

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANTROPOLOŠKI VIDIK EKONOMIJE

Ljubljana, julij 2004

TEA RUSJAN

IZJAVA

Študent TEA RUSJAN izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. A. SUŠJANA in dovolim objavo diplomskega dela na spletnih straneh fakultete.

Ljubljana, dne 16.7.2004

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	3
1 SPLOŠNO VELJAVNI MODELI RAZMIŠLJANJA	4
2 KRATEK PREGLED RAZVOJA EKONOMSKE MISLI	6
2.1 Predklasična ekonomska misel	6
2.2 Klasična politična ekonomija	9
2.3 Neoklasična ekonomika	12
3 PREUČEVANJE Z DRUGAČNEGA ZORNEGA KOTA	14
3.1 Ekonomska antropologija vs. antropološka ekonomika	14
3.2 Formalistična paradigma ekonomske antropologije	17
4 MARSHALL SAHLINS IN »EKONOMIKA KAMENE DOBE«	18
4.1 Prvotna družba izobilja	18
4.2 Domačijski način proizvodnje	19
4.3 Teorija menjave	23
4.4 Recipročnost	26
4.5 Menjalna vrednost in diplomacija primitivne trgovine	29
5 DRUGE KRITIKE NEOKLASIČNIH KONCEPTOV	31
5.1 Substantivistična kritika neoklasičnih konceptov	31
5.2 Razmislek o standardnem modelu racionalnega odločanja	33
6 SKLEP	40

UVOD

V diplomskem delu sem se posvetila antropološkemu vidiku ekonomije. Temo sem izbrala, ker je družboslovna in me je zanimalo raziskati drugačen, alternativen pogled na ekonomijo. Poleg tega je ekonomija predtržnih gospodarstev nedvomno drugačna od današnje in prav zanimivo je bilo raziskati teorije, ki skušajo razložiti mehanizme njenega delovanja.

Zahodna znanost poseblja željo po univerzalnem, splošno uporabnem znanju, ki bi s kar se da majhnim odstopanjem odsevalo celostno podobo resničnosti. Za doseg omenjenega cilja se zdi formalizem, iskanje pravilnega načina intelektualne reprodukcije, najprimernejša rešitev, zato je prav ta sestavina ena od glavnih značilnosti mainstream (ekonomskih) znanosti. A meje uveljavljenih znanstvenih oblik se največkrat pokažejo v praksi, v obliki odstopanj dejanskih rezultatov od teoretično pričakovanih. Nova vprašanja in novi problemi določajo smer raziskovanja in nastanek novega znanja. To je tudi način razvoja nekoliko manj formalističnih ekonomskih teorij, ki so se pojavile kot odgovor na neprimernost formalistične, konvencionalne, ortodoksne ekonomije, da na zadovoljiv in primeren način pojasni posebna obnašanja, predvsem nekapitalističnih družbenih oblik.

Moderna družba, v kateri živimo, se je izoblikovala na zahodu. Tukaj ima svoje korenine, tukaj je začela svoj razvoj: zahod se je prvi oddaljil od kmetijskega načina proizvodnje, začel proces globalne ekonomske integracije in industrializacije, ki je pravzaprav predpogoj za obstoj moderne družbe. Zahodna kultura je v zadnjih stoletjih prevladovala v politiki (imperializem) in intelektu (znanstveni racionalizem). Izvirno je bila antropologija neposredna posledica želje zahodne civilizacije, da ohrani ta položaj z dokazom svoje univerzalnosti. Ponavadi je služila prevladujoči dogmi, zato se je njena naloga v času spreminjala. V 18. stoletju je bila njena naloga odkriti, kaj je skupnega v človeški naravi in načinu razmišljanja. V 19. stoletju je kategorizirala raznovrstnost človeških skupnosti z namenom pojasniti upravičenost prevlade belega človeka¹. V 20. stoletju je bila obsojena na majhno nišo v akademskem

¹ 19. stoletje je močno zaznamovala Darwinova evolucijska teorija, ki jo je Herbert Spencer uporabil tudi za razlago družbenih pojavov. Tako je bila prevladujoča družbena paradigma v tistem času »preživetje najbolj

svetu: zbiranje primerjalnih eksotičnih materialov, s katerimi bi dokazali univerzalnost zahodne kulture in znanosti.

Ko te univerzalnosti ni mogla dokazati, se je rodila kritika formalističnih pogledov, predvsem ekonomskih: antropološka ekonomija. Ta ni sledila obstoječim (ne ekonomskim ne antropološkim) dogmam, postavila se je po robu uveljavljeni družbeni znanosti, ki je v pogledu na formalizem od vseh segla najdlje in prevzela vodilno vlogo v globalni industrializaciji v državah z institucijami, ki so to dovoljevale. Ekonomija temelji na tem, da javne in zasebne zadeve postavi na realna tla. Naloga antropološkega vidika ekonomije je zamajati ta tla, da ugotovi meje takšne predpostavke, tako da se postavi zunaj zahodne civilizacije, ki je ta aksiom postavila, in se vpraša, koliko so njene oblike dejansko prilagojene drugim vrstam družb, ki se pojavijo na tem svetu in v našem času.

Zgradba diplomskega dela sledi logičnemu zaporedju: v prvem poglavju opisujem splošno veljavni model razmišljanja v znanosti, drugo poglavje je opis razvoja ekonomske miselnosti od srednjega veka do neoklasikov, tretje poglavje pomeni premik zornega kota, saj začnem obravnavati antropološki pristop k ekonomiji oziroma različne razlage predtržnih gospodarstev. V tem poglavju postane očitna tudi razlika med substantivno in formalistično antropološko ekonomiko. Na koncu podrobneje pregledam teorijo M. Sahlinsa, ki je spoznanja različnih avtorjev substantivistične usmeritve združil v celoto.

1 SPLOŠNO VELJAVNI MODELI RAZMIŠLJANJA

Od trenutka, ko je ekonomija vstopila v areno formalnih samostojnih znanosti, je epistemološko bolj ali manj nespremenjena. Prve temelje je postavila v obdobju angleške politične, verske, trgovinske, finančne, kmetijske, kolonialistične in znanstvene revolucije, ki je dosegla vrhunec z revolucijo 1688².

prilagojenega«. Naloga antropologije je bila dokazati, da sta politična in ekonomska razvitost zahodnega sveta jasni pokazatelj večje prilagojenosti in posledično večvrednosti.

² V bistvu gre za ustanovitev konstitucionalne monarhije, dvostrankarskega sistema, združitve Londona z zemljiško aristokracijo, širjenje puritanizma v ZDA in na Irsko, za ustanovitev angleške centralne banke, uveljavitev Indijske družbe (angl.: East India Company), Newtonovo fiziko in Lockovo filozofijo ter rojstvo znanstvene ekonomike.

Takrat je temeljila na dveh pozicijah; ena se je sklicevala na predsokratsko filozofijo, na ideje Pitagore in Heraklita. Grška filozofa sta verjela v vgrajenost harmonije v aksiomatsko logiko, ki se pokaže v matematični dedukciji kot najvišji znanosti. V 17. stoletju je deduktivno logiko znova preučil Rene Descartes, jo izpopolnil in tako zapečatil dobo racionalizma³. Druga pozicija, ki je temelj (takratne in sedanje) splošno veljavne ortodoksne misli, je osnovana na praktičnem poznavanju delovanja materialnega sveta. Tovrstno spoznavanje narave in sveta poteka v obliki sklepanja iz sistematskih opazovanj, meritev in eksperimentov; t. j. empirizem Galileja in Bacona. Že prva začetnika ekonomske teorije (Locke, Hume) sta uporabljala vsaj enega od teh modelov. Njihovi nasledniki še danes utemeljujejo zahteve po intelektualni avtoriteti na osnovi analitične logike (mikroekonomija) ali kvantifikacije (ekonometrija).

Ko sta se ti dve načeli združili v enotno metodologijo, je nastal pozitivizem (v comptjanskem smislu je to protipomenka normativizmu; gre zgolj za opazovanje pojavov). Slednji se uporablja za preučevanje družbenih pojavov z namenom ugotoviti splošno veljavne družbene zakonitosti. Znanstvena (sklepanje zakonov iz eksperimenta) in deduktivna metoda, ki sta bili uporabljeni za preučevanje naravnih znanosti, sta tako prodrli tudi v družboslovje. In ekonomija je tista družboslovna veda, ki ju uporablja najvestneje⁴.

Naravne znanosti so si že dolgo nazaj priznale⁵, da je znanje relativno v času, prostoru in namenu preučevalca, da znanstveniki spreminjajo vse, kar merijo, da smo izgubljeni v univerzumu merilnih lestvic in gibanja, ki nima fiksne osrednje točke, ne absolutne vnaprejšnje osnove za znanje, poznavanje ali vedenje. Zato so pozitivizem in mehanicistično preučevanje opustili. Družbene vede pa nasprotno vztrajajo pri pozitivističnem preučevanju družbenih zakonitosti. Tako dobimo nesmisel, kjer je moderna ortodoksna ekonomija ukleščena v epistemološki modul, ki ne sega dlje od Newtonove mehanike in sveta obrtnikov oz. kmetijstva, ki je bistveno predindustrijski.

³ Metoda se uporabi tako, da se postavi določene aksiome, ki veljajo kot temeljne resnice ali načela, ki ne potrebujejo dokazov, iz katerih se z deduktivno metodo izpeljejo povezave, ki niso navzven očitne (Simič, 1999).

⁴ Mehanicistični pogled na ekonomijo pripelje do meje, kjer se celotna predstava ekonomskega delovanja zmanjša na delovanje stroja, ki ga usmerja »nevidna roka«. Posamezniki, država, gospodinjstva so zgolj stroji, ki zasledujejo lastne interese (Simič, 1999).

⁵ Prelomna točka je Einsteinova teorija relativnosti z začetka 20. stoletja.

2 KRATEK PREGLED RAZVOJA EKONOMSKE MISLI

Da bi bolje razumeli splošno sprejeti sistem sodobne ortodoksne ekonomske miselnosti, bom na kratko predstavila njena izvor in razvoj. Osredotočila se bom predvsem na filozofijo, ki leži za posameznimi ekonomskimi teorijami in koncepti. Skušala bom prikazati razvoj ideologije, ki vlada v sodobnem ekonomskem svetu.

2.1 Predklasična ekonomska misel

Prve pomembnejše korake v preučevanju in razumevanju ekonomskih procesov je človeštvo naredilo v starem veku. Starogrška filozofa Platon in Aristotel sta v okviru razprav o etiki in političnih organizacijah posvetila nekaj pozornosti posameznim ekonomskim konceptom, vendar ostajajo njuna opažanja predvsem zaradi slučajnosti in sporadičnosti blagovne produkcije, ki splošne ekonomske zakonitosti zavijeta v oblak nejasnosti, skozi katerega še tako ostra uma ne uspeeta prodreti, normativne narave (Norčič, 1994, str. 19–23).

Prvič se je v tem obdobju pojavila razprava o družbeni delitvi dela in pozitivnih posledicah specializacije. Zaradi različne narave ljudi in njihovih različnih predispozicij je Platon predvidel delitev družbe na tri razrede, od katerih vsakega zaznamuje določena posebnost: razred zmernih delavcev, razred hrabrih vojščakov in razred modrih filozofov – vladarjev. Vsak od teh razredov ima posebno nalogo: prvi so zadolženi predvsem za proizvodnjo in distribucijo dobrin, drugi za obrambo in tretji za vodenje države ali polisa (Ekelund, 1975, str. 20–24).

Tovrstna specializacija, predvsem pa tista znotraj razreda delavcev, pripelje do visoke heterogenosti človeških dejavnosti, povečanega celotnega proizvoda in do pojava trgovine. Ta je koristna, ker pripomore k povečanju outputa, vendar le, če je pravična: če se uresniči enakost želja oziroma, če je menjava sorazmerna. Treba je poudariti, da se v besedilih opozarja na grožnjo, da trgovina kaj kmalu povzroči pretirano željo po pridobivanju brezmejnega bogastva, ki je odločno stigmatizirana kot nečastna. Pojavi se razlikovanje med ekonomiko oziroma dobrim gospodarjenjem in hrematistiko oziroma željo po neskončni akumulaciji denarja. Da bi preprečil lov na denar, Platon predvidi za razred vojščakov komunizem – sistem brez zasebne lastnine in družine, s skupno prehrano

in vzgojo otrok. Aristotel po drugi strani zagovarja zasebno lastnino kot pomemben dejavnik osebne motivacije. Na začetku ekonomskega preučevanja sta trgovina in denar nekakšno nujno zlo, potrebno za »dobro življenje«, a hkrati grožnja za osebni in družbeni propad.

V srednjem veku je bila družba organizirana po Platonovih načelih; v treh dejavnostno specializiranih razredih, kot organska institucija, ki jo zaznamuje tesna medsebojna odvisnost med posamezniki. Prav ta delitev dela in soodvisnost povzročita potrebo po pravični menjavi. Tako se pojavi koncept »pravične cene«. Tomaž Akvinski poudarja, da je ni moč enolično določiti, saj je odvisna od različnih meril⁶. Pravična cena mora nadoknaditi vse produkcijske in transportne stroške, poleg tega mora zagotoviti dohodek, »ki omogoči stanu primerno življenje« (Norčič, 1994, str. 24). Jasno se torej pokažeta dva elementa cene: subjektivni element koristnosti⁷ in objektivni stroškovni element (Ekelund, Hebert, 1975, str. 25), vendar ostane preučevanje ekonomskih procesov načeloma na normativni ravni.

