

Viviana A. Zelizer

M

THE SOCIAL
MEANING OF
MONEY

Pin Money, Paychecks,
Poor Relief
& Other Currencies

Вивиана Зелизер

D

СОЦИАЛЬНОЕ
ЗНАЧЕНИЕ
ДЕНЕГ

деньги на булавки,
чеки, пособия по бедности
и другие денежные
единицы

*Перевод с английского
под научной редакцией
В.В.Радаева*

Дом интеллектуальной книги
Издательский дом ГУ ВШЭ

Москва 2004

УДК 316:336.741.22
ББК 60.56
3 49

Оглавление

Издание выпущено при поддержке
Отдела культуры Посольства США

Перевод: *А. В. Смирнов, М. С. Добрякова*

Originally published by Basic Books, a division of HarperCollins Publishers, Inc. 1994

Публикуется с разрешения издательства «Basic Books, A Subsidiary of Perseus
Books L.L.C.» (США) и Агентства Александра Корженевского (Россия)

ISBN 0-465-07892-3 (paper)
ISBN 5-7333-0226-7 (Дом
интеллектуальной книги)
ISBN 5-7598-0266-6
(Издательский дом ГУ ВШЭ)

Copyright © 1997 by Princeton University Press
© Перевод. Дом интеллектуальной книги, 2004
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004

Предисловие научного редактора	6
Предисловие автора к русскому изданию	25
Выражение признательности	29
1. Маркировка денег	31
2. Домашнее производство денег	73
3. Подарочные деньги	114
4. Деньги бедняков	170
5. На коротком поводке: целевое распределение благотворительных денег	200
6. Борьба за деньги	232
7. Что означают деньги?	266

Предисловие научного редактора

«Это удивительное и вдохновляющее путешествие, позволяющее увидеть те роли, которые играли деньги в потреблении и культуре Америки XIX — начала XX веков», — так отозвался известный экономист Альберт Хиршман о книге Вивианы Зелизер «Социальное значение денег». Уместно привести также слова классика социологии Пьера Бурдьё: «Превосходно написанная, наполненная оригинальными и теоретически выверенными архивными материалами и иллюстрациями, книга “Социальное значение денег” является образцом скрупулезного и инновативного исследования не только для экономической социологии, но и для всех социальных наук».

Слова эти сказаны не случайно. Представляемая вашему вниманию книга несомненно является лучшим современным исследованием в области социологии денег и одной из наиболее интересных книг в области социальных наук¹. Недаром она получила в 1996 г. особую премию Американской социологической ассоциации.

Вивиана Зелизер — выпускница Колумбийского университета, получившая в его стенах в конце 1970-х годов докторскую степень, — ныне является профессором факультета социологии Принстонского университета. Зелизер — яркий приверженец направления в современной американской экономической социологии, которое правомерно назвать культурно-историческим подходом². В центре всех ее исследований находятся проблемы ценностей, сложных смысловых систем и культурных навыков, сопровождающих хозяйственную деятельность и наполняющих ее специфическим содержанием.

* * *

В течение своей профессиональной карьеры Вивиана Зелизер опубликовала три очень примечательные книги, посвященных социокультурным основам денежных отношений. Первая из них — «Мораль и рын-

¹ Zelizer, V. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books, 1994.

² Подробнее об этом подходе в новой экономической социологии см.: Swedberg, R. *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?*, Acta Sociologica, Vol. 40, 1997, p. 161—182.

ки: Развитие страхования жизни в США» — появилась на свет в 1979 г.³ Изучая экономическую историю XIX в., автор наталкивается на два странных обстоятельства. Первое заключалось в том, что до 1840-х гг., несмотря на все предпринимаемые усилия, страхование жизни никак не развивалось. Законодательство этому развитию уже не препятствовало (страхование жизни было разрешено с начала XIX в.), финансовые институты росли как на дрожжах, в том числе благополучно развивалось страхование морских путешествий, страхование от пожаров. А вот страхование жизни не двигалось с места. За год компаниям удавалось продать от силы с полдюжины полисов. Люди просто не желали их покупать.

Второе странное обстоятельство возникло в 1840-е гг., когда этот вид страхового бизнеса внезапно расцвел, и продажи страховых полисов начали возрастать по экспоненте. Возник вопрос: почему произошел этот взрывной рост, и что мешало ему раньше? И здесь Зелизер делает свой главный вывод: чисто экономическими факторами, связанными со структурой рынка и характером предлагаемых услуг, данные явления объяснить попросту невозможно. Не были серьезным препятствием на пути страхового бизнеса и технологические проблемы расчета стоимости жизни, поскольку актуарные расчеты возникли много раньше — еще в XVII столетии. Разгадка таится в совершенно иной области — в сфере культуры и идеологии.

Дело заключалось в том, что именно в страховании жизни денежные интересы пересеклись с объектами, которые являются носителями сакрального смысла. Предлагая новый страховой полис, рынок попытался измерить деньгами ни больше, ни меньше как жизнь и смерть человека, облачив отношение к ним в форму рыночного контракта. И в результате возникло сильное социокультурное сопротивление со стороны существовавшей в то время системы ценностей⁴. Ибо в западной культуре сформировалось представление о человеческой жизни как абсолютной ценности, которая, следовательно, не должна оцениваться грубым денежным эквивалентом. И страхование жизни было первоначально воспринято как нечто неприемлемое с моральной точки зрения. Подобный бизнес воспринимался как «грязный», вторгающийся в «святая святых». На это наслаивались также разного рода тра-

³ Zelizer, V. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983.

⁴ О подобном сопротивлении общества безудержной экспансии рыночных отношений, см.: Поланьи К. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя, 2002.

диционные предрассудки, связывающие жизнь и смерть человека с некими магическими явлениями. И даже современный, вполне образованный индивид продолжал испытывать иррациональный страх перед этими необъяснимыми фактами человеческого существования. Например, он мог считать, что написание завещания невольно приближает момент смерти и, что страхуя свою жизнь, ты невольно ставишь ее под сомнение, «искушаешь судьбу». Добавим, что сохранялись и некоторые религиозные запреты. И по крайней мере часть священнослужителей более традиционалистского толка решительно выступала против новой системы страхования.

Что же произошло во второй половине XIX века, почему страхование жизни стало настолько успешным, что даже бедные семьи начинали урывать последние центы из скудного семейного бюджета, чтобы отдать их назойливым страховым агентам? Конечно, здесь нельзя отрицать влияние экономических и структурных факторов. На фоне экономического роста повышалась покупательная способность основной массы населения, создавая основу для формирования сбережений — материальной базы страховых взносов. Происходила также достаточно интенсивная урбанизация населения. Все больше и больше людей отрывались от земли, и основным источником средств существования для них становилась заработная плата. Это порождало дополнительные риски — потеря основного кормильца при невозможности прокормиться за счет земельного надела легко могла превратиться для семьи в экономическую катастрофу.

Разумеется, и страховые компании тоже не дремали, пытаясь протоптать тропинки к семейным кошелькам. Они снижали ставки страховых взносов, активно работали с населением, продавливая его полунинстинктивное сопротивление, доходя до каждого домохозяйства, не брезгуя копеечными суммами. Активно использовались и средства массовой информации. Для пропаганды привлекались известные люди, в том числе священнослужители, которые поясняли, что страхование жизни — дело вполне богоугодное.

Но решающая причина преодоления социокультурных барьеров заключалась не в этом. Победа была достигнута благодаря тому, что ценностные ориентиры, вызывающие сопротивление страхованию жизни, были в конечном счете вытеснены другими ценностными ориентирами, которые этому страхованию благоприятствовали. Следуя известной поговорке, «клин вышибается клином».

Что же легло на чашу весов с другой стороны, благоприятствующей страховому делу? Там оказались не менее весомые плоды культуры. Например, задолго до появления страхового бизнеса существовала хорошо

укорененная традиция тратить немалые деньги на похороны родных и близких. Причем, деньги тратились относительно независимо от благосостояния семьи. Даже самые бедные семьи в случае смерти родственников пытались «достойно проводить их в последний путь». Быть «похороненным как нищий» за счет государства или, как говаривали в советской России, в «марлевом гробу» — было величайшим позором, который мог серьезно уронить статус семьи в локальном сообществе. Приходилось напрягать последние материальные возможности (откладывать деньги, занимать их, просить помощи) для того, чтобы оплатить столь «необязательные» с точки зрения стороннего наблюдателя вещи, как богатые траурные церемонии и щедрые ритуальные угощения, и тем самым сохранить свой социальный статус. В этой связи стоит добавить, что сакральное (не калькулятивное) отношение к жизни и смерти порождает определенные финансовые следствия. Перед лицом смерти деньги как бы теряют свое значение, в результате торговаться с «гробовщиками» считается не очень достойным делом. Именно поэтому, кстати сказать, похоронный бизнес столь успешен и прибылен. Он использует эту символическую связь между деньгами и смертью, которая параллельно помогает продвигать вперед и страховое дело.

Более благоприятный фон создавало, в свою очередь, развитие естественных наук. На смену фаталистскому отношению к жизни и смерти приходил более трезвый, рациональный (если не сказать циничный) взгляд, который трактовал смерть уже не столько как магический, сколько как медицинский и социальный акт, как следствие дурной жизни — несносных условий существования, нерадивого отношения к собственному здоровью. Жизнь и смерть все более представлялись как нечто, доступное контролю со стороны человека и общества. Так появлялась еще одна социокультурная ниша для страхового бизнеса.

Происходили и более глубокие изменения на ценностном уровне, в том числе фундаментальная трансформация того, что считается «достойной смертью». Когда-то таковой считалась героическая смерть на поле брани. Впоследствии все чаще представление о достойной смерти рисовало тихий уход из жизни — в своей постели, в окружении родных, в присутствии священника, отпускающего грехи. Но что более важно, подобные идиллические картины включали и важные элементы финансового свойства. Новая концепция достойной смерти заключалась не только в том, чтобы надлежащим образом прожить свою жизнь. Уйдя из жизни, надо было оставить своим родным приличное содержание.

Так деньги открывали новые пути к бессмертию. Оставляя своим близким наследство (особенно если оно отдается не сразу, а частями), человек побуждал их периодически вспоминать его добрым словом.

Более того, деньги позволяли отчасти регулировать жизнь своих близких после кончины, предоставляя (или не предоставляя) им дополнительные финансовые возможности, связывая (или не связывая) выдачу наследства с какими-то особыми условиями, — например, когда выплата содержания вдове производится до момента ее очередного замужества, а сын получает предназначенную ему сумму только при поступлении в университет. Таким образом, денежные отношения становятся ареной борьбы разных ценностных ориентаций, которые, изменяясь, тянут за собой сугубо финансовые последствия, трансформируют содержание денежных отношений, придают им новые символические значения.

* * *

Название второй книги Зелизер может быть переведено как «Оценивая бесценного ребенка» или «Назначая цену бесценному ребенку»⁵. Она вышла в 1985 г. и вскоре получила премию Р. Миллса. В ней показывается та интересная эволюция, которую претерпели в современном обществе денежные отношения, связанные с положением детей.

Еще в XVIII столетии в семьях наиболее массовых групп населения отношение к детям было достаточно утилитарным. Ребенок рассматривался как будущий работник, как защита состарившихся родителей, наконец, как наследник их имущества. Одновременно в бедных семьях он воспринимался как «лишний рот», которого нужно было как можно скорее приставить к каким-то полезным, а то и доходным занятиям. С малолетства дети активно участвовали в домашнем труде, а при возможности отправлялись на заработки. Таким образом, использование детского труда было вполне обыкновенным делом.

В период, который рассматривает В. Зелизер (1870—1930-е гг.), начинаются весьма радикальные изменения, в результате которых «полезный ребенок» превращается в иждивенца — дорогого с эмоциональной и финансовой точек зрения. Разворачивается успешная борьба с детским трудом, который начинает расцениваться как «эксплуатация», и детей стараются убрать с рынка труда. Дети-работники остаются лишь по краям социальной структуры — на самом дне (детская проституция), в отсталых сельских районах или, наоборот, в элитных слоях (дети-актеры, дети-модели), переставая образовывать

⁵ Zelizer, V. Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children. New York: Basic Books, 1985.

