

Rozdział II

Antropologia wobec aktywności ekonomicznej człowieka

Antropologia ekonomiczna to poddziedzina antropologii, która zdążyła się już dobrze ugruntować i stworzyć własną tradycję. Ponieważ z biegiem lat rozwinęła się znacząco, trudno byłoby w krótkiej definicji zebrać wszystkie pola zainteresowań uprawiających ją badaczy. Niemniej warto zarysować cele, jakie przyświecają antropologom ekonomicznym, i związane z nimi wyzwania badawcze. Paul Durrenberger proponuje takie wyjaśnienie: „Żeby zaspokoić swoje potrzeby materialne, ludzie produkują, dystrybuują i konsumują dobra. Antropologia ekonomiczna opisuje systemy, w ramach których ludzie to robią, to jak te systemy są zorganizowane, jak działają, jak są powiązane z innymi systemami, jak ludzie zachowują się i jak podejmują decyzje w ramach tych systemów i jakie są dla tych systemów konsekwencje ich działań. [...] Kolejnym celem antropologii ekonomicznej jest opisywanie tych systemów w ich lokalnych znaczeniach, które są uniwersalnie istotne i pomagają w zrozumieniu innych systemów ekonomicznych, w jakimkolwiek miejscu i czasie” (Durrenberger 2005, s. 125).

Dla Stuarta Plattnera, autora jednego z ważnych podręczników do antropologii ekonomicznej (1989a), sprawa wygląda jeszcze prościej: „Antropologia ekonomiczna to badanie instytucji i zachowań ekonomicznych, prowadzone w antropologicznych miejscach i w etnograficznym stylu” (Plattner 1989b, s. 1), i dalej: „antropologowie ekonomiczni uznają ekonomię za zanurzoną w społeczeństwie” (tamże, s. 4). Z kolei James Carrier, jeden z wybitnych współczesnych antropologów ekonomicznych, podaje jeszcze lapidarniejszą definicję uprawianej przez siebie subdyscypliny: „Antropologia ekonomiczna to opis i analiza życia ekonomicznego, dokonywane z antropologicznej perspektywy” (Carrier 2005, s. 1), przy czym życie ekonomiczne rozumie on jako „działania, dzięki którym ludzie produkują, wymieniają i konsumują rzeczy, sposoby, w jakie jednostki i społeczności zabezpieczają swój byt [...] przy czym owe «rzeczy» mogą być przedmiotami zarówno materialnymi, jak też niematerialnymi, na przykład praca, usługi, wiedza, mity, imiona, zaklęcia” (tamże, s. 3–4).

Dla antropologów ekonomicznych kluczowy jest kontekst, w jakim zachodzą badane przez nich zjawiska. Analiza każdego z nich wymaga uwzględnienia sfer potocznie niewiązanych z działaniami ekonomicz-

nymi, jak pokrewieństwo, relacje sąsiedzkie, religijność i zasady moralne czy kosmologia, nie wspominając już o sferach związanych z tymi działaniami w sposób bardziej oczywisty, jak choćby prawo¹. To założenie metodologiczne, początkowo opierające się na systemowym widzeniu kultury, nie jest niczym zadziwiającym wewnątrz antropologii, jak bowiem pisał Chris Hann, „dla wczesnych antropologów kultura materialna i strategie utrzymywania się przy życiu były aspektami całościowego badania społeczeństw ludzkich, rozpatrywanymi jako nieodzowna część ogólnej organizacji społecznej. Kwestii ekonomicznych nie przestano umieszczać w szerszym kontekście społecznym wraz z pojawieniem się subdyscypliny nazywanej antropologią gospodarki” (Hann 2008, s. 51). Natomiast założenie to było dość nową koncepcją z punktu widzenia nauk, które wcześniej zajmowały się działalnością ekonomiczną człowieka (por. tamże, s. 51 i nast.). Być może włączenie szerszego społeczno-kulturowego kontekstu poczynań ekonomicznych² w obszar badań nad gospodarką było równie ważnym wkładem antropologów w zgłębianie tej tematyki, co uzupełnienie jej o doświadczenia z obserwacji gospodarek pozaeuropejskich, funkcjonujących często na innych zasadach niż te, z którymi obcowali na co dzień ekonomiści czy socjologowie³. Niewątpliwie metodologicznym nowatorstwem było także dostrzeżenie pojedynczego człowieka i, w wielu wypadkach, postawienie go, wraz z jego motywacjami, uwarunkowaniami kulturowymi, preferencjami i sposobem myślenia, w centrum analizy (por. Carrier 2005, s. 4–6). James Carrier przeciwstawia takie indywidualistyczne podejście metodologiczne, reprezentowane między innymi przez Bronisława Malinowskiego, podejściu systemowemu, reprezentowanemu chociażby przez Émile’a Durkheima i niektórych jego uczniów.