16. stoletje pomeni prelomnico v človeškem razmišljanju, posvetno življenje postane najpomembnejši predmet filozofskega preučevanja; začne se doba znanosti. Znanstveniki se osredotočijo na naravna dogajanja, podrobneje skušajo razložiti naravne zakonitosti, ki urejajo manifestacijo teh naravnih dogajanj. Logiko nadomesti eksperiment, orodje, s katerim se pridobijo empirični rezultati, ki se z razumom povzamejo v naravni zakon. Ekonomija začne izgublјati predhodno normativno konotacijo in se usmeri k objektivnim, materialnim ciljem (Norčič, 1994, str. 26–31).

Vzporedno s tem miselnim preobratom smo priča nastajanju prvih nacionalnih držav, ki iščejo načine, kako bi se uveljavile, (p)ostale ekonomsko in politično močne. V takih razmerah razkropljeni avtorji razmišljajo o različnih praktičnih rešitvah za povečevanje bogastva države. To postane prva nacionalna prednostna naloga, avtorji tega obdobja pa ga izenačujejo s količino zlata v državi⁸. Očitno je, da dobijo denar, trgovina in dobiček (prvič v obravnavani zgodovini zahodnega sveta) močan pozitivni naboj. Denar je bogastvo, trgovina najpomembnejša in

⁶ V mislih ima predvsem tveganje posla, oddaljenost od mesta proizvodnje, ipd.

⁷ Gre za normativno teorijo koristnosti, kjer je slednja opredeljena tako, da zagotavlja reprodukcijo družbene strukture.

⁸ Več zlata oziroma več denarja pomeni večje bogastvo.

najproduktivnejša dejavnost, dobiček pa ni več pregrešnost, temveč cilj, ki ga je treba zasledovati.

V okviru takšnega izhodiščnega položaja se nizajo odgovori, kako povečati bogastvo države. Velika količina zlata je lahko posledica bogatih naravnih virov, če jih država nima, naj skuša povečevati izvoz in omejiti uvoz. Uvede naj uvozne carine, pospešuje porabo domačih izdelkov, uvoz naravnih virov in izvoz končnih izdelkov⁹. Začnejo se pojavljati prvi mezdni delavci, posledično se postavi vprašanje o upravičeni višini mezde¹⁰. Razmišlja se o nazaj obrnjeni krivulji ponudbe dela¹¹, zato se poudarja nujnost obdržanja višine mezde na eksistenčnem minimumu. Takšna višina mezde zagotavlja zadostno količino delavcev, t. i. »rezervno armado«, ki omogoča reprodukcijo delavskega razreda in povečevanje števila prebivalstva.

Kaj kmalu se začnejo pojavljati kritike merkantilizma, predvsem z monetarnega vidika, saj mnogi avtorji ugotavljajo, da količina denarja v državi ne pomeni realno večjega bogastva, temveč zgolj povečanje ravni cene. Treba je le poudariti, da je merkantilistični način razumevanja ekonomskih procesov pripomogel k akumulaciji velike količine kapitala, ki je bil predpogoj za poznejši razcvet kapitalizma v 17. in 18. stoletju.

Prva pomembnejša kritika merkantilističnih pogledov na ekonomske procese se pojavi v Franciji na začetku 18. stoletja. Skupino filozofov pod idejnim vodstvom Francoisa Quesnaya (1694–1774) poznamo kot Les Économistes in so prva šola ekonomske misli (Ekelund, Hebert, 1975, str. 50).

Osnovna ideja fiziokratov temelji na filozofiji naravnega reda. Ta sestoji iz sami po sebi vidnih pravil, določa in ureja vsa tako družbena kot naravna dogajanja, tako da so v harmoniji. Človek (v mislih imajo tudi ali predvsem merkantiliste) je v minulih stoletjih postavljajl zakone in pravila brez poznavanja zakonov naravnega reda, zato je treba družbo osvoboditi teh pravil (Norčič, 1994, str. 35–40).

⁹ Merkantilizem je bila splošno sprejeta doktrina, ki je imela močan vpliv v praksi, npr. v Angliji, kjer so uvedli zakon o plovbi, zakon o revnih, pospešeno politiko kolonializacije ipd.

¹⁰ Očitni so ostanki normativnosti v ekonomiji.

¹¹ Nazaj obrnjena krivulja ponudbe dela pomeni, da je ob višji mezdi (za celotno gospodarstvo) posamezen delavec pripravljen ponuditi manjšo količino dela, kar se kaže kot nižj agregatni output.

Kritika je usmerjena tako na čezmerne in nesmiselne kontrole kot v menjavo in definicijo bogastva. Menjavo (predvsem zunanjo) je bila za merkantiliste način, kako ustvarjati presežek. Fiziokrati se s to trditvijo ne strinjajo, saj verjamejo, da je takšna menjava nepravična, slednja pa dolgoročno ne more biti koristna, saj je njena posledica morebitna vojna s strani oškodovane države. Zato mora menjavo zaznamovati pravičnost. Gre za menjavo uporabnih vrednosti, kjer je prodajalec sočasno kupec in obratno. Denar ima v tovrstni menjavi zgolj funkcijo menjalnega posrednika; pravo bogastvo je iz uporabnih vrednosti.

V tem obdobju se utrdi tudi stališče o upravičenosti do zasebne lastnine, če je slednja rezultat minulega dela. Zasebna lastnina je naravna kategorija, ki jo je treba ščititi; to nalogo izvaja vlada, ki mora poleg tega ščititi tudi svobodo posameznikov. Ta svoboda naj se kaže predvsem v ekonomiji, kjer naj vsak sledi lastnim (individualne) ciljem, saj bo tako, misleč, da dela zase, služil družbi kot celoti. Prva šola ekonomistov skuje parolo, ki bo zaznamovala celotno ortodoksno malomeščansko ekonomsko miselnost in jo zapriseгла teoriji ekonomskega individualizma. To je parola *Laissez faire, laissez passer*¹² (Norčič, 1994).

2.2 Klasična politična ekonomija

Klasični liberalizem se je kot doktrina uveljavil predvsem v dobi industrializacije, a ima globoke korenine. Celotna teorija sloni na predpostavki o preračunljivem, egoističnem, pasivnem in atomističnem posamezniku.

Človek je v bistvu egoističen. Prvi ga je kot takega definiral Hobbes, ko je zatrdil, da je človek v naravnem stanju (brez centralne institucije, ki bi sistemsko uredila družbeno življenje) »*homo homini lupus*« oziroma v vojni vsakega proti vsakemu. Dokončno ga je obsodil Bentham, ko je vse človekove akcije, besede in misli podredil motivaciji zasledovanja ugodja in izogibanja se bolečini oziroma neprijetnosti. Temu trendu so sledili tudi drugi pomembni vplivni avtorji Locke, Mandeville in Smith.

Ker človeka vodita ugodje in neprijetnost, mora biti racionalen, v vsaki situaciji presoditi različne možnosti, hladno pretehtati in nato, v skladu z načelom maksimiranja ugodja in minimiranja neprijetnosti, izbrati. Če

¹² Pustite, da gredo stvari svojo naravno pot prevod v Norčič, (1994, str. 37).

določena akcija ne prinese ugodja, se ta akcija ne bo izvedla: človek ni zgolj egoističen in preračunljiv, po svoji naravi je tudi len oziroma inerten (pasiven)¹³.

Videli smo, da je obdobje srednjega veka zaznamovala zavest o medsebojni povezanosti in soodvisnosti posameznikov v družbi. Doktrina klasičnega liberalizma zanika to tezo in predpostavlja atomističnega človeka. Družba je zgolj skupek posameznikov, gradnikov družbe, med katerimi ni posebnih (paternalističnih) vezi. Vsi delujejo neodvisno, vsak zasleduje svoj cilj.

Znotraj samih metafizičnih predpostavk lahko najdemo zametke določnega protislovja. Gre zato, da je Hobbes predpostavil egoističnega človeka, pripravljenega na vojno z drugim v primeru odsotnosti države. Po drugi strani je treba vsakemu posamezniku dopustiti, da svoje interese zasleduje svobodno in jih uresničuje brez večjih omejitev. Naloga razrešitve tega navideznega protislovja je bila prepuščena ekonomiji (Hunt, 1978, str. 35–40).

Adam Smith (1723–1790), eden najslavnejših ekonomistov na sploh in oče ekonomije, ga razreši na eleganten način. Smith je naredil ekonomsko teorijo kompleksnejšo, ji dodal večje razsežnosti, saj je razprave (o vrednosti, svobodnem udejstvovanju posameznika, zasebni lastnini, optimalni razdelitvi dohodka in dejavnikih povečevanja narodnega bogastva), ki so se v preteklosti pojavljale pri različnih avtorjih, združil v en sistem. Adam Smith tako povzame delo svojih predhodnikov, nekatere teze obdrži in dodatno razvije, druge pa zavrže s ciljem odkriti sistem načel, ki vladajo družbi in ki zagotavljajo ravnotežje ter harmonijo. Na tem mestu bomo opredelili zgolj avtorjevo temeljno filozofsko usmeritev, načela, ki ga vodijo, ki predstavljajo v nekem smislu ideologijo, ki jo zagovarja v svojih delih.

Tako kot fiziokrati tudi Smith verjame v naravni red in v dejstvo, da je v naravnem stanju družba v harmoniji. Posebno pozornost posveti etiki in ekonomiki. Naravni načeli, ki po njegovem mnenju uravnavata ti dve ločeni področji človeškega delovanja in družbo približujeta naravnemu redu, sta v tem vrstnem redu altruizem in egoizem. Altruizem, ki ga lahko opredelimo tudi kot čustvovanje ali sočutje, se kaže v potrebi po tem, da

¹³ Razumevanje človeka kot v bistvu inertnega se je zrcalilo v slabih delavskih pogojih; delavci so bili namreč upravičeni do mezde na meji preživetja, saj bi bili pri višji mezdi pripravljeni ponujati manj delovne sile.

človek »sodeluje v tem, kar se dogaja z drugimi« (citirano v Norčič, 1994, str. 49). To načelo je uporabno zgolj v etiki, v ekonomiji pa posameznik k blagostanju družbe najbolj prispeva, če zasleduje lasten interes. Mehanizem, ki deluje kot pretvornik lastnih interesov v družbeno korist in razrešuje zgoraj omenjeno dilemo, je t. i. »nevidna roka« oziroma tržni mehanizem. Posameznik naj torej svobodno sledi lastnim interesom, tako bo najbolj koristil družbi, tržni mehanizem pa bo poskrbel, da se bo tako družbena blaginja povečevala. To je načelo ekonomskega liberalizma (individualizma) – ideologija vladajočega, kapitalističnega razreda. Slednji se v praksi ne bo uresničeval zgolj v gospodarstvu, gospodarske odločitve namreč niso brez družbenih (če želimo etičnih) posledic (Norčič, 1994, str. 47–59).

Drugi najpomembnejši predstavnik klasične politične ekonomije je David Ricardo. Z njegovega vidika je srž politične ekonomije definirati zakone (determining laws). Te je definiral z uporabo visoke abstrakcije, kar je močno vplivalo na prihodnji razvoj ekonomske znanosti. Sprememba v metodi in epistemologiji med *The Wealth of Nations* in *Principles* se zrcali v spremenjenem odnosu do »problemov« v politični ekonomiji in v teorijah, ki se uporabljajo kot protiukrep posebnim gospodarskim situacijam (Hutchison, 1978).

Ricardo je prav posebno pozornost posvetil razdelitvi in oblikoval lastno teorijo, pri kateri je preučil vpliv žitnih zakonov na razdelitev dohodka in gospodarsko rast. Razlikoval je tri kategorije dohodka: mezdo, rento in dobiček. Rento je razložil na podlagi zakona padajočega donosa. Ko velikost plodne zemlje v gospodarstvu zadošča potrebam prebivalstva po hrani, rente ni. Z naraščanjem prebivalstva se pojavi potreba po obdelovanju zemlje slabše kakovosti (nižje produktivnosti), kar povzroči, da se na zemljišču prve kakovosti pojavi renta. Prav tako se renta pojavi, če se na zemlji določene produktivnosti uporabita dodatno delo ali kapital. Mezda ima dve ceni: tržno, ki se določi v presečišču ponudbe in povpraševanja, in naravno, ki omogoča naravno reprodukcijo delavcev. Tržna cena dolgoročno teži k naravni. Dobiček je v njegovem modelu rezidualna kategorija, t. j. razlika med ceno, rento in mezdo. To dejstvo zaradi neizogibnega naraščanja cene hrane in s tem mezde povzroči neizogibno padanje profitne stopnje na dolgi rok. Profiti, ki so namenjeni akumulaciji kapitala in investicijam, spodbujajo gospodarstvo, ki raste, dokler so slednji dovolj visoki. Z upadanjem profitne stopnje pada

intenzivnost naložb, gospodarska rast pa se upočasni do tako imenovanega stacionarnega stanja (Sušjan, 1999, str. 46).