массовые группы. Затем, по крайней мере в средних классах, они убираются также и с улиц — в семьи и школы, где ставятся под более плотный контроль, становятся объектом длительного образования, повседневных дисциплинарных практик. Более того, детей стремятся освободить даже и от домашнего труда — вполне для них посильного. Одновременно происходит огромный рост затрат на воспитание детей. Ребенок превращается в экономически бесполезное и эмоционально бесценное существо. Отношение к детям становится все более сентиментальным, лишенным сколь-либо выраженного расчета.

Однако вывод детей за пределы рынка труда, их освобождение (по крайней мере частичное) от домашней работы не означает, что отношение к детям остается вне рыночных и денежных отношений вовсе. Рынок подбирается к детям с другой стороны. Вокруг детей возникают и стремительно развиваются новые сферы коммерческих отношений — страхования жизни, усыновления и продажи детей. Они порождают новые символические значения денег, которые не вписываются в обычные каноны рыночных сделок. Иными словами, покинув пределы рынка в качестве рабочей силы, дети вовлекаются в процессы коммерциализации в более гибких символических формах.

* * *

Тема «возвратно-поступательного» движения рынка продолжается и в представляемой вашему вниманию книге, которая посвящена одной из самых великих загадок, порожденных человеческим обществом. Это загадка природы и происхождения денег. Самыми острыми умами было исписано на эту тему немало страниц. Но и сегодня мы вынуждены признать, что не сумели раскрыть эту тайну. Каждодневно сталкиваясь с деньгами и научившись относительно свободно ими оперировать, мы, как правило, не задаемся вопросом: «Что такое деньги?». Если же такой вопрос приходит на ум, то мы, увы, не находим достойного ответа. Говорят, что деньги — это нечто, на что можно купить все на этом свете. Но, во-первых, купить можно далеко не все, а во-вторых, благодаря каким свойствам деньги обретают эту удивительную покупательную способность? Скажут также, что деньги — это самый ценный товар. Но ценность бумажек, которые мы используем в качестве денег, минимальна и бесконечно далека от их номинальной стоимости, начертанной на этих бумажках. Что же придает им такую ценность, позволяя властвовать над умами и сердцами людей?

Социологов эта загадка, разумеется, не могла не волновать. Однако, многие из них, поддаваясь идеям культурного пессимизма, полагали, что постоянно расширяющаяся сфера рынка постепенно будет поглощать социальные и культурные отношения, подчиняя их калькулятивному расчету. Это удивительно, но многие социологи классического и современного периодов в своих оценках сущности и роли денег оказались в значительной мере едины с экономистами. Принципиально критикуя утилитаризм, они оказались захвачены утилитаристской моделью, придерживаясь представления о деньгах как абсолютно заменяемом, качественно нейтральном, бесконечно делимом и совершенно однородном средстве рыночного обмена. А сами рынки рассматривались, вслед за экономистами, как довольно абстрактные и самодовлеющие экономические механизмы.

Под непосредственным влиянием экономической теории утвердилось и понимание того, что физические и социальные различия между деньгами остались уделом примитивных обществ, а современные деньги стали «универсальными» и более не обременены функциями ритуального и социального контроля. Они превратились во внекачественную субстанцию и всеобщего уравнителя, универсального посредника и чистую символизацию обмена, воплощение абстрактной покупательной способности и абсолютно деперсонифицированную силу, которая способствует превращению социальных отношений в просчитываемые инструментальные связи, а всего мира, словами Г. Зиммеля, — в «арифметическую задачу»⁶. Именно эта трактовка послужила причиной того, что современные деньги как социальное отношение столь долго находились вне сферы пристального социологического анализа.

* * *

Главный тезис книги «Социальное значение денег» состоит в обосновании явления множественности денег (причем, речь идет не о примитивных, но о современных деньгах — рассматривается период конца XIX — начала XX столетий), которая противопоставляется более конвенциональному представлению о деньгах как о чем-то однородном и универсальном. Эта множественность денег реализуется в трех разных процессах:

- выпуск различных денежных единиц;

⁶ Simmel, G. The Philosophy of Money. London: Routledge and Kegan Paul, 1990. P. 129, 444.

- использование денежных суррогатов;
- целевое распределение денег.

Начнем с того, что стандартизация официально выпускаемых денежных средств обмена — достижение не столь отдаленного прошлого. Зелизер указывает на то, что еще совсем недавно, в XIX веке, в экономике США циркулировало более пяти тысяч видов банкнот, выпущенных правительствами разных уровней. И даже законодательное установление в 1863 г. единой национальной валюты не устранило разномастности и разношерстности денежной массы, хотя степень ее однородности решительно возросла. Стандартизация же национальной валюты была достигнута здесь лишь в 1933 г.

Сохраняются различия и за пределами национальных государств. Становясь все более однородными внутри страны, деньги сохранили сотни национальных мундиров с разными уровнями взаимной конвертации. Конечно, глобальные финансовые рынки делают движение национальных валют все более взаимосвязанным. Более того, есть тенденция к сбрасыванию национальных мундиров и «переодеванию» в межнациональную униформу, как это произошло с возникновением евро на рубеже нового тысячелетия. Однако наряду с объединением наблюдается и обратная тенденция — к размежеванию. Так, чуть раньше возникновения зоны евро, на месте единой рублевой зоны бывшего Советского Союза возникло полтора десятка национальных территорий со своими самостоятельными локальными денежными единицами.

Заметим, что помимо обычных бумажных денег государством выпускается масса разных кредитных денег в виде казначейских обязательств, облигаций внутреннего займа или налоговых освобождений. Важно и то, что денежные единицы создаются отнюдь не только государством. В былые времена обычные частные предприятия (вплоть до отдельных магазинов) выпускали бумажные деньги и разменные монеты. Когда же эта практика была запрещена, они продолжали выпускать разного рода акции, облигации, товарные векселя, потребительские талоны, которые циркулировали в качестве *денежных суррогатов*. Все эти финансовые инструменты настолько разнообразны и многочисленны, что учет и контроль за совокупной денежной массой, ее учет в современном хозяйстве, да и само определение того, что следует от-

⁷ См.: Mizruchi, M., Stearns, L. B. Money, Banking and Financial Markets / Smelser, N., Swedberg, R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 318.

носить к «деньгам», представляются весьма затруднительными⁷. Зелизер блестяще показывает, как государство и корпоративные организации одной рукой пытаются ввести единые денежные единицы, а другой сами плодят различия между денежными единицами⁸.

Мир денежных суррогатов не сводится к разного рода ценным бумагам. Множественность денег порождается также путем вовлечения в сферу обращения разных предметов, которые, несмотря на свои физические различия, выполняют сходные обменные функции и (пусть в ограниченном объеме) замещают конвенциональные деньги. Из множества антропологических исследований известно, что в примитивных обществах деньги выступали в самых разнообразных натуральных формах. Их функции могли выполнять металлы, скот, раковины, шкуры, соль, и порою кажется, что нет такого предмета, который не играл бы роль денег хотя бы в каких-то сообществах на том или ином отрезке истории (не говоря о том, что в таком качестве выступал и сам человек).

Люди и сегодня стихийно вовлекают разные вещи, заставляя их играть роль «денежного эквивалента». У взрослых эти функции выполняют сигареты или алкогольные напитки, у детей в качестве «денег» обращаются фантики от конфет или жевательной резинки. Но дело, разумеется, не сводится к детским играм и взаимоотношениям сельской старушки с трактористом, который перепахивает огород за две «пол-литры». Периодически возникают волны *бартерного обмена* между предприятиями. Подобный род обмена в реформенной России стал более чем заметным явлением и в конце 1990-х гг. достигал не менее половины всего оборота. В качестве «денежного эквивалента» использовались трубы и строительные материалы, автомобили и лекарства. Причем, причина заключалась не только в нехватке денег в обращении или дефиците продуктов (когда натуральный продукт оказывается привлекательнее денег), но и, скажем, в попытках предприятий намеренно исказить стоимостные пропорции обмениваемых товаров, уйти от налогов, а на уровне домохозяйств — в желании людей обойти стесняющие социальные нормы (неудобно брать деньги «со своих»).

⁸ Приведем последний пример финансового творчества российского государства при условии введения в 2004 г. специальных счетов для уплаты налога на добавленную стоимость. Российские предприятия не смогут распоряжаться до 20 % своих безналичных средств. Эта виртуальная валюта уже получила название «НДС-рублей» (Кобзев А. Деньги могут заморозить // Компания. 2003. № 46. 1 декабря. С. 38—41).

* * *

С течением времени люди уже не столь энергично пытаются превратить различные предметы в разновидность денег. Однако они не менее активно, чем раньше создают различия в способах использования и значениях уже существующих денег. И самый важный элемент, порождающий множественность денег, связан именно с этим дифференцирующим действием. Он связан с тем, что люди производят разные денежные средства для разных типов социального взаимодействия. И это *целевое обозначение денег* является прямым порождением социальных сетей и ценностных ориентаций.

В традиционных обществах деньгам приписываются особые качества и особая ценность, не зависящая от их количества. На одни деньги можно было купить еду, на другие — жену, третьи — можно было подарить на свадьбу, четвертыми — откупиться за нанесенное оскорбление. «Неправильные деньги» либо просто не принимались, либо серьезно девальвировались по стоимости. Подобные явления хорошо изучены экономическими антропологами. К. Поланьи называл это «целевыми деньгами»⁹, М. Дуглас — «первобытной купонной системой»¹⁰. М. Вебер также указывал на существование денег, которые могли использоваться только женщинами или только мужчинами, являлись исключительным правом определенного сословия¹¹.

Однако, вопреки многим предсказаниям, целевые деньги в современном обществе никуда не исчезли. Сплошь и рядом государством, коммерческими и общественными организациями выдаются «связанные» деньги, предназначенные на строго определенные цели (гранты на исследования, потребительские и ипотечные кредиты, социальные пособия). Зелизер подробно рассказывает о тех дискуссиях, которые породила практика оказания социальной помощи бедным семьям. Дело в том, что выдача денежных пособий, не связывающая получателя никакими обязательствами, долгое время считалась неприемлемой, распространившись лишь в 1920-е гг. По мнению благотворителей, ре-

⁹ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2000. Том 3. № 2. С. 62—73.

¹⁰ Douglas, M. Primitive Rationing, in: R.Firth (ed.). Themes in Economic Anthropology. London: Tavistock, 1967, p. 119-145.

¹¹ «На первобытных ступенях развития деньги дифференцированы, смотря по полу обладателя, так как женщина не может владеть тем же денежным благом, как мужчина... Далее встречается сословное разделение денежного имущества на деньги, употребляемые вождем, с одной стороны, и обыкновенными членами племени, с другой» (Вебер М. История хозяйства. Петроград: Наука и школа, 1924. С. 155).

ципиенты помощи не обладали достаточной экономической культурой, чтобы рационально потратить полученные деньги, норовили спустить их на табак, виски и другие ненадлежащие продукты. Поэтому чаще всего им предписывалось не только то, что нужно покупать на полученную сумму, но и где покупать, т. е. прикрепляли к определенным магазинам. Денежные выплаты также часто заменялись денежными суррогатами — талонами на уголь или продуктовыми карточками. И социальные работники следили за тем, чтобы эти талоны и карточки шли по прямому назначению. А в некоторые периоды денежные суррогаты и вовсе замещались натуральной помощью — в виде продуктовых корзин или зимней одежды.

Интересно, что такого рода целевые деньги активно использовались для обучения бедных семей основам рациональной бухгалтерии и воспитания потребительских привычек, основанных на моральных принципах. Социальные работники составляли вместе с ними семейные бюджеты, вместе ходили за покупками и порою пытались контролировать не только расходование помощи, но и собственные деньги данных семей. Деньги превращались в эффективный дисциплинарный инструмент, воспитывающий нового потребителя и гражданина.