1. Powstanie i rozwój antropologii ekonomicznej

W pewnym sensie trudno odnaleźć początki tej subdyscypliny, ponieważ działalność ekonomiczna towarzyszy wszystkim ludziom we wszystkich kulturach i wszystkich epokach. Wielu wczesnych antropologów dostrzegało tę problematykę, choć nie zawsze się na niej koncen-

¹ Jak pisał Raymond Firth: „System (lub podsystem) ekonomiczny może być zatem w pełni zrozumiały wyłącznie w kontekście społecznych, politycznych, rytualnych, moralnych, a nawet estetycznych działań i wartości, sam na nie zwrotnie wpływając” (Firth 1964, s. 16).

² Kontekstu nieograniczającego się jedynie do polityki, której wpływ na gospodarkę był oczywisty także dla ekonomistów czy historyków (por. Hann 2008, s. 51).

³ O kwestii, w jakim stopniu gospodarki te różniły się od gospodarek europejskich, piszę w dalszej części tego rozdziału, między innymi omawiając spór substancjalistów i formalistów.

trowało, poza tym wczesna antropologia ekonomiczna była w zasadzie dyscypliną opisową, jej przedstawiciele za cel stawiali sobie opisanie sposobów, w jakie badane ludy zapewniają sobie przeżycie (Wilk, Cliggett 2011, s. 16; por. też Firth 1970, s. 2 i nast.⁴). Niewątpliwie zainteresowanie to wynikało ze specyfiki badań etnograficznych i związanego z nią holizmu (Plattner 1989b, s. 3; por. też Hann 2008, s. 51); skoro antropolog był w terenie jedynym przedstawicielem nauki zachodniej, starał się opisać wszystkie aspekty kultury, również takie, którymi w jego rodzimej rzeczywistości zajmowali się odrębni specjaliści – psychologowie, językoznawcy, ekonomiści. Dodatkowo swoistość doświadczenia badań etnograficznych skłaniała ku całościowemu postrzeganiu życia badanych ludzi: „Antropologowie pierwotnie specjalizowali się w «prymitywnych» kulturach, gdzie byli jedynymi przedstawicielami zachodniej nauki. Interesowali się takimi dziedzinami, jak agronomia, ekonomia, geografia, historia, politologia, psychologia i socjologia, ponieważ na miejscu nie było ekspertów, którzy mogliby im dostarczyć koniecznych informacji. Lokalność życia dowolnej niewielkiej społeczności umożliwia na ogół mieszkającemu w niej badaczowi terenowemu bliskie kontakty z mieszkańcami. Trudno ograniczyć swoje zainteresowania do rolnictwa, kiedy mieszka się z rolnikiem i obserwuje jego działania ekonomiczne zanurzone w innych jego rolach: ojca, członka kościoła, lokalnego działacza politycznego itp.” (Plattner 1989b, s. 3). Być może te same przyczyny miało również zainteresowanie Bronisława Malinowskiego sferą ekonomiczną. Niemniej dla wielu⁵ to właśnie on jest ojcem antropologii ekonomicznej, ponieważ znacznej części opisów Trobriandów dokonał z punktu widzenia kwestii ekonomicznych: wymiany w *Argonautach Zachodniego Pacyfiku* (1981 [1922]) czy produkcji w *Ogrodach koralowych i ich magii* (1986, 1987 [1936]), czyniąc to odmiennie od swoich poprzedników (por. Firth 1972, s. 467). Bronisław Malinowski poświęcił gospodarce także kilka innych prac, na przykład esej *Praca i gospodarka pierwotna* (Malinowski 2004 [1925]) czy napisane wspólnie z Juliem de la Fuente opracowanie pt. *Ekonomia meksykańskiego systemu targowego* (Malinowski 2004 [1982]). Malinowski dążył do opisanego plemiennego systemu ekonomicznego Trobriandczyków i w tym celu używał wielu pojęć zaczerpniętych z ekonomii, na przykład „dystrybucja”, „dzierżawa” (Malinowski 1987, s. 300 i nast.), „własność” (Malinowski 1986, s. 468 i nast.)