2.3 Neoklasična ekonomika

V zadnji četrtini 19. stoletja se je v ekonomski teoriji zgodil metodološki in vsebinski peobrat: klasično ekonomsko-teoretično paradigmo je nadomestila neoklasična. Bistvena paradigmatična sprememba je povzeta v sami terminologiji poimenovanja ekonomske vede – politična ekonomija se je spremenila v ekonomiko. Prva je preučevala razloge rasti in družbeno-ekonomskega razvoja tudi s političnega in družbenega vidika. Druga (izpeljanka besed ekonomija in matematika) pa temelji na konceptu tržnega ravnotežja in cilja na večjo formalizacijo vede.

Osrednji problem, na katerega se osredotoča neoklasična ekonomika, je alokacija produkcijskih sredstev oziroma njihova učinkovita izraba. Problem razdelitve, ki je bil zelo pomemben pri klasikih, je pri neoklasikih le »tehnični problem«, ki se rešuje na trgih produkcijskih faktorjev, kjer je nagrada (cena dela in kapitala) rezultat presečišča povpraševanja in ponudbe. Posameznik ni več obravnavan kot pripadnik določenega sloja, temveč kot racionalen posameznik (*homo oeconomicus*), ki maksimira korist (če na trgu nastopa kot potrošnik) ali profit (če na trgu nastopa kot podjetnik). Poleg omenjenih je neoklasična ekonomika ponudila dodatno novost, in sicer koncept ravnotežja. Ni bilo več pomembno preučevati, kako s tehnologijo pridobiti več resursov, ampak kako ob dani tehnologiji, danih preferencah in danih resursih gospodarstvo doseže ravnotežje. Cilj in smisel ekonomske teorije je postala predvsem formalizacija mehanizma vzpostavitve ravnotežja. Tako je ekonomska teorija »izgubila svojo družbeno in časovno (razvojno) razsežnost«. Formalizacijo je omogočal marginalistični instrumentarij in pripomogel k večji elegantnosti, vendar tudi k izgubi relevantnosti. Zelo stroga izpeljevanja konceptov in sklepov na abstraktni ravni in nižja empirična preverjenost se izražata v manjšem občutku za realne ekonomske probleme. Vsi zgodovinski, institucionalni, razvojni in družbeni vidiki obravnavanja ekonomije so bili potisnjeni v ozadje, čeprav so prav te razsežnosti ključnega pomena za razumevanje ekonomske realnosti (Sušjan, 2002, str.864). Teorija ne temelji na izkušnjah in modrosti podjetništva (kot je veljalo za Smitha in Ricarda), temveč je plod logične analize in je izpeljana iz določenih splošno veljavnih zakonov (npr. o človeški racionalnosti) (Norčič, 1994, str. 156).

Te paradigmatične razlike se kažejo prav znotraj teorije same. Neoklasiki zavračajo delovno teorijo vrednosti in v celoti zanemarijo holistično preučevanje sistema. Klasiki so preučevali agregate (kapital, delo, razdelitev itd.), neoklasiki pa »stranske probleme«, pri čemer so zanemarili preučevanje sistema kot celote ter gibanje razredov znotraj tega.

Poleg tega ne obravnavajo več gibanja razredov znotraj sistema, »kar je bila poglavitna preokupacija Ricarda«. Bistvo neoklasične ekonomike je, da ekonomske pojave obravnava s subjektivnega zornega kota. Formalizacija mehanizma ravnotežja je omogočala tehnika marginalizma, tj. preučevanja sprememb, ki nastanejo v odnosu človek – dobrina s »povečevanjem ali zmanjšanjem infinitezimalno majhnih količin na meji« (Norčič, 1994, str. 152).

Cilj neoklasične ekonomike je določiti optimalni položaj posameznika (idealno kombinacijo dveh dobrin). Kot tehniko uporabijo matematiko – podrobneje diferencialni račun. Ker se odnosi med ekonomskimi količinami lahko funkcijsko izrazijo radi uporabljajo simbolični prikaz ali grafikone. Izražene funkcije se predstavijo kot rešljive enačbe, cilj je torej poiskati rešitev, tj. mikroekonomsko ravnotežje. Celotni sistem je zgrajen na osnovi matematike in »psihološke črte«, ki je vendarle zgolj površinsko opazovanje in na osnovi katere se zgradi celotni racionalni sistem, kateremu se vse podreja.

Kljub pomembnim paradigmatičnim razlikam, lahko vendarle orišemo nekaj skupnih točk med klasično politično ekonomijo in neoklasično ekonomiko. Prva je brezpogojna privrženost k liberalizmu. Druga pa »iskanje determinant sistema, ki producira produkte z alokacijo produkcijskih faktorjev prek mehanizma relativnih cen, v katerem se določajo dohodki lastnikov« (Norčič, 1994, str. 152).

Če na kratko povzamem, gre za sistem, ki ga danes poznamo pod imenom »popolna konkurenca«, kjer je število povpraševalcev in ponudnikov tako veliko, da nimajo nikakršnega vpliva na cene in količine na trgu. Sistem je sestavljen iz dveh trgov – trga dobrin in trga produkcijskih faktorjev. Na trgu produkcijskih faktorjev nastopajo gospodinjstva kot ponudniki dela in kapitala, podjetja pa kot povpraševalci, cena se vzpostavi samodejno v ravnotežju ponujenih in povpraševanih količin. Zaslужek gospodinjstva razporedijo med različne izdelke tako, da dosežejo najvišjo stopnjo zadovoljstva (koristnosti). Tako so dobrine absolutni vir ugodja oziroma

koristnosti. Motiv za ekonomsko udejstvovanje je ostal bistveno nespremenjen: človeka (in podjetja) žene koristnost, zato prodaja in kupuje, posoja in si izposoja, dela in počiva, da bi iz sistema iztržil kar se da visoko stopnjo koristnosti. Uresničitev slednje pa je pogojena s svobodnim ekonomskim udejstvovanjem in obstojem tržnega mehanizma (Norčič, 1994, str 152).

Neoklasičnemu obdobju so sledila različna obdobja od ameriškega institucionalizma, teorije nepopolne konkurence do Keynesa, monetarizma itd., a teorija se bistveno v svojih predpostavkah ni več spreminjala. Razvijale so se teorije o različnih vrstah pričakovanj, a danes v ortodoksni ekonomski doktrini še vedno veljata načeli *laissez-faire* in *homo economicus*.

3 PREUČEVANJE Z DRUGAČNEGA ZORNEGA KOTA

3.1 Ekonomska antropologija vs. antropološka ekonomika

Antropološki vidik ekonomije ni enoten. Obstajata dve močno nasprotujoči si smeri: substantivistična in formalistična. Obe smeri sta skušali odgovoriti na dilemo, ali je sploh mogoče oblikovati splošno teorijo ekonomije v predtržnih in preddržavnih družbah.

Nemški filozof Max Weber je definiral dve obliki racionalnosti. Prva oblika racionalnosti je »formalna«. To je racionalnost, ki v pogojih omejenih virov (sredstev) skuša doseči maksimalni izkupiček ali cilj in teži k čim večji učinkovitosti. Ta oblika racionalnosti je po njegovem mnenju univerzalna in velja ne glede na zgodovinsko, kulturno ali zemljepisno lokacijo določene družbene organizacije. Druga oblika racionalnosti je »substantivna«. Gre za antitetični koncept, za racionalnost, ki jo vodijo drugačna, nekoliko bolj »družbena« načela. To so načela družbene solidarnosti in vrednote svetega, ki niso splošne, temveč kulturno in zgodovinsko pogojene, zato se pojavljajo v različnih, posebnih pojavnih oblikah. V okviru substantivne racionalnosti ima vsako ekonomsko dejanje poseben zgodovinsko in kulturno oblikovan pomen, ki ga ni moč ugotoviti iz splošnih predpostavk o človekovem vedenju. Formalistični vidik temelji na formalni, substantivistični pa na substantivni racionalnosti (Novakovič, 1999, str. 413, 414).

Formalistična paradigma pravi, da se v ekonomskih transakcijah vzpostavi enakopraven odnos med enako obveščenimi subjekti na trgu. Substantivistična paradigma pa zagovarja teorijo, da v ekonomskih transakcijah poleg izmenjave dobrin in storitev posamezniki dosega in vzdržujejo določeno družbeno moč. Ne gre torej zgolj za neoseben odnos med subjekti na trgu, temveč je vsaka ekonomska transakcija hkrati tudi družbeni odnos.

Drugi temelj substantivistične teorije je koncept »organske solidarnosti«, ki ga je razvil francoski sociolog Emile Durkheim. V vsaki družbi, v kateri je prisotna visoka stopnja delitve dela, obstaja nevarnost »anomije«, tj. stanje kaosa. Tako stanje ni pozitivno, zato se mu vsaka družba skuša izogniti. Edini način, da to stori, je, da vzpostavi sistem norm, ki predpisujejo sodelovanje in izpolnjevanje obvez. Te norme zagotavlja morala. Prav zaradi te izhodiščne točke substantivisti menjavo razlagajo z moralnimi načeli, ki urejajo razmerja med subjekti. In prav tako zaradi omenjenih razlogov poudarjajo, da je treba ekonomijo razlagati v okviru posebne družbe in kulture; da je vsaka ekonomika družbeno pogojena (Novakovič, 1999, str. 414).

Najpomembnejši predstavniki substantivistov so Marcell Mauss, ki je kot prvi razvil enotno teorijo primitivne menjave, Bronislaw Malinovski, ki je napovedal substantivistično teorijo menjave, in Karl Polany, ki je substantivistični teoriji dal dokončno obliko. Mauss želi preseči empirično analizo in se osredotoči na razmerja, v katerih išče »globljo resnico«. Polanyjev največji prispevek je ugotovitev, da ekonomije ni mogoče preučevati ločeno od drugih družbenih institucij, temveč da obstaja vzajemna povezanost med njimi. Poleg tega je dosledno ločil predtržne od tržnih ekonomij, saj se po njegovem mnenju prvih ne more preučevati z univerzalno veljavnimi načeli ponudbe in povpraševanja, ampak zgolj empirično in induktivno. Oblikoval je teorijo menjave, iz katere je razvidno, da lahko poteka v treh oblikah: kot recipročnost (kjer menjava dobrin poteka na podlagi vzajemne zveze), kot redistribucija (menjava dobrin po družbeni lestvici) in kot trgovina. Dalton, eden od pomembnih substantivistov, je izpopolnil Polanyjevo tezo s trditvijo, da ni mogoče opredeliti splošne teorije s splošno veljavnimi zakoni ali načeli, ki bi veljala za vse predtržne ekonomije. Podal je primer primitivne kmečke ekonomije s fevdalno. Znanja teh mojstrov substantivistične teorije je v zgodnjih 70.

letih povzel Marshall Sahlins, odpravil nekatere njihove pomanjkljivosti in razvil v to, kar se danes imenuje *antropološka ekonomika*.

Izhodišče nasprotne, formalistične paradigme sta postavila Raymond Firth in Mellville J. Herskovits. Mnogi substantivisti so jo ostro kritizirali in v njej videli zgolj poskus prenosa formalnoekonomskih konceptov tržne ekonomije na predtržno. To je povzročilo, da sta bili njena pojasnjevalna moč in upoštevanost na začetku zelo nizki. Slednji sta se povečali, ko je formalistična paradigma (ekonomska antropologija) dobila podporo s strani ekonomije same, ki je začela nekatere neekonomske vidike pojasnjevati s formalnimi koncepti (npr. behavioral economics, decision making theory). Antropologija je dobila izrazito formalistično podporo s strani *nove geografije*; nove oblike geografije, ki temelji na izhodišču formalne paradigme, da človek ob možnosti izbire izbere tisto možnost, ki je v smislu vloženega navora in pridobljenega rezultata najučinkovitejša oziroma najugodnejša. Pojasnjevalna moč te nove družbene geografije prihaja iz razvoja in uporabe kvantitativnih metod in računalniško podprtih analiz. Bistvo nove geografije je preučevanje človekovega prostorskega vedenja. V bistvu gre za racionalno izbiro, ki je veliko globlja od klasične ekonomske racionalnosti, gre za izbiro, ki se je razvila v t. i. *teorijo izbire* in upošteva sledeče:

»Če je družbeni moment, ki je vplival na izbiro, v nasprotju z ekonomsko racionalnostjo, je odločitev, ki je upoštevala ta družbeni moment, še vedno racionalna« (Novaković, 1999, str. 419).

Družbena organizacija je skozi izhodišče nove geografije postala formalna okoliščina izbire. Ko se stanje znotraj te organizacije normalizira, transakcije stečejo po univerzalnih načelih. Nova geografija je formalistični paradigmi prinesla dodatne podpore k predpostavki o osnovni človeški racionalnosti, tudi z novimi analitičnimi postopki, podrobneje z metodo, ki so jo poimenovali »prepoznavanje obrazcev in oblikovanje modelov« (angl. pattern recognition). Slednja temelji na predpostavki o nenaključnem človeškem vedenju. Slednje naj bi se oblikovalo v skladu z določenimi obrazci. Cilj je »ugotoviti logiko organizacije in pretok dobrin v njem« praktično pa to stori tako, da preučuje človeške dejavnosti v prostoru. Tako v teoriji kot v praksi so pokazali elemente v podporo tezi, da se prav tako primitivne družbe ravna po modelu racionalnega odločanja ter da optimizirajo in maksimirajo proizvodnjo.

