobą posiadającą władzę oraz pomoc ekonomiczną w razie potrzeby. Relacja ta, korzystna dla obu stron, jest utrzymywana głównie poprzez serię dobrowolnych wymian. Wszystkie strony uważają, że czerpią zyski i to stabilizuje i utrwala system.

Po trzecie, systemy patron-klient są zgodne z obyczajami wielu tradycyjnych społeczeństw. Najbardziej tradycyjne społeczeństwa cenią hierarchię i szacunek. Starsi, ludzie bogaci i osoby posiadające władzę są wzniesieni społecznie ponad zwykłych ludzi. System patron-klient potwierdza ten hierarchiczny układ. W tradycyjnych społeczeństwach ludzie na dole i ludzie na szczycie są ze sobą powiązani poprzez spersonalizowane relacje wzajemności. Pokorni oferują wsparcie i szacunek,

podczas gdy bardziej wywyższeni zapewniają fizyczne i ekonomiczne bezpieczeństwo. Wymiana nie jest abstrakcyjna i bezosobowa. Jest to raczej wymiana między ludźmi, którzy uważają się za przyjaciół. System patron-klient działa w ten sposób. Co więcej, w tradycyjnym społeczeństwie ludzie na górze mogą naginać zasady lub wprowadzać wyjątki, aby pomóc osobom o niższej pozycji. Ludzie są traktowani jak jednostki. Zamiast kontrolować lub ograniczać abstrakcyjne budżety, budować coraz bardziej nieposkromioną biurokrację lub nieelastyczne prawa, ludzie w systemie patron-klient są częścią struktury politycznej, która reaguje i jest relacyjna. Osoby i grupy w sieci patron-klient mogą zwrócić się do osoby, która ma bogactwo, pozycję i moc, aby im pomóc. Ludzie, którzy zachowują wiele tradycyjnych wartości, mogą preferować system polityczny z silnym i wiarygodnym patronem. Dla nich taki patron wydaje się być najlepszą ochroną przed dezorientacją modernizacji, niepewnością globalnej gospodarki, kapryśnością pogody oraz niepewnością i surowością ubóstwa.

Po czwarte, systemy patron-klient oferują rodzaj odpowiedzialności i usług, które wielu uważa za skuteczne. Po pierwsze, osoba odpowiedzialna jest zawsze wyraźnie rozpoznawalna i dostępna. Dzięki systemowi patron-klient każdy wie, kto jest odpowiedzialny i kto może udzielić pomocy. W dużych amerykańskich miastach na przełomie XIX i XX w. Miejski urzędnik mógł wykorzystać swoje networki, aby znaleźć pracę dla składającego petycję. W Chicago, w epoce Richarda J. Daleya (1902–1976), kontrakty budowlane (wiele z nich bezpośrednio finansowanych przez rząd) zapewniały pracę tysiącom mieszkańców miasta. Ludziom bez umiejętności i siły do budowy autostrad, mostów lub drapaczy chmur władze stanowe i lokalne oferowały pracę operatorów wind, portierów, pracowników ochrony, urzędników, recepcjonistów, dozorców i pracowników parku. W ramach wymiany patron-klient pracownicy ci musieli przeznaczyć część swoich wypłat jako „dobrowolne darowizny” na machinę partyjną. Pieniądze te zostały następnie wykorzystane do sfinansowania kampanii politycznych wybranych urzędników. Innym przykładem była epoka Williama Marcy’ego Tweeda (1823–1878). Boss Tweed, jak go zwano, zyskał władzę w nowojorskiej Partii Demokratycznej, kontrolując nominacje partii i mecenat partyjny. Został senatorem w 1868 r., co rozszerzyło

jego wpływy na politykę państwa. Głosy były otwarcie kupowane i stosowano inne nieuczciwe metody głosowania. Dzięki kontroli wydatków Nowego Jorku, oszukał on miasto na co najmniej 30 milionów dolarów, które przejął wraz ze swoimi głównymi zwolennikami. Dziś określamy takie zjawiska jako korupcję, jednak wielu zwykłych ludzi ówczesnie uważało system Bossa Tweeda za najbezpieczniejszą formę ochrony.