⁴ Jak pisze Raymond Firth, zmiana nazwy dziedziny z „ekonomii prymitywnej” (*primitive economics*) na „antropologię ekonomiczną” (*economic anthropology*), która dokonała się w okresie powojennym, „odzwierciedlała wzrost zainteresowania kwestiami teoretycznymi” (Firth 1970, s. 2).

⁵ Jak choćby dla Jamesa Carrier (2005, s. 5), Chrisa Hanna (2008, s. 52 i nast.) czy Richarda Wilka i Lisy Cliggett (2011, s. 18 i nast.).

czy „handel” (Malinowski 1981, s. 130). Jednak, jak pisze Raymond Firth, „starannie podkreślał, że nie mają one «literalnego znaczenia»” (Firth 1972, s. 467), lecz są odpowiednio dostosowywane do kontekstu. Ze względu na podjęcie przez Malinowskiego kwestii adekwatności pojęć ekonomii neoklasycznej do opisu gospodarek nieeuropejskich niektórzy antropologowie uważają wręcz, że jego pisma były zapowiedzią późniejszej debaty formalistów z substancjalistami⁶ (Wilk, Cliggett 2011, s. 17–18). Jak pisze James Carrier, Malinowski starał się „pogrzebać na zawsze ideę, że «prymitywne gospodarki» były nieracjonalne. Jednym ze sposobów, w jakie to czynił, było pokazanie, że bez względu na to, jak bardzo egzotyczni wydawali się Trobriandczycy, angażowali się oni w wymianę w sposób rozpoznawalny i rozsądny [dla obserwatora]. Ich transakcje różniły się od naszych, ale głównie przez okoliczności ich zawierania, a nie ze względu na różnicę mentalności” (Carrier 1991, s. 120).

Bronisław Malinowski starał się stworzyć ramy opisu „gospodarki prymitywnej”, które byłyby odmienne od teorii proponowanych przez ekonomistów, ponieważ uważał, że współczesna mu ekonomia nie była w stanie wytłumaczyć zachowań Trobriandczyków (Hann 2008, s. 52–53). Jak zauważa Chris Hann, choć Malinowski rzucił wyzwanie neoklasycznej ekonomii, nie odszedł od jej założeń tak daleko, jak mogło się wydawać: odrzucił wprawdzie ideę jednostek maksymalizujących zysk, ale jego analizy „pozostają w zgodzie z punktem widzenia koncentrującym się na jednostkach maksymalizujących użyteczność” (tamże, s. 54). Późniejsi antropologowie ekonomiczni, doceniając zasługi i nowatorstwo Malinowskiego, posunęli się jednak znacznie dalej w podważaniu stosowalności narzędzi ekonomicznych do opisu gospodarek ludzkich. Dla tych antropologów jego refleksje mogą być chwilami również zbyt kolonialne, zbyt silnie nasiąknięte podziałem świata na „West and the Rest”, wówczas dość oczywistym, a dziś w sposób równie oczywisty kwestionowanym. Powojenny rozwój antropologii ekonomicznej jako subdyscypliny antropologii był związany między innymi z nową postkolonialną sytuacją i z ponownym przemyśleniem kwestii różnic i podobieństw między odmiennymi społecznościami, a z czasem także z podważeniem podziału gospodarek na „prymitywne” oraz „europejskie” czy „kapitalistyczne”.