Harold Schneider je npr. dokazal obstoj primitivne menjave, kjer je govedo veljalo za denar kot splošno menjalno sredstvo s svojim »drobižem«, teleti in kozami. Glavni predmet kritike formalistične paradigme substantivizma je bila torej predpostavka, da predtržnih družb ni mogoče doumeti zunaj njihovih kulturnih terminov, medtem ko so sami skušali dokazati nasprotno. Formalisti so kritizirali substaniviste tudi zaradi njihovega dojemanja posameznika, ki naj bi bil v celoti pasiven, podrejen pravilom skupnosti in ne bi mogel udejaniti lastne iniciative. V nadaljevanju bom podrobneje prikazala nekatere njihove teorije in načine razumevanja različnih družbenih in ekonomskih pojavov (Novakovič, 1999, str. 421).

3.2 Formalistična paradigma ekonomske antropologije

Formalistična paradigma je nekoliko bolj osredotočena na ekonomske pojme izdelave, distribucije in porabe dobrin in v okviru teh pojmov skuša ugotoviti splošna družbena načela. Tako ugotavljajo, da je v vsaki družbi delitev dela, vendar obstaja razlika med naravno delitvijo dela, ki temelji na starosti in spolu, ter pravo delitvijo dela. Naravna delitev dela je splošna, prava delitev dela pa je odvisna od dovolj visoke stopnje tehnologije in okolja, ki je naklonjen proizvodnji surplusa.

Kjer ni prave delitve dela, sta notranja in zunanja trgovina ponavadi šibki, v obliki menjave daril ali formalne vzajemne pogodbe. Če okoliščine dovoljujejo posameznim družinam proizvajati presežke, se lahko pojavijo bolj ali manj formalni načini redistribucije. Ne glede na to imajo lahko družine, ki živijo v družbah, ki dajejo prednost pridelavi hrane, razvito zunanjo trgovino brez prave delitve dela. Takšen način trgovine se pojavi v dveh primerih: ko se lovsko-nabiralniška družba simbiotično poveže z nekoliko politično dominantnejšo družbo ali ko se število družb, od katerih vsaka proizvaja presežke v hrani in pripomočkih (orodju), združi in ustanovi sistem zunanje trgovine, kjer lahko izmenjujejo te presežke. Intenzivna zunanja trgovina je tesno povezana s pravo delitvijo dela. Ko se lahko razvije zunanja trgovina, povzroči dvig tehnološke ravni, intenzivira notranjo trgovino in poveča delitev in specializacijo dela.

V družbah, ki nimajo izrazite delitve dela, pomembnejše zunanje in notranje trgovine, so vzorci potrošnje praviloma uniformni znotraj celotne družbe. Vsaka družbena celica ima približno toliko kot sosednja in nobena

skupina ne doseže materialnega bogastva ali visoke potrošnje. Pomembno je dodati, da nekatere naravno bogate družbe lahko proizvajajo presežke brez posebne družbeno razdelane delitve dela in s preprosto tehnologijo. To lahko pripelje do zunanje trgovine in izjemno visokih porabnih vzorcev. Na splošno velja, da kjer najdemo kompleksno delitev dela in tako notranjo kot zunanjo delitev dela, neizogibno pridemo do razdelitve družbe na razrede, za katere so značilni poleg drugega tudi različni porabni vzorci.

Vidimo, da na splošno formalistična paradigma pojave pojasnjuje s klasičnimi instrumenti neoklasične paradigme: zunanja in notranja trgovina, raven tehnologije. Poleg tega so obravnavani pojavi definirani drugače od substantivistov, in sicer tako, da se prilagodijo neoklasični paradigmi.

4 MARSHALL SAHLINS IN »EKONOMIKA KAMENE DOBE«

Poleg Polanyjevega dela *Trgovina in trgi v zgodnjih kraljestvih* je Sahlinsova *Ekonomika kamene dobe* temeljno delo substantivistične teorije. Delo združuje vse bistvene lastnosti substantivistične paradigme, od teorije primitivne menjave in načela recipročnosti, do teorije menjalne vrednosti, razlogov za menjavo in vidikov kritike formalistične paradigme. Sestavlja ga pet esejev, skozi katere se bomo sprehodili in bolje razumeli izhodišča in cilje substantivistične paradigme.

4.1 Prvotna družba izobilja

Prvi esej *Prvotna družba izobilja* se oblikuje kot kritika formalističnemu pogledu, ki o »primitivnih« družbah¹⁴ sklepa na podlagi materialnih odnosov. Tovrstno sklepanje je z vidika substantivistov, ki predlagajo stopitev posameznika s preučevano kulturo in razlaganje s strani njihovega zornega kota, izrazito etnocentrično, saj so parametri blaginje očitno kulturno pogojeni s strani preučevalca. Formalistično preučevanje obravnava primitivne družbe namreč kot »nerazvite različice naše lastne ekonomije« in jih obsoja na status »ekonomij preživetja«, kar vzbudi potrebo po tem, da se razvije alternativna teorija, ki bo na omenjene

¹⁴ Zaradi poenostavitve bom po zgledu M. Sahlinsa za plemenske, predindustrijske, proto- in neolitske družbe uporabila izraz primitivne družbe. Izraz primitivne v tem sobesedilu nima nikakršne negativne ali slabšalne konotacije.

družbene oblike gledala z njihovega zornega kota. Prvo področje preučevanja so prav materialni odnosi. Formalistična paradigma sloni na prepričanju, da obstajajo neomejene potrebe in omejeni viri za njihovo zadovoljevanje. Treba je razviti čim višjo stopnjo učinkovitosti, da iz omejenih virov pridobimo čim večji obseg dobrin za zadovoljevanje teh potreb. Substantivistična paradigma pa predlaga zenovsko pot, in sicer, da so želje obvladljive in maloštevilne, če so se posamezniki pripravljani zadovoljiti z nizkim tehnološkim standardom (Sahlins, 1999, str. 10).

Razlog, zakaj bi se posamezniki v primitivnih družbah odločali za zenovsko pot, je Sahlins poiskal v naravi družbene organiziranosti lovsko-nabiralniških družb. Tovrstne družbe se preživljajo z lovom in nabiranjem hrane, ki je prosto razpoložljiva v naravi. Ena glavnih slabosti lovcev in nabiralcev je hitro izčrpanje virov v okolici tabora. Avtor predstavlja tri možnosti za rešitev problema: povečanje intenzivnosti dela v smislu povečevanja okolice, namenjene lovu in nabiralništvu, zmanjšanje življenjskega standarda ali migracijo. Tretja možnost se zdi najbolj smotrna, posledice takšnega ravnanja pa se zrcalijo v drugih vedenjskih vidikih. Pri pogostih premikih je »najvišja vrednota svoboda gibanja«, zato lastnina in posledično tudi izdelovanje orodij, pripomočkov in oblek izgubi svoj smisel. Tako Sahlins: »Če je celoten proizvod v primerjavi z drugimi ekonomijami nizek, za to ni kriva lovčeva neproduktivnost, temveč njegova mobilnost« (Sahlins, 1999, str. 56). Posledica nujne mobilnosti je tudi ubijanje tistih, ki ovirajo nemoteno premikanje, tj. starcev, otrok, ipd.. Še eno zmotno prepričanje o lovcih in nabiralcih je dejstvo, da imajo malo prostega časa. Raziskave so namreč pokazale, da so poljedelske neolitske družbe delale časovno dlje oziroma več.

Avtor torej dokaže učinkovitost reševanja ekonomskega problema s strani paloelitskih tehnik tako, da sam problem pogleda skozi kuturno prizmo in poudarja soodvisnost družb od narave, ki močno vpliva na potrebe, odnos do lastnine, odnos do prostega časa in ukrepov demografskega omejevanja.

4.2 Domačijski način proizvodnje

Domačijski način proizvodnje¹⁵ je način proizvodnje, ki ga prakticirajo na domačiji kot gospodarski enoti. Tako kot ni moč trditi, da je korporacija

¹⁵ Angl.: domestic mode of production.

edina proizvodna institucija v sodobnem kapitalizmu, ni moč trditi, da je domačijska proizvodnja edini način proizvodnje primitivnih družb. Lahko trdimo, da je za tovrstne družbe domačijski sistem tipična oziroma prevladujoča proizvodna institucija¹⁶, saj »je nosilec proizvodnje, razporeja in uporablja delovno silo in določa ekonomske cilje. Notranja razmerja, recimo med možem in ženo, so glavna proizvodna razmerja v družbi« (Sahlins, 1999, str. 104).

Sahlins po zgledu Karla Polanyja zaradi izjemne prepletenosti in soodvisnosti različnih pomembnih družbenih institucij (sorodstvo, rituali, poglavarstvo) poudarja neločljivost ekonomije od drugih družbenih institucij, zato je ne preučuje samostojno, izolirano, kot razločno in specializirano organizacijo, temveč zgolj različne sestavine ekonomskega obnašanja znotraj domačijskega načina proizvodnje. To so proizvodni način s pripadajočo tehnologijo dela, ekonomski cilj, obliko lastnine, družbena in menjalna razmerja.

Prevladujoča delitev dela oziroma proizvodna specializacija je tista po spolu. S poroko se vzpostavi skupina, ki lahko potencialno opravlja vsa opravila, potrebna za preživetje družine (gre predvsem za kakovostni pogled na produkcijo ne pa količinski, ta sledi v nadaljevanju). Pripomočki so enostavni, procesi enotni, nepotrebne delitve dela pa ni. Večina posameznikov ima dovolj spretnosti, da si sama zagotovi orodje. Slednje je zgolj podaljšek uporabnikovega telesa, omogoča mu večjo spretnost in posledično večjo uspešnost. Substantivisti dajejo posebno pozornost odnosu človek – orodje, saj je po njihovem mnenju določilnica celotne tehnologije. Razmerje med orodjem in človekom je v primeru lovsko-nabiralniških družb v prid slednjemu¹⁷. Glavne »revolucije« (zlasti neolitska)¹⁸, ki so dramatično povečale proizvodnjo per capita, so bile posledica zgolj novih spretnosti, ne pa novih orodij. S takšnim argumentom skuša avtor pokazati, da je bil v arhaičnih družbah družbenopolitični pritisk ključni dejavnik za določitev strategije ekonomskega razvoja.

Pri preučevanju domačijskega načina proizvodnje se znova pojavi hipoteza o zenovski poti do bogastva. Na podlagi opravljenih študij so antropologi

¹⁶ Domačijska skupina je lahko sestav družinskih članov, oseb določenega starostnega razreda ali drugo. Če gre za družinski sistem, je lahko ta jedrne ali razširjene oblike, matrilokalne, patrilokalne, poliginične in še vrste drugih tipov.

¹⁷ Gre za vprašanje porazdelitve energije, spretnosti in inteligence.

¹⁸ Neolitska revolucija je pomenila preobrazbo lovcev in nabiralcev v obdelovalce zemlje.

namreč ugotovili nezadostno produktivnost primitivnih ekonomij¹⁹, ki jim onemogoča enostavno reprodukcijo. Študije so dokazale, da je nezmožnost reprodukcije posledica neizrabljenosti naravnih virov, predvsem delovne sile, ki se sicer močno razlikuje od posameznega plemena do drugega, vendar na splošno velja, da je struktura proizvodnje primitivnih družb nezadostna, izkoriščenost delovne sile pa manjša od potencialne. Z ozirom na to, da ima domačijski sistem omejen cilj določen kakovostno glede na način življenja, proizvodnja ni prisiljena dosegati višje dobičkonosne zmogljivosti. Proizvodnja se lahko konča ob dosegu cilja, varčevanje poteka v delovni sili oziroma v enotah delovne sile. Drugače rečeno, domačijski proizvodni način vsebuje protipresežkovno načelo. Glede na to, da mnogo gospodinjestev ne proizvede dovolj za preživetje, bi morala, če bi se primitivna družba želela ohraniti, seči prek sebe, zato je »ekonomsko utemeljena na protidružbi« (Sahlins 1999, str. 116). Tako Sahlins nezadostno količino proizvodnje pojasni z domnevnim v samo družbo ukoreninjenim protipresežkovnim načelom.

Naslednja pomembna določljivka ekonomskega sistema je lastnina, podrobneje upravičenost do uporabe in razpolaganja z lastnino. Če je ta pravica v kapitalističnem sistemu opredeljena kot »gospodstvo nad ljudmi, realizirano prek pravice do stvari«, gre v domačijem sistemu za »pravico do stvari prek gospodstva nad ljudmi« (Sahlins, 1999, str. 122). To praktično pomeni, da so uporabniki zemlje upravičeni, da z njo upravljajo kot z lastnim produkcijskim faktorjem. Omenjeni sistem pravic je dopolnjen s sistemom notranje cirkulacije blaga, ki ga označuje izrazita sredotežna komponenta, ponavadi znotraj gospodinjestva. Združevanje sredstev sicer poteka tudi *med* gospodinjestvi, vendar v tem primeru ohranja poudarjeno recipročnost²⁰ odnosov. Združevanje sredstev, ki znotraj gospodinjestva poteka z večjo intenzivnostjo in zagotavlja enakomerno redistribucijo na temelju načela »od vsakogar po njegovih možnostih in vsakomur po njegovih potrebah« (citirano Sahlins, 1999, str. 124), predstavlja družbeno in ekonomsko razmejitev in s tem določi primarno skupino.

Glede politične organiziranosti tovrstne družbe avtor tvega spekulacijo o naravnem stanju človeka. Mnogo avtorjev in filozofov (med njimi tudi Hobbes in Rousseau) namreč trdi, da je človek v naravnem stanju

¹⁹ Gre za etnografske študije plemen Chimbu in Kuikuru, ki prakticirajo nomadsko poljedelstvo ter študije plemen Lele, Bushong (Bušmani !Kung) idr.