5.4. Wnioski

Historia patronażu – czy też klientyzmu albo relacji patron-klient – jest tak stara jak ludzkość. Warto poważnie zwrócić uwagę na trwałość tej formy organizacji życia społecznego. Możemy dużo mówić o demokracji, liberalizmie, transparenacji i mechanizmach kontroli w nowoczesnych państwach – jednak zjawiska klientyzmu (patronażu) nie da się ignorować. Wydają się one najdawniej i najmocniej wpojone w związki społeczne. Są obecne w instytucjach, które (pozornie) się im przeciwstawiają (np. amerykański Departament Stanu, Bank Światowy, Komisja Europejska, instytucje administracji we wszystkich krajach, ich rządy, uniwersytety...etc). Długo można by wyliczać przykłady na to, że ludzie (politycy, biznesmeni, naukowcy i administratorzy) budują więzi lojalności z innymi właśnie zgodnie z tą zasadą. Za wszystkimi tymi działaniami kryje się zasada wzajemności. W nowoczesnych społeczeństwach i państwach próbuje się ten wymiar działania zasady wzajemności zwalczać (w imię demokracji, transparenacji czy innego odpowiedniego retorycznego określenia). W praktyce jednak zasada działa i klientyzm trwa. Czy można się temu efektywnie przeciwstawić? Czy warto? Czy mamy inną metodę na zagwarantowanie spójności społecznej? To bardzo ważne pytania, na które nikt nie chce odpowiedzieć, bo „teoretycznie” się nie godzi ale w praktyce sięga po zalety związane z działaniem zasady wzajemności.

Bibliografia

- Aubin Herman, *The Land East of the Elbe and German Colonization Eastward*, w: *The Cambridge History of Europe*, red. J.H. Clapham i E. Power, Cambridge 1942.
- Bailey F.G., *Gifts and Poison – The Politics of Reputation*, New York 1971.
- Benedict Ruth, *Wzory kultury*, Warszawa 1966 [1934].
- Biblia Tysiąclecia*, wyd. IV, Poznań 1991.
- Blau Peter, *Exchange and Power in Social Life*, Elementy Mikrosocjologii, red. J. Szmatka, UJ, Kraków 1979.
- Boas Franz., *The Mind of Primitive Man*, New York 1965 [1911].
- Bourdieu Pierre, *The Logic of Practice*, Oxford 1990.
- Bourdieu Pierre, , *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge 1992 [1972].
- Bourdieu Pierre, *Marginalia – Some Additional Notes on the Gift*, w: *The Logic of the Gift*, red. D. Alan, New York, London. 1997.
- Brown Sharon, *Jane Welsh Carlyle and the French Question*, „The Carlyle Society Session 2015-2016“, Occasional Papers 28, Edinburgh 2015.
- Carrier James, *The Gift in Theory and Practice in Melanesia: A Note on the Centrality of Gift Exchange*, „Ethnology“, 31, 2 (April 1992).
- Carrier James, 1995, *Maussian Occidentalism*, w: *Occidentalism: Images of the West*, Oxford 1995.
- Cheal David, *The Gift Economy*, London, New York 1988.
- Davies Norman, *Europa – rozprawa historyka z historią*, Kraków 1999.
- Davis John, *Exchange*, Buckingham 1992.

- Duck Steven, *Friends for Life*, Hemel Hempstead 1983.
- Eisenstadt S.N., Luis Roniger, *The study of Patron-Client Relations and Recent Developments in Sociological Theory*, w: *Political Clientism: Patronage and Development*, red. S.N. Eisenstadt, Rene Lemarchand, London 1981.
- Eisenstadt S.N., Luis Roniger, *Patrons, Clients, and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*, Cambridge 1984.
- Fukuyama Francis, *Koniec historii i ostatni człowiek*, Kraków 2017.
- Gallant Thomas W., *Risk and Survival in Ancient Greece. Reconstructing the Rural Domestic Economy*, Cambridge 1991.
- Giza-Poleszczuk Anna, *Familism and System Transformation*, "Polish Sociological Review", nr 1. Warszawa 1993.
- Gouldner Alvin W. 1977, *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*, w: *Friends, Followers, and Factions: A reader in Political Clientism*, red. Steffen W. Schmidt, Laura Guasti, Carl H. Lande, James C. Scott, Berkeley, 1997.
- Gouldner Alvin W., *The Norm of Reciprocity*, w: *For Sociology. Renewal and Critique in Sociology Today*, London 1973.
- Gregory Chris A., *Gifts and Commodities*, London 1982.
- Guggenheim Scott E., Weller Robert P., *Introduction: Moral Economy, Capitalism and State Power in Rural Protest*, w: *Power and Protest in the Countryside: Studies of Rural Unrest in Asia, Europe, and Latin America*, red. R. P. Weller i S. E. Guggenheim, Durham 1982.
- Held Virginia, *Mothering versus Contract, Beyond Self-Interest*, red. J. Mansbridge, Chicago 1990.
- Homer, *Odyseja*, Kraków 2010.
- Humphrey Caroline, Hugh-Jones Stephen, *Barter, Exchange and Value. An Anthropological Approach*, Cambridge 1992.
- Jakubowska Longina, *Writing about Eastern Europe: Perspectives from ethnography and Anthropology*, w: *The Politics of Ethnographic Reading and Writing. Confrontations of Western and Indigenous Views*. red. Henk Driessen, Nijmegen Studies in Development and Cultural Change, 1993, 13.
- Levi-Strauss Claude, *Introduction to the Work of Marcel Mauss*, London 1987.