Między innymi wokół tego podziału oraz stosowalności narzędzi teoretycznych zaczerpniętych z ekonomii toczył się głośny spór substancjalistów z formalistami, który toczył się od lat 50. do początku lat 70. XX wieku, przyczyniając się do okrzepnięcia teoretycznego subdyscypliny, choć angażował także przedstawicieli innych nauk, zwłaszcza

⁶ O której piszę w dalszej części rozdziału.

ekonomii (por. Wilk, Cliggett 2011, s. 16 i nast.). Spór ten, choć powoli krystalizował się już od międzywojnia⁷, narósł w latach 50. wokół myśli historyka gospodarki, Karla Polanyiego, i jego dwóch książek: *The Great Transformation* oraz *Trade and Market in the Early Empires*. Raymond Firth dwa antagonistyczne obozy przedstawia wręcz jako „grupę Polanyiego” oraz „grupę anty-polanyistów” (Firth 1972, s. 470).

Karl Polanyi był węgierskim historykiem gospodarki. Pozostawał pod dużym wpływem dzieł antropologicznych, między innymi Malinowskiego, a z czasem to jego twórczość poświęcona gospodarkom w przeszłości stała się niezwykle istotną inspiracją dla antropologów ekonomicznych (Isaac 2005, s. 14). W swojej słynnej książce *The Great Transformation* Polanyi pokazuje początki europejskiego kapitalizmu – gospodarki rynkowej i przemysłowej – i stwierdza, że jej unikalną cechą, przynajmniej w formie idealnej, jest „oderwanie od kontekstu społecznego” (Isaac 2005, s. 14). Jego stosunek do kapitalizmu był bardzo krytyczny; uważał on, że system ten przyczynia się do upadku wartości społecznych i ogólnoludzkich (Wilk, Cliggett 2011, s. 19). Sprzeciwiał się wcześniejszym sposobom opisywania i wyjaśniania gospodarek „prymitywnych”, stosowanym przez antropologów, takich jak Raymond Firth czy Bronisław Malinowski – ich rozumienie ekonomii nazywał formalistycznym (por. Maurer 2006, s. 20). Zwolennicy koncepcji Polanyiego stworzyli w ramach antropologii ekonomicznej nurt zwany substancjalizmem.

Przedmiot sporu substancjalistów i formalistów został trafnie ujęty przez jednego z jego czołowych uczestników, George’a Daltona – z wykształcenia ekonomistę, który podczas trwających ponad rok badań etnograficznych zajmował się kwestiami gospodarczymi w Afryce Zachodniej, a w konflikcie stał po substancjalistycznej stronie barykady. Według niego pytanie, przed jakim staje antropolog, brzmi: „Czy zapożyczać koncepcje i wiodące idee [od ekonomii konwencjonalnej oraz marksistowskiej, obu stworzonych z myślą o badaniu kapitalistycznej gospodarki przemysłowej – przyp. A.K.], czy wymyślić specjalny zestaw koncepcji i idei, nie mających odpowiedników w ekonomii konwencjonalnej i marksistowskiej, czy wreszcie łączyć ekonomię konwencjonalną i marksistowską z owym zestawem koncepcji specjalnie wymyślonym dla gospodarek prymitywnych i chłopskich” (Dalton 1969, s. 65)⁸. Formaliści

⁷ George Dalton początki sporu – nazywanego przez niego wręcz wojną trzydziestoletnią – umieszcza pod koniec lat 30. XX wieku, wymieniając tu takich antropologów, jak: Raymond Firth czy Melville Herskovits (Dalton 1969, s. 64).

⁸ Richard Wilk i Lisa Cliggett zauważają, że debata substancjalistów i formalistów była zakorzeniona w znacznie starszym sporze antropologicznym między relatywistami i uniwersalistami, dotyczącym podstawowego problemu: czy można opisywać i – przede wszystkim – zrozumieć inne kultury, korzystając z narzędzi stworzonych w ramach kultury zachodniej? Jak twierdzą autorzy, swoją żywotność debata ta zawdzięcza fakto-