²⁰ V tem primeru s pojmom recipročnost razumemo dejstvo, da gre za pričakovanje o recipročnosti tokov blaga.

asocialno bitje. To naj bi bil razlog za maksimalno razpršenost med domačijami in hitro cepljenje vasi. Cepljenje tako ni posledica prevelikega števila prebivalcev, ki bi pomenilo prevelik pritisk na pridelek, saj vasi niso nikoli dosegale tako visokega prebivalstva. Domačijska proizvodnja je torej v osnovi anarhična in razpršena zaradi domneve homo homini lupus, ki človeka v naravnem stanju obsoja na asocialnost. Kot zanimivost ta teorija najde podporo v formalistični paradigmi, kjer z uporabo geografskih lokacijskih analiz dokažejo, da je v izomorfem prostoru opaziti težnjo po heksagonalni organiziranosti prostora. Tako je celotno ozemlje razdeljeno in omogoča nepretrgano vez s sorodniki.

Tako je Sahlins opredelil teoretični konstrukt statičnega ravnotežja v domačijskem načinu proizvodnje. A ker gre zgolj za teoretični konstrukt, v praksi temu ni tako. Gospodinjstva dejansko začnejo proizvajati več, in sicer ne zato, ker bi jih v to silila neka racionalna odločitev (to bi bil argument formalistične paradigme), temveč zaradi družbene in kulturne nadzidave, ki jih v to prisili. Tako Sahlins vpelje novo raven systemskega ravnotežja, kjer se uspehi in neuspehi gospodinjstev uravnavajo na družbeni ravni. Dodatna pomembna določljivka, ki po avtorjevem mnenju poveča proizvodno intenzivnost in dinamizira proizvodnjo, je razvoj poglavarstva (Sahlins, 1999).

Soočanje več gospodinjstev v družbi povzroči drugačno delovanje gospodinjstva samega. Recipročnost med gospodinjstvi zagotavlja mir in stabilne okoliščine za delovanje gospodinjstva, po drugi strani pa se tako porodi dilema, do kod segajo sorodne vezi. Z drugimi besedami, kje se začnejo tujci. V arhaičnih družbah je ekonomska vloga glavarja določanje sorodstvene morale. »Pri tem je vodenje višja oblika sorodstva, torej višja oblika recipročnosti in radodarnosti« (Sahlins, 1999, str. 163). Recipročnost in radodarnost sta glavni determinanti vsakega družbenega sistema in v večini arhaičnih družb je prav darežljivost glavni instrument poglavarstva. Če družbeni sistem temelji na sorodstvenih vezeh, je ta darežljivost še posebej poudarjena, saj je znotraj sorodstvenih okvirjev splošno sprejeta vzajemna pomoč.

Sahlins, skuša na primeru dveh plemen (Mazulujev in Kapaukujev) pokazati, kako močan vpliv imata politični (poglavarstvo) in sorodstveni sistem na proizvodno intenzivnost²¹. Mazuluji so ljudstvo, za katerega je

²¹ Dodatne informacije o načinu raziskave v Prilogi A.

kot celoto značilna prenizka intenzivnost proizvodnje, kar onemogoča enostavno družbeno reprodukcijo. Nasprotno si Kapuakuji iz Nove Gvineje kot družba kot celota lahko zagotovi fizični obstoj. V primerjavi z Mazuluji so torej Kapauki bolj delovno intenzivni, to razliko pa lahko pripišemo predvsem dvema dejavnikoma, posebni politični organizaciji Kapaukov, to je t. i. »sistem velikih mož klasičnega melanezijskega tipa« in strukturi gospodinjstva. Avtor torej poudarja pomen političnih razlik, ki so po njegovem mnenju temelj »ekonomskega intenziviranja« in skuša pokazati, da ima sorodstveni sistem pomemben vpliv na obseg dnevne proizvodnje.

4.3 Teorija menjave

Avtor se v nadaljevanju začne posvečati menjavi, najprej na podlagi Maussovega²² Eseja o daru, ki se ukvarja z menjavo v maorskih domačijah. Vodilni koncept eseja je »hau«, o katerem so poleg Maussa razpravljali tudi drugi avtorji. Esej je razprava o besedilu maorskega modreca Tamatija Ranapirija. Za boljše razumevanje celotne razprave bom tukaj navedla Briggsov prevod maorskega besedila.

*No, glede hau gozda. Ta hau ni hau,
ki piha (veter). Ne. Pazljivo vam bom to pojasnil.
Glejte, imate neko dragocenost in mi jo date. Nič se ne
pogodiva o plačilu. In potem jo dam nekomu drugemu;
preteče veliko časa in tisti človek misli, da ima dragocenost,
da mi mora dati kakšno povračilo, in to tudi stori. No, ta
dragocenost, ki mi jo je dal, to je hau dragocenosti, ki
ste mi jo dali pred tem. Moram jo dati vam. Ne bi
bilo prav, če bi jo obdržal zase, pa naj je to nekaj dobrega
ali slabega, to dragocenost moram jaz dati vam. Kajti ta dragocenost
je hau tiste druge dragocenosti. Če bi se oklepal te dragocenosti,
bi postal mate. To je torej hau – hau dragocenosti,
hau gozda. Toliko o tem.*

Mauss skuša pojasniti razlog, ki zagotavlja, da mora človek dano darilo, ki ga je sprejel, obvezno povrniti (citirano v Sahlins, 1999, str. 186). Ta razlog je po Maussu dar sam, saj poseblja darovalca in teži k temu, da se k njemu vrne. Če se to ne zgodi, ima darovalec »mistično in nevarno moč

²² Marcel Mauss.

nad prejemnikom«. *Hau* torej razume kot duhovno moč, kot mešanico »duhovih vezi med stvarmi, ki delno pripadajo duši, in posamezniki ter skupinami, ki imajo sebe delno za stvari« (Sahlins, 1999).

Mnogi avtorji se s tovrstno razlago ne strinjajo, med nje sodijo Lévi-Strauss, Firth in Johansen²³. Lévi-Strauss oporeka Maussu, da se je pustil »mistificirati domačinu« (Sahlins, 1999, str. 191), tj. da je prevzel njegovo razlago za znanstveno pojasnitev pojava. Lévi-Strauss je trdil, da je *hau* le nezavedna posledica določenega verjetja in da pravi razlog za menjavo tiči drugje (vendar pravega razloga za menjavo ni uspel pojasniti). Firth daje prednost laičnim razlagam duhovnega, zato njegova kritika poudarja pretiranje duhovnega principa, ki je ob obravnavanju maorskega besedila zavedlo Maussa. *Hau* je nemreč po njegovem mnenju pasivnejši duhovni princip, kot je zanj menil Mauss. Razlog za menjavo je pravzaprav prisila, ki jo spodbudi grožnja čarovništva. Dar sam po sebi torej ni razlog za menjavo; v primeru nevrnitve darila namreč preti nadnaravna sankcija zaradi čarovništva (smrt ali bolezen), ki bi ga spodbudilo maščevanje opeharjene osebe. Johansonova prednost je po Sahlinsu ta, da prvi opazi, da je maorski modrec želel razložiti poseben obred, žrtveno povračilo gozdu za ptice, ki so jih uplenili maorski lovci; vendar se njegova nadaljnja razlaga ne glede na to obetajoče novo izhodišče približa predhodnikom in ne uspe pojasniti problematike *hau*.

Največji težavi, s katerimi so se avtorji srečevali pri pojasnjevanju *hau*, sta bili recipročnost in uporaba treh strank v modrečevem tekstu. Avtorju so namreč skušali dokazati, da gre pri *hau* za preprosto pravilo o recipročnosti, vendar za takšno razlago ni potrebna tretja stranka, še več, ta samo zaplete in odvzema razlagi prodornost. Sahlins zato izoblikuje novo teorijo, ki zagovarja, da je *hau* neke vrste donos oziroma dobiček²⁴, tega pa mora na podlagi daru dobiti začetni darovalec. Avtor modrečevo besedilo pokaže v popolnoma drugi luč, ko ga umesti v razlago žrtvenega rituala, iz tega pa pozneje sklepa o neobredni, laični transakciji med ljudmi. V praksi poteka obred žrtvovanja tako, da svečeniki (*tohunga*) postavijo mauri (ki je fizično utelešenje gozdnega *hau* in ima fizično moč povečevanj) v gozd. Mauri povzroči izobilje ptičev; ko jih lovci ulovijo, morajo del ulova žrtvovati svečenikom, ki so postavili Mauri, in tako zagotovili izobilje ptičev. Tako se vzpostavi vnovična rodovitnost gozda.

²³ Omenjeni trije avtorji so predstavniki formalistične paradigme, ki jo bom podrobneje predstavila v naslednjem poglavju. Na tem mestu jih navajam kot zanimivo primerjavo s substantivističnimi razlagami.

²⁴ To sklepa tudi iz semantične pomenke sheme besede *hau*, saj se ta velikokrat uporablja kot nadpomenka.

Hau gozda je torej njegova produktivnost. S tako razlago Sahlins odpravi nesmisel pojavljanja tretje osebe, saj taka razlaga ne želi poudariti pomembnosti recipročnosti niti duhovnosti. Modrečev nauk je nemoralnost zadrževanja dobrin, ki prevaranta izpostavi nevarnosti upravičenega (magičnega/ čarovniškega) napada.

»To je družba, v kateri menjalni odnosi in oblike menjave ne dopuščajo svobode, da bi se ljudje okoriščali na račun drugih ... ne le, da moramo ustrezno povrniti darove, temveč je treba pravilno vrniti dobičke (Sahlins, 1999, str. 201).«

V maorski tradiciji poznajo tri vrste hau: poleg že opisanega hau dragocenosti ali dobrin še hau oseb in hau gozda. Ugotovili smo, da prva oblika nima duhovne konotacije, medtem ko jo drugi dve obliki imata. Sahlins opozarja, da sta hau in mauri zelo podobna, težko je definirati ločnico med njima. Iz različnih etnografskih spisov, ki v različnih kontekstih uporabljajo besedi hau in Mauri, pa je avtor razbral širši pomen hau. Sam ga opredeljuje tako:

»Hau gozda /.../ je torej njegova plodnost, kot je hau darila njegov materialni donos, kot je hau v laičnem kontekstu menjave korist od kakšne dobrine, je hau kot duhovna lastnost načelo rodovitnosti. Tako v prvem kot v drugem primeru morajo biti koristi, ki jih ima človek, vrnjene k svojemu izviru, da se lahko ohrani kot izvir. To je bila vsa modrost Tamatija Ranapirija« (Sahlins, 1999, str. 207–208).

Hau je torej »totalni koncept«, ki se v maorski tradiciji uporablja tako v duhovni kot materialni sferi. Razlog pomenske in strokovne nerazločevalnosti pa izhaja iz sicer splošne nerazločevalnosti in medsebojne povezanosti, celo soodvisnosti ekonomske, politične, družbene in verske sfere.

Veliko je bilo razprav o razlogih za menjavo in o tistih, ki menjavo omogočajo. Tukaj jih ne bomo posebej obravnavali. Omenili bomo le Sahlinsovo mnenje o neločljivosti materialnosti od socialnosti, ki bo temelj njegove sledeče razprave. Gre za to, da menjava uteleša koeficient sociabilnosti; menjava ne predstavlja zgolj materialnega dejanja dajanja in dobivanja, v njej je vključeno »breme sprave«. Menjava v primitivnih družbah predstavlja primitivno obliko socialne pogodbe, saj brez nje velja splošno stanje vojne, kjer je vojna neko psihološko stanje nezaupanja in

opreznosti, neželjivosti sodelovanja. V dodatni dokaz podaja besede nekega Bušmana:

»Najslabše je, če ne daješ daril. Če se ljudje med seboj ne marajo, a nekdo da dar in ga drugi mora sprejeti, to mednju vnese mir. Dajemo, kar imamo. To je način, kako živimo skupaj« (Sahlins, 1999, str. 225).

Arhaične družbe si lahko predstavljamo kot množico različnih skupin z različnimi interesi. Ker javna in suverena moč še ne obstaja, je treba, glede na splošno težnjo po vojni vsakega proti vsakemu, za ohranitev miru, skleniti družbeno pogodbo, ki bo zadovoljila obe stranki. To funkcionalno vlogo ohranitelja miru izvajata menjava. Poleg tega velja, da v teh družbah ni moč govoriti o ekonomskem odnosu, saj se med strankama, udeleženi v menjavi, vedno vzpostavi splošno družbeno razmerje. Ekonomski odnos se v svoji naravi le prilagaja družbenemu.

4.4 Recipročnost

Sledeča analiza se bo nanašala na primitivne družbe, tj. kulture brez države, na pretežno domačijski način proizvodnje, kjer proizvodnja poteka v gospodinjskih enotah, specializacija na osnovi starosti in spola in kjer je hrana osrednji izdelek. Na splošno, vendar le analitično, lahko ekonomske transakcije v teh družbah razvrstimo v dve vrsti: vzajemne (recipročne) transakcije oziroma gibanja in centralna gibanja (združevanja sredstev ali redistribucija); še splošneje se ti dve gibanji spojita in tvorita sistem reciprocitet. Poglavitna razlika med omenjenima gibanjema je družbeno razmerje. Vzajemna gibanja vzpostavijo razmerje MED, torej neko simetrijo, centralna gibanja pa družbeno razmerje ZNOTRAJ določene skupine. Tako, centralno gibanje oziroma združevanje sredstev neposredno določa »družbeno središče« redistribucije, pravzarav »družbeno mejo ... kooperativne povezanosti«, torej enoto; recipročna gibanja pa nujno vzpostavijo diametralno razmerje dveh, med seboj sicer sodelujočih, a natančno ločenih strank.