- Lévi-Strauss Claude, *The Principle of Reciprocity*, Sociological Theory, w: *A Book of Readings*, red. L. A. Coser, B. Rosenberg, New York 1965.
- Łukasiewicz Juliusz, Michalczyk Barbara, *Powiat sokołowski na przełomie XIX i XX*, w: *Dzieje Sokołowa Podlaskiego i jego Regionu*, red. Józef Kazmierski, Warszawa 2013.
- Machiavelli Niccolò, *Księżę*, Kraków 2005.
- Malinowski Bronisław, *Dzieła*, vol. 3, Warszawa 1984 [1922].
- Malinowski Bronisław, *Argonauts of the Western Pacific*, London 1922.
- Mauss Marcel, *The Gift*, London 1966 [1925].
- Migdal Joel S., *Strong Societies and Weak States State-Society Relations and State Capabilities in the Third World*, Princeton 1988.
- Miller Daniel, *Unwrapping Christmas*, Oxford 1993.
- Nagengast Carole, *Reluctant Socialists, Rural Entrepreneurs. Class, Culture, and the Polish State. Boulder*, San Francisco 1991.
- Orwell George, *Rok 1984*, Warszawa 1989.
- Polanyi Karl, *The Great Transformation*, Boston 1951 [1944].
- Polanyi Karl, *Anthropology and economic theory*, w: *Readings in Anthropology 2*, red. M. Fried, New York 1957.
- Popkin Samuel L., *The Rational Peasant. The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, Berkeley 1979.
- Rawls John, *Teoria sprawiedliwości*, przeł. M. Panufik, J. Pasek, A. Romaniuk, Warszawa 1994.
- Rutkowski Jan, *The Social and Economic Structure in the Fifteenth and Sixteenth Centuries*, w: *The Cambridge History of Poland*. vol. 1., red. W.F. Reddaway et al., Cambridge 1950.
- Sahlins Marshall D., *On the Sociology of Primitive Exchange*, w: *The Relevance of Models for Social Anthropology*, red. M. Banton, London 1965.
- Sahlins Marshall D., *Stone Age Economics*, Chicago 1972.
- Schrift Alan D., *The Logic of the Gift. Towards an Ethic of Generosity*, New York, London 1997.
- Scott James C., *The Moral Economy of the Peasant. Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, New Haven, London 1976.
- Simmel Georg, *Wierność i Wdzięczność*, Socjologia, PWN Warszawa 1973 [1908].
- Smart Alan, *Gifts, Bribes and Guanaxi: A Reconsideration of Bourdieu's Social Capital*, „Cultural Anthropology 8/3”, 1993.

- Sykes Karen, *Arguing with Anthropology. An introduction to critical theories of the gift*, London, New York 2005.
- Thomas Nicholas, *Entangled Objects: Exchange, Material Culture, and Colonialism in the Pacific*, Cambridge, Massachusetts, London 1991.
- Thompson Edward P., *Whigs and Hunters: The Origin of the Black Art*, New York 1975.
- Thompson Edward P., *The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century*. "Past & Present", 50, 1971.
- van Baal Jan, *Reciprocity and the Position of Women*, Amsterdam 1975.
- Weiner Anette, *Inalienable Possessions. The Paradox of Keeping-While-Giving*. Berkeley, Los Angeles, Oxford 1992.