Не мудрено, что способы расходования денег становились ареной борьбы между донорами и реципиентами. Получатели денежной помощи имели свои представления о том, что является предметом необходимости, а что относится к сфере необязательных трат и предметов роскоши. Они пытались обойти бюрократические барьеры, перепределить деньги и перенаправить их на иные цели в соответствии со своими этническими, гендерными и возрастными пристрастиями. В самом деле, куда мы отнесем, например, мороженое для детей — к предметам необходимости или «необязательным» тратам?

Однако и без всякого давления со стороны государства и общественных организаций люди сами дифференцируют официальные платежные средства, превращая их в разные деньги, даже если физически они не содержат никаких видимых отличий. Подобное «социальное производство» денег выражается в трех взаимосвязанных процессах:

- деньги по-разному обозначаются в зависимости от источников их получения;
- деньги разнятся в зависимости от того, кем они используются;
- деньги различаются в зависимости от своего целевого предназначения.

С экономической точки зрения это выглядит абсурдно, но наше отношение к одной и той же сумме денег во многом определено тем, как она нам досталась: выиграна в лотерею или получена в подарок,

получена в виде регулярного месячного жалования или заработана дополнительными усилиями и перегрузками. Для каждого вида «легких» и «трудных» денег есть свои наиболее вероятные способы трат и свои негласные запреты. Так, Зелизер приводит пример проститутки, которая считала невозможным жертвовать заработанные на панели деньги на нужды церкви, считая их «грязными» деньгами и отыскивая для пожертвований другие, более благопристойные источники дохода. Замечено также, что «легкие» и «грязные» деньги тратятся быстрее и более «легкомысленно» — их обладатели как бы стараются от них скорее избавиться.

В экспериментальной экономической теории было продемонстрировано, что даже если суммы абсолютно идентичны, люди совершенно по-разному воспринимают неожиданные доходы, когда в одном случае речь идет о премии, а в другом — о наследстве¹². Добавим, что этот «субъективный бухучет» имеет не индивидуальный характер, он неразрывно связан с существующим социальным контекстом. Отношение к деньгам зависит и от их формы. Например, невидимые «электронные» деньги с кредитной карточки тратятся легче, чем наличные, а иностранная валюта тратится иначе, чем «родные» деньги.

Зелизер показывает также, что способы расходования денег могут зависеть от того, кто их заработал. Деньги, полученные мужчиной как основным кормильцем, ребенком, отправленным на заработки, и домохозяйкой, взявшей работу на дом, чтобы пополнить домашний бюджет, получают разный статус и расходуются на разные цели. Например, деньги, заработанные женщиной, независимо от их размера, долгое время расценивались лишь как вспомогательный доход, «несерьезные деньги».

Сохраняются различия между деньгами и в зависимости от того, кто их использует. Например, по трудно объяснимым причинам карманные деньги могут иметь только мужчины и дети, а женщина, будучи, как правило, распорядителем семейного бюджета (по крайней мере, в части текущих расходов), такой привилегии лишена. В целом распределение денег в домашнем хозяйстве определялось не только и не столько соотношениями экономической эффективности, сколько сложным комплексом воззрений на семейную жизнь, взаимоотношениями полов и принадлежностью к социальному классу. Так, в высшем и среднем классе жены получали от своих мужей нерегулярную помощь или, реже, регулярное содержание на ведение домашнего хозяйства. В рабочем классе, напротив, жене передавался весь заработок мужа.

¹² Kahneman, D., and A Tversky. The Psychology of Preferences, Scientific American, 1982. No. 246. P. 160—173.

Зелизер демонстрирует те трудности, которые могут возникать при определении статуса денег, получаемых тем или иным членом семьи. Например, как следует расценивать деньги, которые мужчина, выступающий в качестве основного кормильца, отдавал женщине на ведение совместного хозяйства? Это не было подарком, даже если их выдача целиком зависела от желания мужчины, а женщине приходилось выпрашивать каждый цент. Не было это и оплатой услуг женщины, хотя она и выполняла массу домашних обязанностей. Не рассматривались эти деньги и как справедливая доля женщины в семейном бюджете, оставаясь собственностью мужчины-заработчика даже после их передачи супруге (Зелизер приводит удивительный пример, когда мужчина по решению суда отобрал у жены деньги, сэкономленные ею за 25 лет их совместной жизни в результате рационального ведения домашнего хозяйства). Пройдет немало времени, прежде чем наметится переход сначала от нерегулярных подачек к выделению регулярного содержания, а затем — к совместным счетам, прежде чем полученные деньги и совместно нажитое имущество будут считаться собственностью обоих супругов, но и сегодня раздел такой собственности представляет собой немалую проблему.

Важную роль играет и целевое использование денег в соответствии с их хозяйственным и социальным предназначением. По мнению Зелизера, это явление отнюдь не маргинального характера. Оно выражает «социальное движение», столь же мощное, сколь и официальное создание законных средств платежа.

Книга Зелизера изобилует историческими примерами подобного хозяйственного творчества. Иногда оно приводит к физическому разделению разных денег, и возникает причудливая «бухгалтерия жестяных банок», когда деньги, предназначенные для разных нужд, хранятся порознь в отдельных сосудах или надписанных конвертах. Со временем на смену жестяным банкам пришли специальные банковские счета (например, с начала XX века, счета для «рождественских вкладов», на которые откладывались подарочные деньги). Но даже если физического разделения денег не происходит, невидимые перегородки между разными деньгами воспроизводятся с завидным постоянством. Существуют «мучные» и «топливные» деньги, «карманные деньги» и «деньги на булавки», деньги на отдых и на образование ребенка, деньги на свадьбу и на похороны. Таким образом, в семейном бюджете нет «единого кошелька». Этот бюджет изборозжен многочисленными межевыми линиями, разделяющими сегменты «целевых денег». И перелив средств между статьями семейного бюджета, даже если ими распоряжается один и тот же человек, ограничен.

Экономист, как правило, интересуется масштабами личных доходов, сбережений и трат, он безразличен к их мотивам. Но именно эти мотивы во многом определяют то, как и при каких условиях сбережения будут потрачены или сменят свою форму, как зависит склонность к сбережению от динамики нормы процента или изменений в текущих доходах населения. Причем речь идет не об индивидуально-психологических предпочтениях. Например, понимание того, что значит «хорошо потратить» или «хорошо вложить» свои деньги, различается по социальным группам (у одних это могут быть книги, у других — машина или бытовая техника, у третьих — развлекательные поездки).

Зависимость характера денег от их целевого предназначения и формы существования проявляется не только в жизни домашних хозяйств, но и в деятельности предприятий. Например, в советской производственной системе деньги представляли собой длинный ряд учетных единиц с ограниченной покупательной способностью, предписываемой их целевым назначением: деньги, выделенные на капитальные вложения и на заработную плату, были разными деньгами, они не подлежали обмену друг на друга, а их реальная ценность существенно различалась. Или, например, более дефицитные наличные деньги во многих ситуациях оказывались в несколько раз дороже безналичных.

Далее, в зависимости от целевого предназначения денег и тех социальных отношений, в которые эти операции включены, денежные операции могут сильно отличаться от обычных рыночных сделок. Так, взятка отличается от подарка, подарок отличается от чаевых, а все вместе они разнятся с обычным рыночным обменом. Каждый способ расходования денег предполагает определенные социальные условия в виде институтов (правил поведения), предписывающих надлежащее количество денег, способы их передачи и круг лиц, которым такого рода деньги могут быть переданы. Нарушение установленных правил (вручение слишком маленькой или слишком большой суммы, передача денег не тому лицу или в ненадлежащих обстоятельствах) или несоблюдение соответствующих ритуалов разрушают коммуникацию, воспринимаются как непристойность, расцениваются как подрыв репутации или даже нарушение закона.

Известно, что дача *взятки* отличается от покупки товара в магазине. Она предполагает первоначальное выстраивание необходимых связей, сопровождается специфическими ритуалами, маскируется под оплату каких-то мифических или реальных услуг.

Особая разновидность денег — *чаевые*, которые в сильной степени являются социально обусловленным ритуалом, ибо не представляют собой прямую оплату услуг, не обязательны с формальной точ-

ки зрения и даже «не рациональны» («санкция» за несоблюдение этой нормы может сводиться к кривой усмешке официанта, которого человек, скорее всего, больше никогда не увидит). Они поддерживаются традициями, которые к тому же различаются по странам (например, в Японии чаевые не приняты, в ряде азиатских стран они включаются в счет, а в большинстве европейских стран они непременно ожидаются официантом, причем, процент меняется от страны к стране). Примечательно, что в силу этой неопределенности долгое время чаевые уподоблялись взяткам и считались «аморальными деньгами». Даже предпринимались попытки их законодательного запрещения как формы слегка замаскированного вымогательства.

Сложная историческая судьба ожидала и *денежные подарки*. Казалось бы, деньги, на которые можно купить «все, что захочется», и являются наилучшим подарком, дающим получателю возможность реализовать свои собственные желания и освобождаящим, вдобавок, дарителя от мучительных раздумий и траты времени на поиски необходимой вещи. Однако во многих случаях денежные подарки расцениваются как нечто нежелательное и даже недопустимое. Например, их вполне можно подарить на свадьбу, но не очень красиво преподнести на день рождения, пристойно подарить деньги человеку, с которым находишься в близких родственных отношениях, но нельзя дарить их тому, с кем таких отношений не существует. Причем, правила различаются по социальным группам (чем выше статус, тем они становятся деликатнее). Зелизер показывает, как происходило распространение денежных подарков, которые сопровождались почти неизменным камуфлированием денег как таковых посредством красочных упаковок, гравировок и надписей. Люди как бы стыдятся быть рациональными в грубой и непосредственной форме.

Конечно, существование множественности денег в современный период не столь заметно, как в случае первобытных обществ; социальные границы становятся все более невидимыми, но от этого они не теряют своей значимости. И умение обращаться с разными денежными единицами входит в «джентльменский» набор всякого современного человека.

Оказывается, что для оперирования деньгами недостаточно ознакомиться с прейскурантом продуктов и услуг (который, вдобавок, может и отсутствовать). Оно предполагает локальное знание и наличие определенных культурных навыков, позволяющих справиться с денежными проблемами и «не потерять лица» в глазах окружающих.

В заключение, чтобы избежать недоразумений, нужно заметить, что Зелизер не отрицает тенденции к универсализации денег и их возрастающей однородности. Утверждается другое: тенденция к их универсализации сопровождается иной, прямо противоположной тенденцией — к дифференциации денежных единиц, которая не просто следует вслед за первой в качестве компенсаторной реакции. Она реализуется *вместе* с первой тенденцией. С развитием капиталистического хозяйства происходит вовлечение в сферу денежного обмена вещей и человеческих навыков, которые ранее не подлежали купле-продаже, более того, считались сакральными, защищенными от механизмов рациональной калькуляции (как мы уже показали в случае со страхованием жизни). Однако вовлечение новых объектов в рыночный обмен не приводит к установлению однородности в социальной и хозяйственной жизни. Действиями людей порождаются новые, особые рынки, а также новые специфические денежные единицы, которые отличаются от всех прежде существовавших единиц.

Итак, социальное производство множественных денег осуществляется путем ограничения сферы их использования, регулирования способов распределения. Люди изменяют внешний вид денег, придают определенным денежным операциям особый смысл, выделяют круг надлежащих пользователей, различают приемлемые и неприемлемые способы заработка. При этом здесь происходит переплетение официальной институционализации денег бюрократическими способами, их социального «одомашнивания» в рамках семьи и персонализации в межличностных отношениях. Распространение денег и усиление их влияния сопровождаются их физическим и символическим разделением и маркированием, специфическим целевым обозначением. Деньги, сила которых, казалось бы, содержится в их одинаковости, устойчиво воспринимаются людьми по-разному и используются очень разными способами, подтверждая парадоксальную с экономической точки зрения истину о том, что «доллар доллару рознь».