Redistribucija poteka navadno na dveh ravneh: na gospodinjski in družbeni ravni. Tako v gospodinjstvu (kjer je opazna predvsem v primeru delovne specializacije) kot v družbi (kjer se udejanja s posebnimi prispevki k skupinskemu prizadevanju) se redistribucija sklada z načelom »kolektivno pridobljene dobrine je treba distribuirati po kolektivu«

(Sahlins, 1999, str. 232). Redistribucijsko funkcijo (skoraj) v celoti opravlja obstoječa oblast, ima pa dva namena: praktično, logistično funkcijo (redistribucija in podpora skupnosti v materialnem smislu) in redistribucijo kot vzdrževanje obstoječega družbenega sistema sodelovanja.

Formalno skuša avtor analizirati različne vrste recipročnosti z namenom ustvariti formalno klasifikacijo (model), ki bo omogočala umestitev vseh vrst recipročnosti v podtipe le s spreminjanjem nekaj spremenljivk. Vendar razlike med recipročnostmi niso le formalne narave; gre predvsem za razlike v duhu menjave oziroma v pričakovanju o povračilu. To niha od čiste nezainteresiranosti, prek recipročnosti do uresničevanja lastnih ciljev. Celotno klasifikacijo opredeli s tem, ko definira obe meji klasifikacije in središčno točko. V realnosti odnosov ne moremo natančno razvrstiti v eno od kategorij, umeščajo se v intervale med definiranimi točkami.

Prva meja je POSPLOŠENA (ali tudi šibka) RECIPROČNOST, ki jo zaznamuje skrajna solidarnost. Gre za razmerja, kjer je vračanje oziroma pričakovanje o vračilu nedoločeno. Primeri takih razmerij so sorodstvene in poglavske obveznosti, kažejo pa se v gostoljubju, medsebojnem deljenju, pomoči ipd.. Posebnost tovrstnih odnosov je dejstvo, da vračilo ni časovno, količinsko ali kakovostno opredeljeno; odvisno je od tega, kako huda je potreba prvega dajalca in/ali od sposobnosti prejemnika, da dar (gostoljublje, pomoč) vrne. Poravnave tako lahko sploh ni ali pa se zgodi v zelo kratkem obdobju.

URAVNOVEŠENA RECIPROČNOST je središčna točka Sahlinsove klasifikacije družbenih razmerij. Ta menjava vključuje tako menjavo ekvivalenta v natančnem ravnovesju tukaj in zdaj kot tudi trgovino, kjer je določen časovni odlog dovoljen in kjer se pojavlja t. i. primitivni denar. Menjava ne dopušča izpada protitoka, še več, materialni tok je temelj družbenega odnosa. V primerjavi s predhodno obravnavano posplošeno recipročnostjo so odnosi med strankami v tem primeru manj osebni, skoraj »ekonomski«.

Druga skrajnost transakcij v obravnavanih družbah predstavlja NEGATIVNA RECIPROČNOST. Njena temeljna lastnost je skrajna nedobrotljivost, namen take menjave pa izključno pridobitniški. Je diametralno nasprotna posplošeni recipročnosti; v to skupino avtor uvršča goljufanje, barantanje, naravno menjavo in hazardiranje. Stranki v

menjavi zasledujeta zgolj lastne interese – čim večji dobiček – poslužujeta pa se lahko različnih taktik, ki segajo od zvižaje in prevare do tatvin in uporabe nasilja. Recipročnost je odvisna od povračilnih ukrepov prevaranih strank.

Treba je upoštevati, da ima vsaka kultura posebne meje recipročnosti. Za njihovo boljšo določitev uvede avtor v analizo še dodatne spremenljivke, ki lahko pojasnijo medkulturne razlike. Prva spremenljivka, ki jo avtor omeni, je sorodstvena razdalja. Ta danes, še posebej pa v primitivnih družbah, močno vpliva na obliko menjave in recipročnost. Predstavlja jo »plemiski tloris«, sestavljen iz niza koncentričnih krogov, ki določajo meje, znotraj katerih prevladuje določena oblika recipročnosti in na splošno velja, da je solidarnost šibkejša v vsakem naslednjem krogu. V najožjih sferah tako prevladuje splošna recipročnost, v prehodnih sferah uravnovešena, negativna pa v najbolj oddaljenih sferah. V plemiskih družbah je namreč pomembnejše od samega krvnega sorodstva bližina oziroma prostorska koncentracija sorodstva.

»Bližnji sorodniki, ki nudijo pomoč, so si blizu predvsem v prostorskem smislu – zaradi intenzivne interakcije in bistvenega pomena miroljubne solidarnosti je treba do pripadnikov gospodinjstva, tabora, zaselka ali vasi gojiti sočutje.« (Sahlins, 1999, str. 243)

Vendar imajo ti ekonomski odnosi tudi moralne temelje, ki so relativni in odvisni od situacije oziroma sorodstvene oddaljenosti. Veljavnost modela ni težko dokazati, vendar lahko na pojasnjevalni moči dodatno pridobi, če v sistem vključimo še kulturno strukturo²⁵ in njen prilagoditveni odziv na okolje. S tem lahko avtor določi še »pomembne sektorske linije in sorodstvene kategorije ... ter določi pojavnost recipročnosti v različnih sektorjih« (Sahlins, 1999, str. 248)²⁶.

Pomen uravnovešene proizvodnje je predvsem v dejstvu, da pospešuje nastanek primitivnega denarja, kjer tega po Firthovi definiciji razumemo kot splošno sprejemljiv predmet, ki lajša menjavo, izvajati pa mora tudi funkcijo standarda vrednosti. Poleg tega lahko primitivni denar včasih izvaja funkcijo hranilca vrednosti, ki je zelo uporabna ob razvitosti

²⁵ V določenih kulturah je sebičnost manj obrzdana in se oblike recipročnosti znotraj modela hitreje spremenijo v smeri negativne recipročnosti. To se zgodi tudi v obdobjih hude zime ali pri nekaterih nomadskih ljudstvih, kjer je gospodinjstva odgovornost za preživetje edini način za preživetje družbe kot celote.

²⁶ Metodološke podrobnosti sem priložila v Prilogi C.

uravnovešene recipročnosti, saj omogoča tudi kompenzacijo v dveh različnih časovnih obdobjih.

V petem eseju se je avtor ukvarjal s sociologijo menjave in vrstami recipročnosti, ki potekajo med strankami v različnih odnosih. Oblikoval je model koncentričnih krogov, ki določijo meje posebne recipročnosti in hkrati moralne norme obnašanja, ki niso absolutno določene, ampak so odvisne od sobesedila, v katerem se oblikuje odnos. Menjava ima pomembno funkcijo družbene pogodbe, ki je zagotovljena (v primeru medplemenske menjave) le z uravnoteženo recipročnostjo oziroma določenim menjalnim razmerjem. Prav to menjalno razmerje je predmet analize, avtor skuša na tej podlagi oblikovati antropološko teorijo vrednosti. Težava je v tem, da v primitivnih družbah menjalna razmerja niso sistematizirana, menjalne tarife niso določene²⁷. Kot smo že omenili, je menjava najbolj uravnotežena v primeru medplemenske menjave, zato je avtor analiziral trgovino med družabniki na empiričnih primerih iz območja Tihega oceana²⁸.

4.5 Menjalna vrednost in diplomacija primitivne trgovine

Gljučni dejavnik, ki določa menjalne tarife, je »družbena taktnost, tj. diplomacija dobre mere, primerna za soočanje med primerljivimi tujci« (Sahlins, 1999, str. 377). Dolgoročno neuravnotežena menjava je družbeno nevzdržna, zato je nujno, da so menjalne tarife uravnotežene, v nasprotnem primeru se lahko pojavijo fizični obračuni.

»Vsaka kupčija ... je nujno družbena strategija: ima koeficient dobrotljivosti, ki implicira pripravljenost živeti in pustiti živeti – tj. nagnjenje, da polno povrnemo -, in ki se kaže v obliki kupčije in v njenih menjalnih tarifah.«

Tako je jasno, da ima menjava pomembno funkcijo ustvarjanja miru; dobrotljivost v določenem trenutku pomeni potrditev prijateljskega odnosa in pričakovanje o povračilu, ki bo prav tako presežno glede na dobljeno darilo. Vendar ni rečeno, da se darovi povečujejo; navadno se menjava uravnovesi na določenih menjalnih razmerjih. Treba je še omeniti, da lahko različne formalnosti menjave (ali gre za enostranske ali dvostranske

²⁷ Govorili bomo o menjalnih tarifah in ne o cenah, saj gre za načeloma nedenarno menjavo.

²⁸ Podrobnosti o tej razlagi in metodoloških postopkih v Prilogi D.

obiske) generirajo različne menjalne tarife. Načeloma ima obiskovalec ne glede na stroške potovanja ugodnejše pogoje oziroma iz menjave iztrži več. Celotna teorija temelji na etnografsko negotovem konceptu darežljivosti, zato ga je treba podrobneje razložiti. Darežljivost »mora postaviti uporabno vrednost [dobljenega izdelka] v razmerje z uporabno vrednostjo [podarjenega izdelka] in eno delo v razmerje z drugim delom²⁹.« (Sahlins, 1999, str. 384). Avtor poudarja, da so silnice, ki delujejo v primitivnih ekonomijah, podobne tržnim, vendar poudarja, da je v prvih poglavitnega pomena zadovoljstvo obeh in da ponudnik ne zasleduje samo lastnih interesov, ampak jih omeji glede na interese druge stranke. Vsekakor se mora menjalna tarifa približati »normalni ceni«, če želimo, da je ravnotežje vzpostavljeno.

Darežljivost včasih služi kot orodje povračila. V nekaterih primitivnih družbah³⁰ je v praksi podarjanje tudi splošno neuporabnih reči z namenom vzpostaviti razmerje *med ljudmi* in ne med stvarmi ter prisiliti trgovca v pomoč. Tekoče neravnovesje se torej ne kaže v spremembi menjalnega razmerja, posrka ga družbeno razmerje, kar vpliva na njegovo krhkost. Ob vztrajnem vzdrževanju določenega neravnotežja (npr. zaradi spremembe v proizvodnih procesih – npr. število potencialno proizvedenih loncev zraste) je ena skupina obsojena trpeti slabe pogoje trgovanja, na propad ali opustitev družabništva s strani oškodovanega družabnika. Če gre za sistemski problem, se lahko preoblikujejo mreže in sklepajo novi organizacijski sistemi. Avtor zaključuje, da gre v primitivnih družbah v grobem, z veliko poenostavitvami in posplošitvami za tržni mehanizem ponudbe in povpraševanja.

²⁹ Poudarki v oglatih oklepajih so moji.

³⁰ Npr. Arabci in domorodci iz območja gore Hagen.

5 DRUGE KRITIKE NEOKLASIČNIH KONCEPTOV

5.1 Substantivistična kritika neoklasičnih konceptov

Konkretna kritika substantivistov je letela tudi na domnevno nepristranske kategorije kapitala, brezposlenosti in celotnega produkta. Nepristranski je namreč pojem, ki opisuje določen pojav, ne da bi o njem izražal kakršno koli sodbo. Formalistična paradigma si je prizadevala te koncepte aplicirati na vse kulture in je predpostavila splošno kulturno veljavnost teh konceptov. Bistvena razlika med klasiki in neoklasiki je teorija vrednosti. Klasiki so zagovarjali delovno teorijo vrednosti, tj. da je vrednost dobrine odvisna od vloženga dela, medtem ko neoklasiki razlagajo vrednost po eni strani kot rezultanto preferenc posameznikov (subjektivna koristnost) in po drugi strani kot rezultanto razpoložljivosti oziroma redkosti določenega inputa – bodisi zemlje, dela ali kapitala.

Prva kritika substantivistov je kritika koncepta »outputa«. To je namreč pristranski pojem tako z vidika etnocentrizma kot z vidika teorije vrednosti. V bogatih deželah je output kategorija, ki se računa na podlagi tržnih vrednosti dobrin in storitev, ki so bile v določenem obdobju proizvedene na določenem območju. V outputu se upoštevajo torej samo tiste dobrine in storitve, ki so šle skozi potek menjave. To početje povzroči systemske napake, saj se v outputu ne upošteva storitev, kot je npr. ženski prispevek h gospodinjskemu delu, tj. proizvodnja dobrin in storitev, ki ne gredo skozi proces menjave.