* * *

Все три книги Вивианы Зелизер, о которых мы коротко рассказали, посвящены одному историческому периоду (второй половине XIX — началу XX веков), чрезвычайно важному и в каком-то смысле переломному для становления современного общества, когда оно начало стремительно приобретать черты, которые сегодня нам кажутся столь привычными, существующими изначально. И во всех книгах исторический

анализ сочетается с нетрадиционным и непривычным для экономического мышления социокультурным подходом к денежным отношениям.

Этот удачный симбиоз исторического и социокультурного подходов помогает понять, что экономические явления, которые сегодня кажутся совершенно естественными, еще недавно отвергались обществом или попросту отсутствовали. Они стали следствием проникновения социальных элементов в ткань хозяйственных отношений, ее видоизменения и наполнения определенным смыслом. Для того, чтобы проследить, как происходит этот процесс, нужен внимательный («незамысленный») взгляд и время. Тогда за застывшими структурами открывается новый мир социальной динамики, в котором экономическая рациональность оказывается под вопросом, превращается в предмет символической борьбы между разными социальными группами.

Автор отказывается от подходов, характерных для «старой» экономической социологии Т. Парсонса и Н. Смелсера, корректирующих экономическую модель рынка путем введения неэкономических ограничений. Она отвергает искусственное дихотомическое деление на «рыночное» и «нерыночное». Зелизер видит свою главную задачу в том, чтобы представить рынок как категорию социальных отношений и культурных ценностей, смещая фокус исследования на проблему выявления исторических вариаций множественных рынков.

При этом, однако, Зелизер стоит несколько особняком от «мейн-стрима», представленного американской новой экономической социологией, которая пытается работать с экономическими концепциями на территории самих экономистов, активно заимствуя их терминологию и используя сходные методы формального моделирования. Работы Зелизера в этом отношении более социологичны в традиционном понимании и связаны с использованием «более мягких», качественных исследовательских методов и описательного изложения.

Интересно также, что в отличие от многих профессиональных историков, чья доблесть оценивается, прежде всего, введением в оборот каких-то ранее закрытых или затерянных архивных документов, здесь анализ строится во многом на относительно доступных данных — статьях в модных журналах и письмах, написанных в редакции этих журналов, заключениях разного рода комиссий, пособиях по этикету или ведению домашнего хозяйства. Но от этого анализ не становится менее интересным или менее значимым.

И последнее замечание. Несмотря на кажущуюся легкость текста для чтения, мы столкнулись с немалыми трудностями в процессе перевода. Прежде всего, это касается терминов из прошлого, которые сейчас уже не столь употребимы. Но речь идет также и об элементах

специальной терминологии. Например, подобная трудность возникла при переводе одного из ключевых терминов книги — *earmarking*. В результате, в зависимости от контекста, этот термин переводится нами разными понятиями — как обозначение, целевое предназначение или целевое распределение денег. Перед нами один из случаев, когда одному слову в английском языке соответствует несколько близких понятий в русском языке. Но бывают и обратные случаи. Например, слова «*money*» и «*monies*» переводятся одинаково, ибо в русском языке деньги не имеют единственного числа. Или же, следуя специфическому контексту, приходится переводить «*monies*» как «множественные деньги». К этому добавляется также термин «*significies*», под которым понимаются не разные валюты (или далеко не только валюты), а скорее разные денежные единицы — понятие, довольно далеко выходящее за пределы традиционного понимания национальных валют.

Первая «проба» такого перевода состоялась при работе над статьей Зелизера «Создание множественных денег», взятой в одном из наиболее известных экономико-социологических сборников под редакцией Р. Сведберга¹³. Данная статья стала первой работой Зелизера, переведенной на русский язык была опубликована нами в электронном журнале «Экономическая социология»¹⁴. Теперь пришла пора и всей книги. Уверен, что читатель получит от нее немало удовольствие.

В. В. Радаев

¹³ Zelizer, V. Making Multiple Money, in: Swedberg R. (ed.). *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russel Sage, 1993, p. 193—212.

¹⁴ Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. Т. 3. № 4. 2002. С. 58—72. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Предисловие к русскому изданию

Когда книга «Социальное значение денег» впервые предстала перед англоговорящими читателями (это произошло в 1994 г.), социологические исследования денег по-прежнему оставались недостаточно изученной областью. Конечно, до 1920 г. такие мастера социологии, как Карл Маркс и Макс Вебер, заложили ключевые подходы к анализу денег и их влиянию на социальную жизнь. Георг Зиммель написал о деньгах великолепный, поистине непревзойденный очерк, который не утратил своей актуальности и сегодня. Однако впоследствии социологи практически полностью предоставили исследование денег экономистам. В сущности, такое разделение труда позволило социологам придерживаться упрощенной (при этом довольно распространенной) точки зрения, согласно которой деньги, эта квинт-эссенция рационализации, разрушают солидарность, близость и личностные привязанности.

Такой подход строится на двух взаимодополняющих и при этом отчасти независимых друг от друга суждениях общего характера — назовем их теорией *обособленных сфер* и *враждебных миров*. Теория обособленных сфер выделяет две самостоятельных области, в которых действуют разные принципы: рациональность, эффективность и планирование в одном случае и солидарность, чувство и импульсивный порыв — в другом. Как утверждается в данной теории, логично ожидать, что два этих типа организации приведут к различным результатам (и сделают это по-разному).

Теория враждебных миров заявляет, что, вступая во взаимодействие, отдельно стоящие сферы «заражают» друг друга. Их смешение, говорится в этой теории, пагубно для обеих сфер: вторжение инструментальной рациональности в мир чувств иссушает его, а вмешательство чувства в рациональные транзакции ведет к неэффективности, фаворитизму, проявлению особого расположения к своим знакомым и другим формам коррупции. Утверждается, что между близкими социальными отношениями и экономическими транзакциями существует четкая грань, и всякое взаимодействие между этими двумя сферами оказывается морально «заразным». Следовательно, близкие отношения развиваются успешно, только если люди ограждают их достаточно прочными барьерами. Таким образом, в социальных системах в состоянии порядка данные сферы не пересекаются.

Противники теорий враждебных миров и обособленных сфер, недовольные подобным дуализмом и стремящиеся предложить единые принципы объяснения социальной жизни, время от времени выдвигали редукционистские аргументы в духе «не что иное, как»: якобы обособленный мир близких социальных отношений есть не что иное, как особый случай какого-либо более общего принципа. Сторонники данного подхода выделяют три принципа: не что иное, как экономическая рациональность; не что иное, как культура; не что иное, как политика. Таким образом, для экономических редукционистов работа, дружба, сексуальность и отношения между родителями и детьми становятся особыми случаями индивидуального выбора в ограниченных условиях, нацеленного на поиск выгоды, — иными словами, они становятся особыми случаями экономической рациональности. Для редукционистов, ориентированных на культуру, эти явления становятся выражениями особых убеждений. Те, кто апеллирует к политике, усматривают в них принудительную, эксплуататорскую основу.

При этом ни сторонники теории враждебных миров, ни авторы редукций в духе «не что иное, как» не дают адекватной интерпретации взаимодействия интимных социальных связей и формализующих институтов — денег, рынков, бюрократий и специализированных ассоциаций. Те, кто внимательно наблюдает за работой этих институтов, всегда отмечают наличие (порою граничащее с избытком) в самом их сердце интимных социальных связей.

Чтобы описать и объяснить, что же в действительности здесь происходит, мы должны выйти за рамки теорий враждебных миров и редукций «не что иное, как». Я предлагаю третий, альтернативный путь — анализ «мостов». Мы можем соединить «мостом» аналитическую пропасть между сферой близких отношений и безличными отношениями, если признаем существование дифференцированных связей, пронизывающих определенные социальные среды. В любой среде, от той, где превалируют близкие отношения, до той, где царят безличные связи, люди четко разделяют различные виды межличностных отношений, давая им разные названия, связывая с ними разные символы, практики и средства обмена. Сами отношения также могут быть самыми разными — от близких до безличных, от длительных до мимолетных. Но почти во всех социальных средах одновременно существуют разные связи.

В книге «Социальное значение денег» эти идеи рассматриваются через анализ связей между социальными узлами, с одной стороны, и разнообразием денежных транзакций, с другой. В ней исследуется изменение американских денежных практик, связанных с препода-

нием подарков, социальным обеспечением и экономикой домашних хозяйств, начиная с конца XIX в. Опровергая распространенное ожидание, что монетаризация этих сфер приведет к ограничению и выхолащиванию участвующих в них социальных отношений, книга показывает, как с удивительным упорством и изобретательностью люди приспособливают денежные транзакции под свои меняющиеся социальные отношения.

Когда я писала эту книгу, были и другие авторы в области социальных наук, которые также занимались изучением социальных основ денежных транзакций¹. Антропологи поставили под сомнение идею о том, что современные деньги, это универсальное платежное средство, эволюционировали из примитивных денежных единиц, и показали, что современные деньги устойчиво демонстрируют множественность и культурные вариации. Психологи опровергли тезис о взаимозаменяемости и психологически нейтральном характере денег, показав, как индивиды разграничивают разные виды денег. Политологи и историки критически проанализировали предположение о том, что распространение денег происходит автоматически вместе с экспансией рынков, и показали, как различные денежные единицы возникают в результате экстенсивных процессов социальной реорганизации.

На более общем уровне задачей этого новаторского междисциплинарного исследования денег является не просто продемонстрировать, как некоторым сферам социальных отношений удастся избежать влияния экономической рационализации. Задача заключается отнюдь не только в том, чтобы привести отдельные примеры сопротивления господству рынка, а в том, чтобы показать, как люди привычно используют денежные транзакции (а также прочие средства культуры) для создания, определения, укрепления, репрезентации, проблематизации и коренного изменения своих социальных связей. Дело не в том, что современные исследователи денег рассматривали их как чистый товар. Мы отнюдь не станем отрицать, что при помощи денежных транзакций люди порою совершают зло. Мы хотим показать, что при помощи денег люди могут конструировать ограниченные, мимолетные, враждебные или порочные отношения — равно как и глубокие, продолжительные, нежные социальные узы, и делают это

¹ Более подробный обзор значимых публикаций см. в работах: Zelizer, Viviana A. 2001. «Sociology of Money.» In Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, editors, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* 15: 9991-4 (Amsterdam: Elsevier), Zelizer, Viviana A. 2004. «Circuits of Commerce.» In Jeffrey C. Alexander, Gary T. Marx, and Christine Williams, editors, *Self, Social Structure, and Beliefs: Essays in Honor of Neil Smelser*, Berkeley: University of California Press.

всеми возможными способами. Этот процесс приводит к обоим результатам, в равной мере задействуя социальные отношения, в основу которых положен определенный смысл: в первом случае конструируются ограниченные и мимолетные отношения, во втором — длительные и глубокие. Книга «Социальное значение денег» вводит в анализ этих процессов, в то, как они на самом деле работали в американских практиках конца XIX — начала XX вв.

Описанное изменение понимания денег является частью более общей переоценки экономических процессов. И опять-таки целый ряд исследователей — включая психологов, обществоведов, юристов и литературоведов — ныне начинают всерьез воспринимать взаимодействие между социальной средой и экономическими транзакциями. Переворачивая тенденцию, согласно которой экономический анализ все более активно вторгался в объяснение социальных явлений, это междисциплинарное исследование часто обращается к социологическим понятиям и инструментам для интерпретации самых разных экономических транзакций.

Несомненно, создание новых форм денег — например, международных платежных средств, электронных денег, микрокредитов и особых локальных денежных единиц — в XXI в. приведет к трансформации денежных практик во всем мире. Эти инновации являются важным вызовом для социологического анализа. И хотя лежащая перед вами книга описывает практики США, в целом ее выводы применимы и к России, и ко всему остальному миру.

Вивиана Зелизер

Выражение признательности

Попытка свести множество типов признательности к некоему разумному перечню вынуждает поместить в одну плоскость и перечислить через запятую все акты помощи, поддержки, совета. В таком перечне невозможно представить весь спектр оттенков моей благодарности к тем людям и организациям, которые своим сочувствием и пониманием, мудрым словом и словом одобрения поддерживали меня в продолжительном процессе написания книги. Тем не менее попробую это сделать.

На протяжении двух последних десятилетий, участвуя в этом проекте с самого его начала, Бернард Барбер [Bernard Barber] выслушивал мои идеи, читал все черновики и обсуждал их со мной. С бесконечным великодушием Чарльз Тилли [Charles Tilly] давал необходимые комментарии по важным вопросам. Работа Майкла Б. Каца [Michael B. Katz] по истории американского социального обеспечения, а также его содержательные комментарии, во многом помогли мне сориентироваться в изменениях в политике оказания помощи. Я благодарна остальным друзьям и коллегам, которые давали разнообразные и ценные советы: Джеффри К. Александеру [Jeffrey C. Alexander], Зигмунду Даймонду [Sigmund Diamond], Полу Димаджио [Paul DiMaggio], Сьюзен Гэл [Susan Gal], Альберту О. Хиршману [Albert O. Hirschman], Йенне Вейсман Йозелит [Jenna Weissman Joselit], Дэвиду Дж. Ротману [David J. Rothman], Еве Моравской [Ewa Morawska], Лоику Вакану [Loïc Wacquant] и Эвиатару Зерубавелу [Eviatar Zerubavel].

В последние несколько лет я обсуждала разделы данной книги на многих университетских семинарах и конференциях. За полезные комментарии я благодарна участникам семинара по экономической социологии, организованного Фондом имени Рассела Сейджа, рабочей группе по экономической социологии факультета социологии Принстонского университета, принстонскому обществу стипендиатов Фонда имени Вудро Вилсона, участникам семинара Пьера Бурдьё в Высшей школе социальных исследований и конференции о даре и его трансформациях, организованной Национальным центром гуманитарных наук, а также внимательным слушателям Чикагского и Колумбийского университетов, аспирантского центра Городского университета Нью-Йорка, Гарвардского университета, Новой школы социальных исследований, Нью-Йоркского, Пенсильванского, Йельского университетов и Максвелловской школы гражданства и общественных отношений в Сиракузском университете.

Начальные этапы моего исследования были поддержаны летним грантом Национального фонда гуманитарных наук. Стажировка в качестве приглашенного исследователя в Фонде имени Рассела Сейджа (1987—1988 гг.), обеспечила более чем щедрую финансовую поддержку и идеальные условия работы; там я нашла замечательных коллег и друзей, с которыми обсуждала свои «денежные» проблемы. В частности, Роберт К. Мертон [Robert K. Merton] и Эрик Уоннер [Eric Wanner] ставили глубокие и важные вопросы. Полин Ротштейн [Pauline Rothstein] и ее сотрудники оказали значительную и квалифицированную помощь в работе с библиотечными источниками.

Принстонский университет, мой академический приют с 1988 г., всеми силами содействовал завершению этого проекта и даже предоставил свободное время для работы над книгой. Я особенно благодарна Марвину Бресслеру [Marvin Bressler], возглавлявшему в ту пору кафедру социологии, за неисчислимую организационную и интеллектуальную помощь, оказанную в ходе моей работы. С умением и вниманием Синди Гибсон [Cindy Gibson], Бланш Андерсон [Blanche Anderson] и Донна Дефрансиско [Donna DeFrancisco] оказали неоценимую практическую поддержку.

В издательстве «Бейсик Букс» я признательна за сотрудничество Кермиту Хуммелю [Kermit Hummel] и Мартину Кесслеру [Martin Kessler], а также Шейле Фридлинг [Sheila Friedling] за ее редакторское мастерство.

Три незаурядных по своим способностям помощника работали со мной на различных этапах этого проекта: Розан Ровенто Бар [Rosann Rovento Bar] на начальных стадиях, Виктория Чапман [Victoria Chapman] (виртуоз в деле поиска справочной информации) в течение долгих лет основной работы и Трейси Скотт [Tracy Scott] при добавлении окончательных штрихов. Кей Сочи [Kei Sochi] и Кэти Пирс [Katie Pears] также помогли при работе с библиотеками.

Я также многим обязана своим близким: мои братья Эдгардо и Леандро Ротман предлагали интересные доводы и находили множество полезной справочной информации. С момента начала написания этой книги мой сын Джулиан помогал мне сначала, будучи подростком, — своими компьютерными умениями, а позднее, став аспирантом, — ценными критическими замечаниями и предложениями. Я благодарна Джерри Зеллеру за его огромную поддержку и терпение в хлопотливые годы, потраченные написание этой книги. Мои родители, Розита и Хулио Ротман, постоянно сопровождали меня в этом проекте. Эта книга не появилась бы без поддержки моей матери.

1. Маркировка денег

Деньги множатся. Несмотря на распространенное представление о том, что «доллар есть доллар, ни больше и ни меньше», всюду, куда ни глянь, люди постоянно создают различные виды денег. В этой книге рассматривается поразительное множество способов, при помощи которых люди, вступая в разнообразные социальные отношения, определяют, классифицируют, систематизируют, используют, разделяют, выпускают, изобретают, хранят и даже украшают деньги. Ныне господствует идеология, согласно которой деньги представляют собой единый взаимозаменяемый и совершенно безличный инструмент — саму сущность нашей рационалистической современной цивилизации. «Бесцветность» денег, замеченная Георгом Зиммелем в начале XX столетия, перекрасила современный мир в «ровные скучные серые тона». Все значимые нюансы оказались стерты новой количественной логикой, для которой важен лишь вопрос «сколько», а не «что именно и каким образом». Или, как более лаконично выразилась Гертруда Стайн несколько десятилетий спустя, «нравится вам это или нет, деньги — это деньги, и это все, что можно о них сказать».¹

Согласно этой концепции, деньги несут с собой разрушения, неизбежно заменяя личные связи калькулятивными инструментальными отношениями, пропитывая культурные смыслы материалистической заинтересованностью. Действительно, исследователи коммерциализации западных стран — от Карла Маркса до Юргена Хабермаса, от Георга Зиммеля до Роберта Белла — указывали на разрушительные

¹ Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, ed. Kurt H. Wolf (Glencoe, Ill.: Free Press, [1908] 1950), p. 414; Georg Simmel, *The Philosophy of Money*, trans. Tom Bottomore and David Frisby (London: Routledge & Kegan Paul, [1900] 1978), p. 259; Gertrude Stein, «Money», *Saturday Evening Post*, 208 (July 13, 1936): 88. Для сокращения количества сносок я старалась помещать ссылки на литературу в конце каждого абзаца в порядке их упоминания в тексте.

последствия неодолимого распространения денег: неумолимая гомогенизация и примитивизация социальных связей. Консерваторы сетуют на моральное разложение, которое принесло с собой экономическое процветание, а радикалы осуждают дегуманизацию капитализма, но и те и другие главным источником зла считают разрастание денежных отношений [cash nexus].

В данной книге рассматриваются произошедшие в США в 1870—1930 гг. изменения, связанные с публичным и частным использованием денег. С точки зрения расширения ассортимента товаров и услуг, которые можно купить за деньги, коммерциализация жизни американцев на протяжении XX столетия, несомненно, возматрала. Вопрос, однако, состоит в том, действительно ли экспансия денежного обмена действует так, как принято считать, действительно ли она приводит к тем последствиям, которые ей обычно приписывают. Число денежных операций растет — но вносят ли они в социальную жизнь холод, отчужденность и расчуждение? Обычный ответ — эмоциональное «О, да!». В нашей книге эти устоявшиеся суждения ставятся под сомнение. В ней показывается, как по мере распространения денег люди придавали новую форму коммерческим транзакциям, вводили новые различия, создавали собственные особые формы денежных единиц, распределяли деньги так, что ставили в тупик теоретиков рынка, встраивали их в персонализированные сети дружеских и семейных связей, отношения с начальством, торговые и деловые отношения.

Посмотрим, например, как мы отличаем выигрыш в лотерее от обычной зарплаты или получения наследства. Тысяча долларов, выигранная на фондовой бирже, — не то же самое, что тысяча долларов, украденная в банке, или тысяча долларов, взятая в займы у друга. Первая зарплата — не то же самое, что пятидесятая или даже вторая. Деньги, которые мы получаем в качестве компенсации за несчастный случай, существенно отличаются от гонораров, которые мы получаем за книги. А гонорар за мемуары убийцы попадает в особую нравственную категорию и отличается от гонорара за научный текст.

В отличие от «честного доллара», «грязные» деньги запятнаны своим сомнительным с этической точки зрения происхождением. Оттого и существует метафора: отмывать деньги [to launder money]. Прекрасным примером получения грязных денег служат практики проституток. Исследование рынка проституции в Осло в 1980-х гг. установило, что многие женщины ведут «раздельное хозяйство» [divided economy]: социальные пособия, пособия по болезни и другие виды законных доходов занимали в бюджете особое место и тратились на «честную» жизнь (плата по счетам и за жилье). Деньги же, полученные от занятия про-

ституцией, быстро уходили на наркотики, алкоголь и одежду. Парадоксально, но, как женщины ни «старались, высчитывая и распределяя деньги, полученные законным путем, они не могли свести концы с концами, тогда как в то же самое время тысячи крон легко «уходили на сторону». Грязные деньги будто «жгли карман, и их нужно было срочно потратить»².

Марти, молодой бандит из Филадельфии 1950-х гг., иначе объясняет моральное обозначение денег [moral earmarking]. Когда социальный работник, занимавшийся его семьей, спросил, почему он жертвовал церкви двадцать пять центов, которые давала ему мать, а не те деньги, которые он получал от грабежей, Марти прямо ответил: «Ну уж нет, это плохие деньги, нечестные деньги». Награбленные деньги были грязными, а деньги, которые его мать зарабатывала тяжелым трудом, — «честными», и «он мог пожертвовать их Богу»³. Однако возможно и моральное «отмывание» «грязных денег», когда их часть жертвуется на благое дело. Заметим, что такое жертвование отличается от подписных листов, церковных сборов, сборов в синагогах или пожертвований в пользу университетов. Есть также деньги, которые обращаются в виде подарков, — чеки на свадьбу племянника, премии работникам на Рождество, денежка ребенку, чаевые официанту. В наших домохозяйствах зачастую проводится различие между доходами жены и мужа, не говоря уже о доходах, связанных с ребенком. Выплаты, связанные с детьми, также обладают множеством значений: пособие на детей — совсем не то же самое, что деньги, заработанные присмотром за ребенком.

Вспомним, наконец, все разнообразие используемых нами денежных субститутов [invented monies]: талоны на питание для бедных, купоны в супермаркетах для постоянных покупателей, тюремные сертификаты для заключенных, терапевтические жетоны для душевнобольных, военные деньги для солдат, фишки для игроков, талоны на обед в учреждениях, подарочные сертификаты по случаю праздника. Как среди государственных денежных единиц, так и среди прочих форм денег, создаваемых для особых целей, наблюдается множество различий.

Как это ни удивительно, мы до сих пор ничтожно мало знаем о социальной жизни денег. Отношение представителей социальных наук к деньгам парадоксально: они считаются центральным элементом совре-

² Cecilie Hoigard and Liv Finstad, *Backstreets: Prostitution, Money and Love* (Cambridge: Polity Press, 1992), p. 49.

³ Carl Husemoller Nightingale, *On the Edge: A History of Poor Black Children and Their American Dreams* (New York: Basic Books, 1993), p. 36.