Pomembno je omeniti kapital. Stopnja kapitalske akumulacije je namreč v neoklasični teoriji najpomembnejši dejavnik gospodarske rasti. Namen substantivistov je pokazati, da je večji del trditev ekonomistov, ki govorijo o kapitalu, logično nepravilnih oziroma neskladnih. Tudi pojem kapital je podvržen etnocentričnim težnjam, prvi je na to opzoral Veblen, pa tudi Robinson in Sahlins. Robinson poudarja, da je pojem kapital, kot ga uporabljajo zahodni strokovnjaki, relevanten samo v institucionalnem okolju, kjer so proizvodna sredstva zasebna (Weeks, 1978, str. 23). Robinsonova in Veblen skušata dokazati, da je skupek heterogenega kapitala nemogoče oceniti tako, da bi imelo kakršen koli pomen. Dejstvo se lahko dokaže na preprostem primeru. Vrednost določenega stroja je vrednost izdelkov, ki jih izdelava v svoji življenjski dobi. Če se spremeni

vrednost izdelka, ki ga izdeluje, se prav tako spremeni vrednost stroja. Zato kapitala ne moremo izračunati neodvisno od njegove stopnje donosa. Ta problem je izjemno resen v ekonomski teoriji. Neoklasična teorija vrednosti razlaga, da so donosi dela in kapitala (mezde in dobički) odvisni od relativne redkosti razpoložljivih proizvodnih faktorjev in relativne redkosti v preprostem pomenu besede v smislu absolutne količine razpoložljivega inputa. Da bi ugotovili stopnjo donosa oziroma ceno, potrebujemo informacijo o količini kapitala. Po drugi strani ne moremo določiti količine kapitala, ne da bi prej poznali stopnjo donosa na kapital. Da bi določili stopnjo donosa na kapital – namen vaje –, moramo najprej poznati količino kapitala, česar pa ne moremo poznati, ne da bi prej poznali kar v končni fazi iščemo – stopnjo donosa na kapital.

Tretja kategorija neoklasične paradigme, katere nepristranskost postane z vidika substantivistične paradigme vprašljiva, je brezposelnost. Zdi se namreč, da je koncept »zaposlenosti« splošno veljaven in uporaben v vseh kulturah, vendar temu ni tako. Zaposlenost izhaja iz koncepta kapitalističnega načina proizvodnje in ga ne moremo opredeliti neodvisno od slednjega. Sovpada namreč z delitvijo družbe v razrede, ki se med seboj razlikujejo po vrsti odnosa, ki ga imajo s produkcijskimi dejavniki. »Biti brez dela« pomeni, da je posamezniku onemogočen dostop do virov, ki dopolnjujejo človeško delo in ki so nujno potrebni za preživetje. Preden se govori o nezaposlenosti, je treba specificirati, da obstaja mehanizem, ki preprečuje dostop do nečloveških virov. V ekonomiji preživetja ni mogoče biti nezaposlen, ker mehanizma, ki bi samodejno preprečeval dostop do virov določenim posameznikom ali družinam, ni – lastnina ni zasebna. V ekonomijah preživetja je brezposelnost kvečjemu skrajni disciplinski akt, ki se uporabi le v primerih hudega nespoštovanja družbenih pravil, ne pa vsakdanja posledica proizvodnega sistema. Ruralna brezposelnost se pojavlja le v družbah, ki so vzpostavile kapitalistični način proizvodnje. Le v primeru zasebne lastnine zemlje je lahko del prebivalcev (kdor zemlje nima) brezposeln. Tako ruralno brezposelnost poznajo v ZDA ali na Jamajki, v Nigeriji, Keniji ali Slonokoščeni obali pa o takšni brezposelnosti ne moremo govoriti. V splošnem kapitalistični sistem ne kategorizira Afrike, čeprav si nekateri to želijo.

Pomembno je ugotoviti, da veliko ekonomistov uporablja izraze, koncepte, kot da bi bili splošno kulturno veljavni in nepristranski, substantivisti skušajo dokazati, da temu ni tako.

5.2 Razmislek o standardnem modelu racionalnega odločanja

Model racionalnega odločanja je v praksi ortodoksne ekonomske misli danes zelo uporab(lj)en. Gre za model, ki predpostavlja, da se vsaka oblika odločanja izvede zgolj na podlagi razuma, racionalno, in sicer tako, da se maksimirajo posebno določene (posamezniku znane) funkcije koristnosti. Slednje predstavljajo okuse posameznikov, ki jih je težko ovrednotiti zgolj z ekonomskimi instrumenti. Zato in zaradi praktičnih poenostavitev se ekonomisti načeloma ne spuščajo v psihološke, sociološke ali filozofske razlage, temveč preprosto predpostavljajo, da je koristnost količinsko določena s količino materialnih dobrin (bodisi izdelkov, storitev ali prostega časa). Takšen model je pojasnjevalno zelo učinkovit v specifičnih primerih, a nima absolutne pojasnjevalne moči vseh ekonomskih pojavov. Lahko na primer pojasni, zakaj določene davčne stopnje zvišujejo gospodarsko rast, medtem ko jo druge zavirajo, ne more pa pojasniti pojava napitnin ali česa podobnega.

Druga slabost modela je predpostavka o človeku kot učinkovitem procesorju informacij. Dejstvo je namreč, da smo se prisiljeni odločati na podlagi nepopolnih informacij; zbiranje vseh razpoložljivih informacij ne bi bilo smiselno tako z vidika količine (presejala bi meje racionalnosti) kot z vidika porabljenega časa. Izbor informacij povzroči, da ljudje pogosto prezirajo informacije, ki so jim na dlani, in tako na osnovi določenega osebnega občutka ponavljajo sistemsko napako v odločanju. Nekatere vrste odločanja torej ne potekajo na osnovi modela racionalnega obnašanja, temveč na podlagi občutkov in strasti, na temeljno iracionalen način. Takšno odločanje lahko delimo glede na to, ali se sistemsko napaka pojavlja, na *obžalovano iracionalno obnašanje* (irrational behavior with regret) in na *neobžalovano iracionalno obnašanje* (irrational behavior without regret) (Frank, 1990, str 55).

V zadnjem stoletju se je začelo opozarjati, da sistem, ki spodbuja zasledovanje zgolj lastnih, individualnih interesov, ni vedno najbolj učinkovit, temveč lahko pripelje tudi do družbeno škodljivih rezultatov³¹. Gre za t. i. *problem zaupanja* (angl. the commitment problem). Thomas Schelling je 1960 to dilemo slikovito prikazal s primerom ugrabitelja, ki mu je policija že za petami in bi rad svojo žrtev izpustil, a se utemeljeno

³¹ Eden zloglasnih primerov je t.i. zapornikova dilema, ko sodelovanje med dvema zapornikoma da boljši rezultat kot če vsak zasleduje zgolj lasten interes.

boji, da ga bo žrtev v tem primeru prijavila pristojnim oblastem. V zameno za svobodo žrtev obljubi, da ga ne bo prijavila, a vendar, ko je žrtev svobodna, nima več lastnega interesa, da ugrabitelja ne bi prijavila, še več, v njenem interesu je prav nasprotno, da je ugrabitelj predan oblastem. Zato ugrabitelju ne preostane drugega, kot da žrtev umori. Verjetje ugrabitelja, da bo žrtev zasledovala lasten interes, žrtvi naredi hudo škodo. Rešitev dileme je v vzpostavitvi močne vezi med ugrabiteljem in žrtvijo na primer tako, da žrtev izda ugrabitelju skrivnost, ki ne sme priti v javnost, ali stori dejanje, zaradi katerega ga lahko ugrabitelj izsiljuje. Rešitev dileme je torej v vzpostavitvi določenega čustva, ki bo preprečilo zasledovanje lastnih interesov.

Tudi v poslovnem svetu obstajajo podobni problemi. Prvi problem je t. i. *problem goljufanja* (angl. the cheating problem). Izberimo si dva posameznika: Smitha in Jonesa, prvi je odličen kuhar, a nekoliko sramežljiv in brez občutka za posel, Jones pa je očarljiv, z občutkom za posel, a brez kakršnega koli kuharskega znanja. Imata možnost združiti znanje in kapital ter ustanoviti restavracijo. Jones lahko goljufa tako, da krade iz blagajne, medtem ko lahko Smith pridobi pri ceni izdelkov, ki jih kupuje od dobaviteljev. Če eden od njiju goljufa, zasluži več, kot če ne bi, a drugi zasluži manj brez dokazov, da je ogoljufan. Pojavi se možnost, da tudi drugi začne goljufati, in tako sta oba na slabšem, kot če nihče od njiju ne bi tega počel. Rešitev dileme je v poštenosti.

Drugi primer je t. i. *problem svarila* (angl.: the deterrence problem). Vzemimo primer, da je omenjenemu Smithu Jonsova usnjena aktovka zelo všeč, in sicer tako, da bi jo bil pripravljen ukrasti. Če to stori in Jones vloži tožbo, bo sicer dobil torbo nazaj, a Smith bo šel za 60 dni v zapor, kar pomeni izpad prihodkov za recimo 300 dolarjev, kar močno presega vrednost torbe. Če je Jones popolnoma racionalen, mu bo Smith torbo ukradel, Jones pa tožbe ne bo vložil. Predpostavljajmo po drugi strani, da je Jones zelo navezan na svojo lastnino, in lahko pričakujemo, da bo ob kraji močno razburjen in mu izgubljen denar ne bo pomenil nič v primerjavi s pravično rešitvijo težave. Zgolj dejstvo o pričakovanju določenega obnašanja Jonesa bo Smitha prepričalo, da torbe ne bo ukradel. Vidimo torej, da je lahko posebna iracionalna lastnost za posameznika bolj ugodna (vsaj z materialnega vidika) (Frank, 1990, str. 53 – 87).

Problem barantanja ali kupčije (angl. the bargaining problem) je prav tako težava, ki se lahko pogosto pojavi v skupnih vlaganjih. Vzemimo primer, da imata Smith in Jones na voljo kupčijo, ki jima lahko prinese skupno 1000 dolarjev in da je Smith pod finančnim pritiskom določenih neplačanih računov in nujno potrebuje denar, medtem ko Jones nima nikakršnih finančnih težav. Jones je v tem primeru v privilegiranem položaju in bi lahko grozil, da posla ne bo izpeljal, če sam ne iztrži večjega deleža, npr. 800 dolarjev. Če pa je Smith znan po tem, da ima globoko ukoreninjen občutek pravičnosti in vedno teži k enakopravni razdelitvi dobičkov, Jones nepravilne delitve Smithu ne bo predlagal.

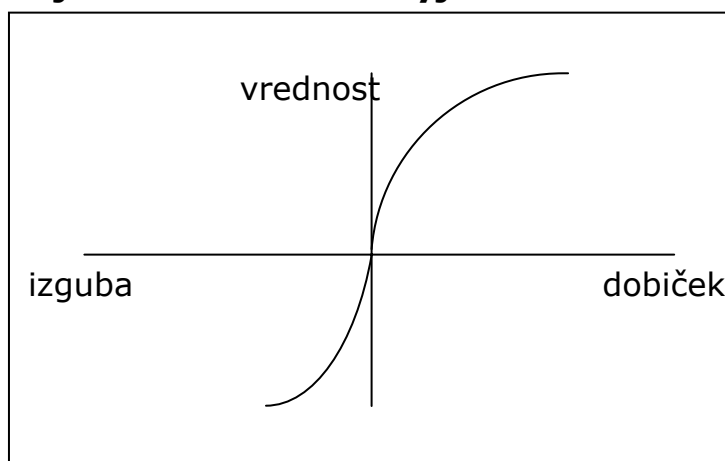
Problem, ki ga želim izpostaviti, je, da zasledovanje lastnih interesov ni nujno vedno najboljša rešitev. Ko enkrat izgubimo zaupanje, ne moremo več obljubiti, da ne bomo goljufali, goljufanje obeh partnerjev pa nedvomno pripelje do slabših rezultatov, kar v končni fazi škoduje tudi nam. Treba je še poudariti, da je treba zavezanost k poštenosti narediti jasno partnerju in od njega pričakovati enako, da bi se obvarovali izkoriščanja. Vse to poteka predvsem na podlagi nebesednega sporazumevanja. Vse posameznike, s katerimi sodelujemo, skušamo oceniti, ali so vredni zaupanja, ali so hitro ujezljivi ali imajo kakšno drugo posebno lastnost, večji del tega pa ne razberemo iz besed, temveč iz dejanj. Prisiljen ali srčen nasmeh lahko povesta že veliko. Neobžalovano iracionalno obnašanje pojasnjujemo, ko v analizo vključimo čustvene predispozicije posameznika, slednje čeprav v konfliktu z modelom racionalnega obnašanja v posamezniku ne vzpodbudijo občutkov obžalovanja za določeno ravnanje.

Po drugi strani je obžalovano iracionalno obnašanje obnašanje, ki ga posamezniki skušajo spremeniti, ko odkrijejo njeno odstopanje od modela racionalnega obnašanja. Prvi primer, ki ga želim navesti, je poskus, ki sta ga izvedla spoznavna psihologa Tversky in Kahneman na dveh skupinah ljudi. Prvi skupini so dejali, naj si predstavljajo, da so že kupili vstopnico za gledališče, vredno 10 dolarjev in ko so prišli do gledališča, so ugotovili, da so jo izgubili. Druga skupina si je predstavljala, da je na poti v gledališče izgubila bankovec za 10 dolarjev, medtem ko karte še niso kupili. Vprašali so jih, ali si bodo predstavo ogledali. Po modelu racionalnega obnašanja je izguba bankovca ali gledališke vstopnice popolnoma enakovredna, a poskus je pokazal drugače. Večina posameznikov prve skupine se ni odločila za ogled predstave, medtem ko so se predstavniki druge odločali za ogled. Rezultate razlagata tako, da

imajo posamezniki ločene »mentalne račune« za različne kategorije stroškov, npr. za hrano, obleko, zabavo in podobno. V prvem primeru bi nakup še ene vstopnice pomenil bremenitev »mentalnega računa – zabava« za dodatnih 10 dolarjev, kar skupaj zneso 20 dolarjev, medtem ko je v drugem primeru izguba bankovca »bremenila« »mentalni račun – splošni stroški« in je celoten strošek za zabavo znašal 10 dolarjev.