менного общества, однако по-прежнему остаются неисследованной социологической категорией. Как выразился Рэндалл Коллинз, деньгам не уделяется должного внимания, как если бы они были «недостаточно социологичны». «Международная энциклопедия социальных наук» отводит деньгам более тридцати страниц, но ни одна из них не посвящена социальным свойствам денег. Существуют работы об экономическом воздействии денег, о количественной теории, о скорости их обращения и о денежной реформе — и нет ничего о деньгах как о социальной реальности [réalité sociale], если использовать подходящее выражение Ф. Симиана. Странно, что социологи уже давно занимаются изучением социального времени и социального пространства и до сих пор обходят стороной социальные деньги. Например, в своей работе «Социокультурная причинность, пространство и время» П. Сорокин посвящает несколько глав рассмотрению качественной гетерогенности времени и пространства и всего лишь несколько общих высказываний — возможности многозначного понимания символизма денег.⁴

⁴ Randall Collins, review of *The Bankers* by Martin Mayer, *American Journal of Sociology* 85 (1979): 190; François Simiand, «La monnaie, réalité sociale», *Annales Sociologiques*, ser. D (1934): 1—86; Pitirim A. Sorokin, *Sociocultural Causality, Space, Time* (Durham, N.C.: Duke University Press, 1943). Попытки исследовать моральную экономику различий в других областях см. в работах: Pierre Bourdieu, *Distinction* (Cambridge: Harvard University Press, 1984); Eviatar Zerubavel, *Hidden Rhythms* (Berkeley: University of California Press, 1985) и *The Fine Line* (New York: Free Press, 1991); Michèle Lamont, *Money, Morals, and Manners* (Chicago: University of Chicago Press, 1992). Безусловно, социологи замечают символические и социальные значения денег в различных эмпирических обстоятельствах, но только постольку поскольку. Например, в своем классическом исследовании бостонского Уэст-Энда Уильям Ф. Уайт показывает, что главари банды неизменно тратят на рядовых участников банды больше, чем получают взамен. «Финансовые отношения необходимо объяснить с социологической точки зрения», — отмечает Уайт. *Street Corner Society* (Chicago: University of Chicago Press, [1943] 1907), p. 258. Но дальше дело не идет. Более общие трактовки денег см., напр.: Simon Smelt, «Money's Place in Society», *British Journal of Sociology* 31 (1980): 205—23; Bryan S. Turner, «Simmel, Rationalisation and the Sociology of Money», *The Sociological Review* 34 (1986): 93—114; Heiner Gansmann, «Money — A Symbolically Generalized Medium of Communication? On the Concept of Money in Recent Sociology», *Economy and Society* 17 (August 1988): 285—316; Wayne Baker, «What Is Money? A Social Structural Interpretation», in *Intercorporate Relations*, ed. Mark S. Mizruchi and Michael Schwartz (New York: Cambridge University Press, 1987), pp. 109—144; Wayne Baker and Jason B. Jimerson, «The Sociology of Money», *American Behavioral Scientist* 35 (July/August 1992): 678—93; Mark S. Mizruchi and Linda Brewster Stearns, «Money, Banking, and Financial Markets», *Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil Smelser and Richard Swedberg (Princeton, N.J.: Princeton University Press and New York: Russell Sage Foundation, forthcoming). О связях между религией и деньгами см.: Robert Wuthnow, «Pious Materialism: How Americans View Faith and Money», *The Christian Century*, March 3, 1993, 238—42; и *God and Mammon in America* (New York: Free Press, forthcoming). Заманчивую, исторически обоснованную

В результате деньги как интеллектуальный конструкт по-прежнему волнуют преимущественно экономистов, — т. е. остаются в мире, в котором независимые индивиды ведут себя как рациональные участники рыночных сделок, проводя различия только по цене и количеству, в бесстрастной сфере, в которой все деньги выглядят одинаково. Безусловно, Торстейн Веблен указал нам на социальное значение того, что покупается за деньги; а в последнее время новая литература о культуре потребления полностью переворачивает наши представления о современных товарах.⁵ Новый ревизионистский подход обнаруживает символические значения коммерческих товаров, но, как ни странно, оставляет без внимания культурную независимость и силу денег.

Забавно, но когда речь заходит о деньгах, «народная социология», похоже, оказывается мудрее академической. В своей повседневной жизни люди догадываются о том, что на самом деле деньги не являются чем-то абсолютно *равнозначным*: ведь несмотря на безличность долларовых банкнот, доллар доллару рознь. В обыденной жизни мы приписываем тому или иному виду денег особое значение и используем их определенным образом. Иногда подобное целевое предназначение денег [earmarking] проявляется весьма конкретно; например, в

альтернативу утилитарным концепциям денег см.: William Reddy, *Money and Liberty in Modern Europe* (New York: Cambridge University Press, 1987). Междисциплинарную дискуссию о значениях денег см.: «The Meanings of Money», ed. Kenneth O. Doyle, *American Behavioral Scientist* 35 (July/August 1992). Оригинальную интерпретацию трактовки денег в языке см.: Marc Shell, *Money, Language, and Thought* (Berkeley: University of California Press, 1982).

⁵ Веблен Т. *Теория праздного класса*. М., 1984. О культурных, социальных и исторических аспектах потребления см.: Talcott Parsons and Neil Smelser, *Economy and Society* (New York: Free Press, 1956); Bernard Barber, *Social Stratification* (New York: Harcourt, Brace & World, 1957), chap. 7; Lee Rainwater, *What Money Buys* (New York: Basic Books, 1975); Mary Douglas and Baron Isherwood, *The World of Goods* (New York: Norton, 1979); Richard W. Fox and T. J. Jackson Lears, eds., *The Culture of Consumption* (New York: Pantheon, 1983); Michael Schudson, *Advertising, The Uneasy Persuasion* (New York: Basic Books, 1984); Pierre Bourdieu, *Distinction* (Cambridge: Harvard University Press, 1984); Daniel Horowitz, *The Morality of Spending* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1985); Arjun Appadurai, ed., *The Social Life of Things* (New York: Cambridge University Press, 1986); Daniel Miller, *Material Culture and Mass Consumption* (Oxford: Blackwell, 1987); Simon Bronner, ed. *Consuming Visions* (New York: Norton, 1989); Susan Strasser, *Satisfaction Guaranteed: The Making of the American Mass Market* (New York: Pantheon, 1989); Martha L. Olney, *Buy Now, Pay Later* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1991); Thomas J. Schlereth, *Victorian America: Transformations in Everyday Life, 1876—1915*, chap. 4 (New York: HarperCollins, 1991); Vincent Vinikas, *Soft Soap, Hard Sell: American Hygiene in an Age of Advertisement* (Ames: Iowa State University Press, 1992); Stanley Lebergott, *Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1993).

исследовании Л. Рейнуотера, Р. Коулмена и Дж. Хандела, посвященном американским домохозяйкам — представительницам рабочего класса, описывается «бухгалтерия жестяных банок» [tin can accounting], принятая в этой среде. Деньги, предназначенные для разных нужд, хранились порознь в отдельных банках или надписанных конвертах: одни — на выплаты по закладной, другие — на оплату коммунальных услуг, развлечения и т.п. В своем известном исследовании У. Бакк описывает, как в 1930-е гг. жены безработных использовали керамическую посуду для того, чтобы разделить получаемые доходы в соответствии с их целевым назначением: например, выручка от сдачи внаем свободной комнаты могла идти на погашение закладной, а заработок ребенка — на покупку школьной формы. А Джин Лэйв рассказывает, что в округе Орандж штата Калифорния местные жители до сих пор разделяют деньги, предназначенные для конкретных целей, храня их в различных домашних «денежных хранилищах»: «деньги взрослых, как правило, — в личных бумажниках, деньги детей на карманные расходы — в свинках-копилках, “мелкую наличность” — в закрытой керамической посуде, “мелочь для счетчиков на парковке и в прачечной” — в блюдце; это могут быть и просто “заначки” [banked stashes], включая сбережения рождественских клубов и деньги, предназначенные на особые расходы, например, налоги на собственность или другие налоги, на отпуск или оплату страховки за дом или машину».⁶

Как показывают эти конкретные примеры, мы сталкиваемся с серьезной проблемой: как же на самом деле функционируют деньги? Каким образом при каких обстоятельствах и с какими целями люди проводят различия между деньгами? Но для начала: почему теоретики так упорно держатся за свои ошибочные представления о деньгах?

Рыночные деньги: утилитаристский подход

В течение нескольких последних столетий монетаризация — увеличение доли товаров и услуг, покупаемых и продаваемых за деньги, — серьезно ускорилась. Многие мыслители XVIII в. считали монетаризацию хозяйства не только совместимой с нравственно гармоничной со-

⁶ Lee Rainwater, Richard P. Coleman, and Gerald Handel, *Working-man's Wife* (New York: Oceana Publications, 1959), pp. 154—167; E. Wright Bakke, *The Unemployed Worker* (Hamden, Conn.: Archon Books, [1940] 1969), pp. 142—3; Jean Lave, *Cognition in Practice* (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1988), pp. 132—133.

циальной жизнью, но даже укрепляющей ее.⁷ Однако в XIX — начале XX вв. способность денег к преобразованию современного общества завладела умами социальных ученых. Всерьез обеспокоенные непрекращающейся экспансией рынка, безжалостно проникавшего во все социальные пространства и иссушавшего их, социальные теоретики-классики считали, что деньги, названные Максом Вебером «наиболее абстрактным и безличным элементом человеческой жизни», стояли у истоков процесса рационализации. Они стали перевернутой волшебной палочкой, расколдовавшей современную жизнь. По замечанию Зиммеля, деньги превратили весь мир в «арифметическую задачу».⁸ Исключительно по технологическим причинам денежное ведение хозяйства естественным образом привело к появлению безличных рациональных экономических рынков. Но традиционные социальные мыслители утверждали, что действие денег выходит за пределы рынка: гораздо важнее то, что деньги стали катализатором растущего инструментализма социальной жизни. В своем труде «Философия денег» Георг Зиммель подвел итог этим суждениям XIX века, заметив, что «законченное бессердечие денег отражено в нашей социальной культуре, которая сама определяется деньгами».⁹

Таким образом, задача социальной теории заключалась в том, чтобы объяснить эту неоспоримую революционную мощь денег, которая, предположительно, проистекает из их полного безразличия по отношению к ценностям. Деньги понимались как прообраз инструментального, калькулятивного подхода, по словам Зиммеля, это «чистейшее воплощение средств как таковых». Они также символизировали собой то, что Зиммель считал главной тенденцией современной жизни — сведение качества к количеству, «которое достигает своей наи-

⁷ См.: Albert O. Hirschman, *The Passions and the Interests* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977); Allan Silver, «Friendship in Commercial Society: Eighteenth-Century Social Theory and Modern Sociology», *American Journal of Sociology* 95 (May 1990): 1474—1504.

⁸ Вебер М. Теория ступеней и направлений религиозного неприятия мира // Вебер М. *Избранное. Образ общества*. М., 1994. С. 14.; Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, p. 412. О давней «навязчивой идее» социологов по поводу социальных последствий «денежных отношений» см.: Bruce Mazlish, *A New Science* (New York: Oxford University Press, 1989).

⁹ Simmel, *The Philosophy of Money*, p. 346. С тех пор, как в 1978 г. вышел первый перевод книги Зиммеля, внимание к ней неуклонно возрастает; см. предисловие Дэвида Фрисби ко второму изданию (New York: Routledge, 1990), pp. XV-XLI; David Frisby, *Simmel and Since: Essays on Georg Simmel's Social Theory* (New York: Routledge, 1992), chap. 5; Gianfranco Poggi, *Georg Simmel's Philosophy of Money* (Berkeley: University of California Press, 1993); *A propos de «Philosophie de l'Argent» de Georg Simmel*, ed. Jeans-Yves Grenier et al. (Paris: L'Harmattan, 1993).

высшей и абсолютно идеальной репрезентации в деньгах». Только деньги, утверждал Зиммель, «свободны от каких бы то ни было качеств и определяются исключительно количеством». Они позволяют все без исключения качественные различия между товарами конвертировать в арифметически просчитываемую «систему чисел»¹⁰.

Эта «бескомпромиссная объективность» позволила деньгам функционировать в качестве «технически совершенного» средства современного хозяйственного обмена. Свободные от субъективных ограничений, безразличные к «определенным интересам, причинам или отношениям», ликвидность и делимость денег бесконечны. Сама сущность денег, заявлял Зиммель, заключалась в их «безусловной равнозначности, внутренней однородности, которая позволяет обменивать одну единицу на другую». Деньги, таким образом, служили подходящим нейтральным посредником рационального безличного рынка, «выражающим хозяйственные отношения между объектами... в абстрактных количественных величинах, не вступая в сами эти отношения»¹¹. Зиммель недвусмысленно называет неэкономические ограничения при использовании денег атавизмами: «Сдерживающие представления о том, что определенная часть денег может быть “запятнана кровью” или быть проклятой, — сентиментальность, совершенно теряющая смысл по мере растущего безразличия денег». Как только деньги превратились в «просто деньги», их свобода стала абсолютно недостижимой, а употребление — неограниченным¹².

Подобная объективация современной жизни имела двоякий эффект. С одной стороны, Зиммель утверждал, что денежная экономика разрушила личную зависимость от традиционных соглашений, позволив любому индивиду свободно выбирать условия и партнеров для экономического обмена. Но алхимия денег, превращающая все в количество, имела еще более грозную химию. В одной из своих ранних работ Маркс предупреждал, что преобразующая сила денег разрушила действительность: «перетасовывая и подменяя все природные и человеческие качества, [деньги] обменивают любое свойство и любой предмет на любое другое свойство или предмет, хотя бы и противоречащие обмениваемому. Деньги осуществляют братание невозможностей — того, что противоречит друг другу». Как наивысший объективатор — «бог среди товаров» — деньги не только стирают всякие субъек-

¹⁰ Georg Simmel, *The Philosophy of Money*, pp. 211, 280, 279, 444.

¹¹ *Ibid.*, pp. 373, 128, 441, 427, 125.

¹² *Ibid.*, pp. 441, 444.

ективные связи между предметами и индивидами, но и сводят личные взаимоотношения к «денежным отношениям»¹³. Действительно, Маркс писал в «Экономических рукописях 1857—1859 годов» и в «Капитале», что денежный фетишизм был наиболее «бросающейся в глаза» формой товарного фетишизма, «превращенной» [*perverted*] формой, посредством которой социальные отношения между людьми преобразуются в материальные отношения между вещами. Этот фетишизм достигает своего наивысшего воплощения в деньгах. Другие товары могли бы сохранить свою более «естественную» или «потребительную стоимость», а значит и определенные отличительные качества. Но как чистая меновая стоимость деньги неизбежно принимали форму, лишенную всякого содержательного смысла [*unmeaning form*] которая в свою очередь нейтрализовала все возможные качественные различия между товарами. «В своей денежной форме, — отмечает Маркс, — один товар выглядит совершенно так же, как и всякий другой». И что еще более невероятно, деньги превратили даже неосознаваемые, лишенные полезности объекты — например, честь или совесть, — в обыкновенные товары. В результате то, что не имеет цены, поддается оценке. «Этой алхимии торгового оборота не избежали даже мощи святых»¹⁴.

Таким образом, для Маркса деньги были неодолимым и «радикальным уравнивателем», вторгающимся во все области социальной жизни. Сведя все качественные различия к абстрактному количеству, деньги позволили «уравнять несопоставимое». Полстолетия спустя Зиммель подтвердил диагноз Маркса, назвав деньги «ужасающим уравнивателем», который в корне исказил уникальность индивидуальных и социальных ценностей: «Своей бесцветностью и безразличием... [деньги] лишают сущность вещей... их особой ценности и их несравнимости». Так, изучая проституцию, Зиммель увидел «в природе денег нечто ей присущее». Из всех социальных отношений проституция — отмечал Зиммель — является «наиболее ярким примером сведения участников к простому средству». Тем самым, он связывал проституцию с денежной экономикой — «экономикой “средств” в строгом смысле этого слова». Макс Вебер также отмечал фундаментальный антагонизм между рациональной денежной экономикой и личными узами, считая, что «чем больше космос современного капиталистического хозяйства следовал своим имманентным законо-

¹³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. С. 142; Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. I. С. 166.

¹⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 20; Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 111, 142.

мерностям, тем невозможнее оказывалась какая бы то ни было мыслямая связь с этикой религиозного братства»¹⁵.

Экономист и социолог Чарльз Х. Кули в очерке, опубликованном в 1913 г., выступил в защиту доллара. Признавая развитие денежных отношений в современном обществе, Кули отказался признать в деньгах антагониста неденежных ценностей. В значительной степени в духе мыслителей XVIII в. — сторонников того, что Альберт О. Хиршман назвал тезисом о «духе торговли» [“*doux commerce*”], согласно которому рынок представляется как средство для исправления нравов, Кули утверждал, что «принцип, согласно которому все имеет свою цену, нужно скорее не ограничивать, а распространить еще шире... денежные стоимости — это части той же общей системы, что мораль и эстетические ценности, и их функция заключается как раз в том, чтобы вывести последние на рынок». Выбрав честь как пример «одной из тех ценностей, которые многие поместили бы вне денежной сферы», Кули отмечал, что она «может потребовать сберечь деньги, чтобы рассчитаться с долгом, тогда как потворствование чувствам заставило бы потратить эти деньги на роскошный обед». Следовательно, «мы покупаем нашу честь при помощи денег». Прогресс, делает вывод Кули, заключается не в отказе от денежной оценки, а в обеспечении морального регулирования денег: «доллар следует не столько сдерживать, сколько реформировать»¹⁶.

Критическая позиция Кули близка взглядам тех профессиональных экономистов, которые считали деньги основным рационализирующим — но не обязательно подрывающим — фактором современной экономики. Например, великий экономист Альфред Маршалл в 1885 г. заявлял, что «в мире, в котором мы живем, деньги как олицетворение общей покупательной способности настолько хорошо подходят для оценки мотивов, что никакой иной критерий не может сравниться с ними». В соответствии с прагматической этикой Маршалла, тот факт, что «когда мы хотим побудить человека сделать для нас что-либо, мы, как правило, предлагаем ему деньги», означает не то, что благородство

¹⁵ Маркс К., Энгельс Ф. *Соч.* Т. 23. С. 143; Маркс К., Энгельс Ф. *Соч.* Т. 46. Ч. I. С. 106; Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, p. 414; *The Philosophy of Money*, p. 377; Вебер М. *Теория ступеней и направлений религиозного неприятия мира.* С. 14.

¹⁶ Albert O. Hirschman, *Rival Views of Market Society* (New York: Viking, 1986); Charles H. Cooley, «The Sphere of Pecuniary Valuation», *American Journal of Sociology* 19 (September, 1913): 202, 191, 203. В другой статье (Charles H. Cooley, «The Institutional Character of Pecuniary Valuation», *American Journal of Sociology* 18 [January 1913]: 543—55) Чарльз Х. Кули подчеркивает институциональное регулирование оценки с точки зрения денег.

или чувство долга исчезли окончательно, а только лишь то, что деньги служат наиболее действенным мерилем «обычных мотивов, которыми руководствуются люди в своей повседневной жизни».¹⁷

Влиятельный американский экономист Уэсли К. Митчелл обращается к доводу Маршалла, подчеркивая, что использование денег в качестве одной из «величайших рационализирующих традиций общества» формирует не только объективное хозяйственное поведение людей, но и их «субъективную жизнь». Однако аргументация Митчелла оказалась неприменимой к анализу внутреннего мира домохозяйств. В бизнесе принимаются во внимание «только денежные стоимости вещей..., которые всегда могут быть взвешены, сравнены и выстроены в определенном и систематическом порядке». Бухгалтерия же домохозяйства — иная, более «отсталая»: здесь «доходы несводимы к деньгам, как в случае с прибылью делового предприятия». В самом деле, как домохозяйка может сопоставить свои «издержки и прибыли»? Семейные ценности неизбежно деформируют рациональность и эффективность рынка, вводя в анализ вопросы неподдающейся измерению субъективной ценности.¹⁸

Йозеф Шумпетер тоже отметил, что капитализм «раскрепощает» деньги, превращая их в «инструмент рациональной калькуляции прибыли и издержек», в средство расчета, применение которого вышло за рамки хозяйственной сферы: «эта логика, метод или установка начинает распространяться дальше, подчиняя себе, или рационализируя, орудия труда человека и его представления, приемы врачевания, картину мироздания, взгляды на жизнь — рационализируя все, включая его идеалы красоты, справедливости и духовные запросы». Хотя, с одной стороны, Шумпетер предполагает, что капиталистический процесс привел к «утилитаризму и массовому разрушению высоких смыслов», с другой стороны, в совсем недавно опубликованной дискуссии о деньгах он, как и Митчелл, признает существование сферы, отличной от рациональной сферы экономического поведения, где деньги в культурном плане вовсе не лишены содержания, — например, в случае их использования в роли значимого ритуального объекта. Однако эта «культурная значимость» денег важна только в исклю-

¹⁷ Alfred Marshall, «The Present Position of Economics (1885)», in *Memorials of Alfred Marshall*, ed. A. C. Pigou (London: Macmillan and Co., 1925), p. 158.

¹⁸ Wesley C. Mitchell, «The Role of Money in Economic Theory (1916)», *The Backward Art of Spending Money and Other Essays* (New York: Augustus M. Keeley, 1950), p. 170; Wesley C. Mitchell, «The Backward Art of Spending Money (1912)», in *The Backward Art of Spending Money* p. 13.

чительных случаях, «поскольку она влияет на действительное поведение людей в отношении денег»¹⁹.

Утилитаристская модель оказала значительное влияние на теоретические построения относительно денег. Современная социология до сих пор придерживается представления о деньгах как об абсолютно равнозначном, качественно нейтральном, бесконечно делимом и совершенно однородном средстве рыночного обмена. Например, Джеймс Коулман выстраивает чрезвычайно сложную теорию социального обмена и все же продолжает трактовать деньги как наиболее безличный общий знаменатель. Даже когда аналитики признают наличие символического измерения у современных денег, они все же воздерживаются от выхода за утилитаристские рамки. Толкотт Парсонс, например, открыто и весьма убедительно призвал к созданию «социологии денег», которая рассматривала бы деньги как один из обобщенных символических посредников [generalized symbolic media] социального взаимодействия, наряду с политической властью, влиянием и ценностными обязательствами. В отличие от марксова определения денег как «материального олицетворения богатства», в теории посредничества у Парсонса деньги выступают как символический язык — это не товар, а обозначающее, лишенное потребительной стоимости. И все же Парсонс ограничивает символизм денег экономической сферой. Деньги, утверждает Парсонс, — это «символическое „воплощение“ экономической ценности, того, что экономисты называют „полезностью“»²⁰. Следовательно, теория посредничества рассматривает символическое значение денег вне рынка, не выводя культурное и социальное значение денег за рамки полезности.

Энтони Гидденс сетует на то, что Парсонс ошибочно ставит знак равенства между властью, языком и деньгами, поскольку для Гидденса деньги имеют совсем иное отношение к социальной жизни. Он считает деньги «символическим знаком» [symbolic token], образцовым примером «разукореняющих [disembedding] механизмов, связанных с современностью», — отделения социальных отношений от конкретного времени и пространства. Юрген Хабермас идет еще дальше,

¹⁹ Шумпетер Й. А. *Капитализм, социализм и демократия*. М., 1995. С. 173—174, 182; «Money and Currency», *Social Research* (Fall 1991): 521—522.

²⁰ James Coleman, *Foundations of Social Theory* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990), pp. 119—31; Talcott Parsons, «Higher Education as a Theoretical Focus», in *Institutions and Social Exchange*, ed. Herman Turk and Richard L. Simpson (New York: Bobbs-Merrill, 1971), p. 241; «Levels of Organization and the Mediation of Social Interaction», in *ibid.*, pp. 26—27; «On the Concept of Influence», *Sociological Theory and Modern Society* (New York: Free Press, 1967), p. 358; Karl Marx, *Grundrisse*, p. 222.