Model racionalnega obnašanja predpostavlja, da posamezniki maksimirajo funkcijo koristnosti, medtem ko Tversky in Kahneman predlagata drugačno rešitev, in sicer *funkcijo vrednosti*. Ta prikazuje višino koristnosti v odvisnosti od povečanja in zmanjšanja bogastva. iz poskusov sta psihologa ugotovila, da povzročijo izgube bogastva absolutno večjo zmanjšanje koristnosti kot absolutno enak znesek dobička. Grafično sem to prikazala na spodnji sliki.

Slika 1: Funkcija vrednosti Tverskyja in Kahnemana



Vir: Frank, 1990, str. 68.

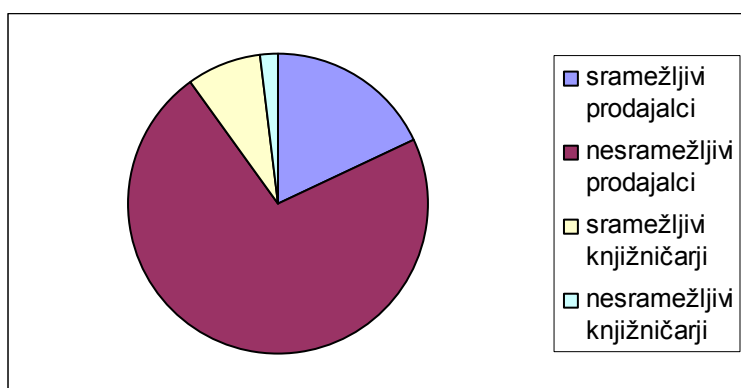
Videli smo, da način, s katerim sprejemamo odločitve, ni vedno racionalen, temveč je mnogokrat pogojen z določeno čustveno predispozicijo subjekta, da v določeni situaciji reagira na njemu poseben način. Povedali smo tudi že, da subjekti ne uporabijo vseh informacij, ki so jim na voljo, ampak jih skušajo ekonomizirati na kognitivnem naporu. To velja predvsem v primerih posplošenega sklepanja. Tako se začnejo pojavljati sistematske napake, ki so po mnenju Tverskyja in Kahnemana posledica treh načinov, kako se to opravlja ekonomiziranje.

Prvi način ekonomiziranja je *dostopnost* (angl. availability). Študije spomina so pokazale, da se hitreje spomnimo ponavljajočih se dogodkov. Poleg tega se bolje spomnimo dogodkov, ki so po svoji naravi bolj

senzacionalni in se nam zato bolj zatisnejo v spomin³². Dostopnejše informacije so nedavno shranjene informacije. Tako se bo uspešnost določenega igralca nogometa presojala večinoma po nedavnih rezultatih, redkeje se bo upoštevala celotna igralčeva kariera.

Drugi način je *reprezentativnost* (angl.: representativeness). Dogaja se namreč, da velikokrat predpostavljamo, da bo določenemu vložku sledil določen rezultat oziroma da posebnim lastnostim sledijo znani rezultati. Vzemimo primer, da je Steve sramežljiv in želimo preučiti verjetnost oziroma možnost, da se bo zaposlil kot knjižničar ali kot prodajalec (komercialist). Velika večina bi na to vprašanje kaj hitro odgovorilo, da ker je sramežljiv, bo najverjetneje postal knjižničar, a če razmislimo po modelu racionalnega odločanja, dobimo nekoliko različen rezultat. Vzemimo, da je struktura knjižničarjev proti prodajalcem 20 : 80, struktura sramežljivih proti nesramežljivim knjižničarjem 80 : 20 in struktura sramežljivih proti nesramežljivim prodajalcem 20 : 80. To je prikazano na spodnji sliki.

Slika 2: Distribucija po vrsti knjižničarjev in prodajalcev.



Vir: Frank, 1990, str. 74.

S slike razberemo, da je verjetnost, da bo Steve prodajalec, večja kot tista, da bo knjižničar, tako se torej pojavi sistematska napaka, ker prevlada moč lastnosti.

³² Avtor članka navaja primer prebivalcev New Yorka. Vprašali so jih, ali menijo, da se v mestu zgodi več umorov ali samomorov. Velika večina je odgovorila v prid prvemu, čeprav je dejansko več samomorov. Odgovor so pojasnili z dejstvom, da je dogodek umora bolj senzacionalen in se zato bolj vtisne v spomin in je tako hitreje dostopen.

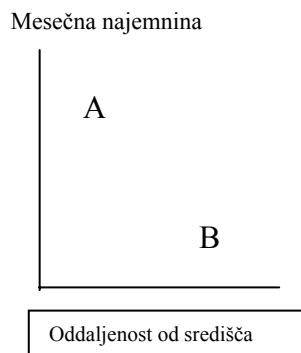
Tretji način je *zasidranje in prilagajanje* (angl. anchoring and adjustment). V običajnem načinu ocenjevanja ljudje najprej izberemo preliminarno sidro, kateremu pozneje prilagodimo vse informacije, ki se zdijo relevantne. Takšen način ocenjevanja velikokrat prinese sistematske napake predvsem iz dveh razlogov: lahko se zgodi, da je sidro popolnoma nepovezano z ocenjevano vrednostjo, in tudi če je, so prilagoditve, ki potekajo naknadno, omejene narave.

Dodatni dejavnik, ki nam onemogoča, da bi se racionalno obnašali, je naš psihofizični način zaznavanja. Weber in Fachner sta namreč ugotovila, da je ob intenzivnejšem dražljaju potrebna večja absolutna razlika, da jo sploh lahko zaznamo. V ekonomiji je to vidno na primeru nakupa radia ali televizorja. Vzemimo primer, da je subjekt v trgovini tik pred nakupom radia za 25 dolarjev, v tistem trenutku mu prijatelj sporoči, da lahko isti radio kupi za 20 dolarjev v 10 minut oddaljeni trgovini. Velika večina vprašanih bi se odločila za nakup radia za 20 dolarjev. Recimo, da gre v drugem primeru za večji nakup, npr. televizorja, situacija je nespremenjena, spremenjene so zgolj cene: v prvi trgovini stane televizor 500, v drugi pa 495 dolarjev. V tem primeru bi se za nakup cenejšega televizorja odločilo le majhno število vprašanih.

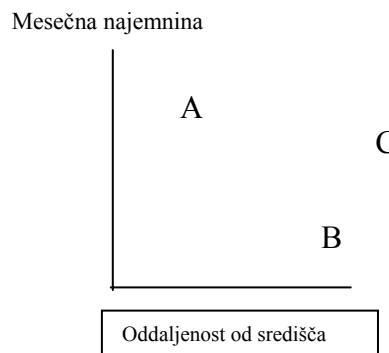
Standardni model racionalnega odločanja predpostavlja tudi, da poteka odločanje na zelo enostaven in psihično neobremenjujoč način: če možnosti pripeljeta do enake stopnje koristnosti, je vseeno, katero posameznik izbere, če ena lahko doseže večjo stopnjo, naj posameznik izbere tisto. A vendarle se v praksi odločitve nekoliko težje sprejemajo. V večini primerov namreč funkcije koristnosti niso popolnoma definirane in rangirna lestvica ni tako jasno določena. Ta nedoločenost funkcije koristnosti se izrazi predvsem pri obravnavanju več kot dveh alternativ. Eden od najpomembnejših aksiomov modela racionalnega odločanja je predpostavka o nedovisnosti relevantnih od irelevantnih možnosti. A vendar Tverskyjev poskus dokazuje, da je v praksi mnogokrat prav nasprotno. To dokaže na primeru dveh možnosti za nakup stanovanja. Stanovanje A ima višjo mesečno najemnino in je bliže univerzitetnemu središču, medtem ko je stanovanje B bolj oddaljeno in cenejše. Ko je raziskovalec vprašal študente, katero od obeh možnosti bi izbrali, so se pričakovano razvrstili približno v dva razreda – 50 % je izbralo stanovanje A, 50 % pa B. Tversky je dodal možnost C (stanovanje je bolj oddaljeno od središča in dražje od B, B torej prevlada to možnost) in odgovori so se drastično spremenili: več kot 70 % študentov se je odločilo za stanovanje

B. V modelu racionalnega odločanja nihče ne bi izbral možnosti C, kar se v poskusu tudi ni zgodilo. Situaciji sta prikazani na slikah 3a in 3b.

Slika 3a: Izbira med dvema stanovanjema



Slika 3b: Dodajanje irelevantne alternative



Vir: Frank, 1990, str. 78, 79.

Tverskyjeva hipoteza je, da je izbira med alternativama A in B težka in da dodatna možnost C sproži haloefekt za B, ki tako postane verjetnejša izbira v primerjavi z A.

Mehanizem nevidne roke se naslanja na predpostavko, da prihodki posameznika pomenijo določeno stopnjo zdovoljstva ne glede na zaslužek drugih. V vsakdanjem življenju je nekoliko drugače. Življenjski standard je določen kot razmerje, kot primerjava dohodkov enega posameznika (ali družine) z dohodki drugega. Zato ne moremo trditi, da je zasledovanje lastnih interesov družbeno koristno.

Če na kratko povzamem, sem v tem poglavju skušala predstaviti nekatere pomanjkljivosti oziroma odstopanja modela racionalnosti od dejanskega obnašanja posameznikov v vsakdanjem življenju. Odstopanja se pojavljajo predvsem zaradi dveh razlogov. Prvi je dejstvo, da se v praksi večkrat uporabljajo približni, aproksimativni cilji, ne optimalni – tako obnašanje smo poimenovali neobžalovano iracionalno obnašanje. Poleg tega model racionalnega odločanja ne more predvideti vseh oblik obnašanja, ker obstajajo določene kognitivne in čustvene ovire, ki posameznikom preprečujejo, da bi se odločali racionalno. V to kategorijo spadajo pomanjkanje zadostne motivacije in delavnosti za doseganje zadanih ciljev ali namenski načini obnašanja, ki rodijo nepredvidene rezultate.

6 SKLEP

Formalizem se je v ekonomski znanosti prvič pojavil z Davidom Ricardom, ko je z visoko abstrakcijo razvil model primerjalnih prednosti, delovno teorijo vrednosti itd.. Vendar se je pravi, čisti formalizem začel z Jevonsom in Mengerjem, nadaljeval pa z Marshallom in Walrasom. Formalizem, kombiniran s pozitivizmom, je pripeljal do znanstvene metode, ki je pomenila vzpostavitev sistema: predpostavka – teorem – sklepi, ki se je mnogokrat izkazal za neskladnega z realnostjo. Tudi pri preučevanju predtržnih ekonomij so se pojavile težnje po uporabi standardiziranih rešitev, ki niso bile skladne z realnostjo. Posledično se je rodila substantivistična šola ekonomske antropologije. Omenjena šola temelji na substantivni racionalnosti, ki je vpeta v lokalno kulturo in ne more biti razumljena ločeno. Posledično je celotna teorija vpeta v kulturo, ki jo preučuje, in mnogi teoretikom oporekajo, da so se »pustili mistificirati domačinu«.

Duh hau oziroma koncept splošne produktivnosti samo potrjujejo tezo, da so v predtržnih družbah ekonomski procesi tesno vezani na družbene procese in bi bilo nesmiselno ločevati ti dve sferi. Nezapletenost družbenega življenja seže v ekonomsko sfero in povzroča njeno nezapletenost.

Ker v primitivni družbi menjalna razmerja niso sistematizirana in menjalne tarife niso določene, je menjava prilagodljiva in odvisna od več dejavnikov. Menjava naravno dosega ravnotežje, in sicer prek družbenih procesov. V primeru neuravnovešene menjave se namreč zgodijo fizični obračuni, in ker se družba temu izogiba, obstaja nujnost uravnotežene menjave. Ključni dejavnik je diplomacija dobre mere. Menjava je mehanizem, s katerim se ohranja mir – dobrotljivost je pričakovano povrnjena in to ohranja ter pogloblja prijateljske odnose.

V zadnjem poglavju od bližje pogledam pomanjkljivosti modela racionalnega odločanja oziroma preučujem razloge njegove šibke pojasnjevalne moči v določenih vsakdanjih primerih. Ker človek ni učinkovit procesor informacij, naredimo izbor, preziramo določene informacije in se odločamo na podlagi občutkov. Pri tem lahko naredimo sistemske napake. Slednje so lahko dveh vrst – obžalovane in neobžalovane. Slednje so tiste, ki posamezniku prinašajo korist. Ker z nebesednim sporazumevanjem sporoča okolici svoje določene lastnosti

oziroma čustvene predispozicije, se bo okolica temu prilagodila, s čimer se lahko izogne nekaj neprijetnostim.

Obžalovano iracionalno vedenje sta podrobneje raziskala Tversky in Kahneman. Prva pomembna ugotovitev je funkcija vrednosti. Empirične raziskave so pokazale, da izguba določenega bogastva povzroči večje zmanjšanje koristnosti kot absolutno enako povečanje dobiček. Druga ugotovitev je, da smo ljudje nagnjeni k ekonomiziranju v kognitivnem naporu. Slednje se kaže v treh oblikah: dostopnosti, reprezentativnosti ter zasidranju in prilagajanju.