доказывая, что деньги — это средство, при помощи которого экономическая система «колонирует» мир монотонной социальной жизни, систематически и необузданно подрывая «область действия, зависящую от социальной интеграции». Таким образом, социологи по-прежнему — с заметной нехваткой здорового скептицизма — соглашаются с представлением о том, что как только деньги вторгаются в сферу личностных отношений, они неизбежно склоняют эти отношения в сторону инструментальной рациональности²¹.

Итак, в течение века господствующая интерпретация денег оформилась в абсолютную модель рыночных денег, основанную на следующих пяти посылах:

1. Функции и свойства денег описываются исключительно в экономических понятиях. Как совершенно однородный, бесконечно делимый, ликвидный объект, лишенный всякого качества, деньги — это непревзойденный инструмент рыночного обмена. Даже когда признается символическое значение денег, оно либо ограничивается экономической сферой, либо считается чем-то второстепенным.
2. В современном обществе все деньги одинаковы. То, что Зиммель назвал «качественно коммунистическим характером»²² денег, отвергает любое различие между их типами. Возможны только количественные различия. Таким образом, на денежном рынке существуют деньги только одного вида.
3. Проводится четкое противопоставление денег и неденежных ценностей. Деньги в современном обществе, в отличие от неинструментальных ценностей, определяются как по сути своей мирские и утилитарные. Деньги качественно нейтральны; в то время как личностные, социальные и духовные ценности качественно различны, незаменимы и неделимы.

²¹ Anthony Giddens, *The Consequences of Modernity* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1990), pp. 22, 25, 21; Jürgen Habermas, *The Theory of Communicative Action*, vol. 2 (Boston: Beacon Press, 1989), p. 327. Другую трактовку теории Хабермаса, а также отношение Парсонса и Лумана к деньгам, в частности критику их невнимания к проблемам власти и неравенства, см.: Gansmann, «Money — A Symbolically Generalized Medium of Communication?» For other statements on the social dangers of unrestricted monetization, see Richard M. Titmuss, *The Gift Relationship* (New York: Vintage, 1971); Fred Hirsch, *Social Limits to Growth* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978); Michael Walzer, *Spheres of Justice* (New York: Basic Books, 1983); Eugene Rochberg-Halton, *Meaning and Modernity* (Chicago: University of Chicago Press, 1986), chap. 10.

4. Считается, что денежные отношения постоянно распространяются на все остальные сферы жизни, квантифицируют и зачастую разлагают их. Как абстрактное средство обмена, деньги обладают не только возможностью, но и реальной властью стягивать все больше товаров и услуг в рыночную сеть. Таким образом, деньги становятся средством неизбежного овеществления общества.
5. Проблема не в способности денег к преобразованию неденежных ценностей, а в том, что обратное преобразование денег ценностями или социальными отношениями редко концептуализируется, а иногда и отмечается вовсе.

Совсем не глупо считать, что с развитием денежных отношений в социальной жизни распространяются единообразие, точность и расчет. Как-никак денежная экономика существенно изменила характер социальной организации. Например, она увеличила число хозяйственных агентов и способствовала рациональному разделению труда между ними. В 1860—1930 гг. в США наблюдалось — среди других финансовых инноваций — возникновение почтовых денежных переводов (1864 г.), дорожных чеков (1891 г.), фиксированных цен (1860-е гг.) и магазинов, торгующих по фиксированным ценам (вроде пяти- или десятицентовых магазинов Вулворта) (1870 г.), каталогов фирм, занимающихся торговлей по почте (1870-е гг.), кредитных карточек (1918 г.), первой системы электронного перевода денег (1918 г.), а также распространение продаж с отсрочкой платежа и кредитной системы²³.

Создание рыночных денег

Начиная с XIX в., американское государство энергично работало над созданием «бесцветных» денег в духе Г. Зиммеля — стандартизованных национальных денежных единиц. Как шел этот процесс? Были изъяты из обращения тысячи выпущенных штатами ценных бумаг, запрещен частный выпуск денежных знаков, банкнот или монет магазинами, предприятиями, церквями и другими организациями, а персонализация денег индивидами была признана недействительной. Представьте, например, что на протяжении XIX в. в хозяйстве

²³ См.: James R. Beniger, *The Control Revolution* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986), pp. 329, 331; Thomas J. Schlereth, «Country Stores, County Fairs, and Mail-Order Catalogues», in *Consuming Visions*, ed. Simon J. Bronner (New York: Norton, 1989), p. 364; Lewis Mandell, *The Credit Card Industry* (Boston: Twayne Publishers, 1990).

циркулировало более пяти тысяч различных видов банкнот, выпущенных государством, не считая многих тысяч фальшивок. Торговцы и банкиры вынуждены были полагаться на инструкции по использованию этих банкнот, чтобы уследить за всем огромным многообразием денежных средств, поскольку стоимость банкнот (равно как их размер и оформление) варьировались от банка к банку и от штата к штату. Для клиентов банков было обычным делом уточнять, «в каких купюрах они хотят получить выплаты по своим денежным вкладам и какие векселя брать для оплаты»²⁴.

Правительство намеревалось стереть различия между денежными единицами. В 1863 г. Закон о национальных банках позволил прошедшим лицензирование банкам выпускать единую национальную валюту. Несколько лет спустя федеральное правительство отдало распоряжение изъять из обращения многочисленные банкноты, выпущенные штатами. Ранее, в 1862 г., вследствие финансового кризиса, вызванного Гражданской войной, Конгресс дал санкцию казначейству на выпуск миллионов «гринбеков», первых бумажных денег в стране, не обеспеченных золотом, которые циркулировали в качестве законного платежного средства²⁵. Но даже после вступления в силу Закона о национальных банках денежная масса в Америке все еще оставалась чрезвычайно разнородной. Новые национальные банкноты обращались наряду с другими деньгами, созданными во время Гражданской войны, — не только «гринбеками», но и процентными кредитными билетами, государственными простыми векселями, почтовыми и разменными деньгами, а также серебряными и золотыми сертификатами («йелобеками»), не говоря уже о более традиционных золотых моне-

²⁴ Bray Hammond, *Banks and Politics in America* (Princeton, N.J. Princeton University Press, [1957] 1967), pp. 702—703. Разнородность государственных денежных единиц касалась не только их экономической стоимости; банки зачастую выпускали векселя, на которых были изображены люди и сцены, понятные только в своей местности. Превосходную коллекцию иллюстраций на банкнотах см. в работе: *Important Early American Bank Notes, 1810—1874, from the Archives of the American Bank Note Company* (New York: Christie's, 1990). Неоднородность американских денег в XVIII столетии подтверждает и проведенный Элис Хансон Джонс всесторонний анализ завещаний в тринадцати американских колониях, составленных около 1774 г.: *Wealth of a Nation to Be* (New York: Columbia University Press, 1980), pp. 8, 132—133. Согласно Джонс, финансовые активы делились на ценные бумаги, векселя, золотые и серебряные монеты, местные банкноты, выпускаемые в пределах отдельной территории, английские фунты стерлингов, а также «ноганнысы», португальские золотые монеты, и «осьмушки», испанские доллары. В качестве местных денег люди зачастую использовали натуральные выплаты: в штатах Мэриленд и Вирджиния, например, налоги и задолженности измерялись в фунтах табака.

²⁵ Milton Friedman and Anna J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867—1960* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1971), pp. 15—25.

тах и разменных серебряных монетах. Все эти разнообразные официально признанные денежные средства во многих случаях предназначались для конкретных целей. Например, при помощи гринбеков можно было совершать большинство платежей, но их нельзя было использовать для выплаты таможенных пошлин на импортные товары или процентов по облигациям и векселям. В свою очередь, золото, хотя и предназначалось преимущественно для зарубежных сделок, в определенных странах использовалось и для внутренних платежей — например, таможенных сборов. Сохранялись и региональные различия: например, на Западном побережье по-прежнему более всего были распространены платежи золотом. И, тем не менее, в целом после Гражданской войны американское государство сделало важный шаг на пути к унификации законных платежных средств²⁶.

Однако процесс стандартизации денег не был столь гладким и согласованным. В действительности, американская денежная единица стала одним из наиболее взрывоопасных политических и социальных вопросов конца XIX в. Примечательно, что хотя после Гражданской войны люди все больше стали пользоваться депозитными вкладами, а не наличными деньгами, споры велись именно по поводу денежных единиц. Были ли гринбеки «настоящими» деньгами, или же таковыми могли служить только «твердые» металлические деньги? Должно ли золото, как утверждали сторонники монометаллизма, быть единственным «подлинным» стандартом? И могло ли серебро, как это заявляли поборники свободной чеканки серебра, точно так же выполнять роль денег? Были ли законными билеты, выпущенные национальными банками? Или же, как настаивали сторонники гринбеков, допустимы только деньги, выпущенные правительством?²⁷ Все это

²⁶ О различных видах денег, имевшихся в обращении, см.: *ibid.*, pp. 20—29. Примеры ограничений на обращение тех или иных видов денег см.: S. P. Breckinridge, *Legal Tender* (Chicago: University of Chicago Press, 1903), pp. 124—26; Arthur Kemp, *The Legal Qualities of Money* (New York: Pageant Press, 1956), pp. 59—93. Национализация денежных единиц в качестве еще одного свидетельства общей централизации государственной деятельности во время и после Гражданской войны рассматривается в работе: Richard F. Bensel, *Yankee Leviathan* (New York: Cambridge University Press, 1990). Среди денежных единиц Юга, однако, царил «невообразимый хаос», поскольку всевозможные бумажные деньги выпускались не только Конфедерацией, но и всеми входившими в нее штатами и муниципалитетами. Arthur Nussbaum, *A History of the Dollar* (New York: Columbia University Press, 1964), p. 123.

²⁷ John A. James, *Money and Capital Markets in Postbellum America* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1978), pp. 22—27; Walter T. K. Nugent, *Money and American Society, 1865—1880* (New York: Free Press, 1968). См. также: Bruce G. Carruthers and Sarah Babb, «The

было не просто игрой слов или сугубо техническими различиями; «денежный вопрос» перерос в жаркую общественную дискуссию, поделившую социальные группы на два лагеря и определившую ход политических процессов в американском обществе конца XIX в. Журнал «*Money*», учрежденный в 1897 г. «специально для того, чтобы способствовать разрешению острого денежного вопроса в Соединенных Штатах», отмечал, что избирателям «неожиданно потребовались обзоры аргументации и специальные статьи, которые озадачили бы лютого, кто не имеет специальных знаний». Действительно, как отмечено одним историком, только в США «дискуссия о форме и функции денег стала публичной».²⁸

Дебаты пошли на спад на рубеже столетий после того, как сторонники биметаллического стандарта проиграли на выборах 1896 г., а Закон о золотом стандарте 1900 г. установил обеспеченный золотом доллар в качестве национального денежного стандарта. Словом, за какие-то четыре десятилетия американское государство весьма преуспело в стандартизации денег, хотя лишь в 1933 г. Конгресс официально объявил все американские монеты и денежные единицы равноценными законными средствами платежа.²⁹

Однако изготовление денег не было исключительно государственным делом. Время от времени магазины, фирмы и другие организации, включая публичные дома, в частном порядке выпускали купоны, банкноты или монеты. В действительности американцы часто реагировали на периодический дефицит мелкой монеты весьма изобрета-

Color of Money and the Nature of Value: Greenbacks and Gold in Postbellum America», доклад, представленный на ежегодном заседании Американской социологической ассоциации (1993, Майами).

²⁸ «The Field for “Money”», *Money* 1 (May 1897): 9; Nugent, *Money and American Society*, p. 167.

²⁹ Nussbaum, *A History of the Dollar*, p. 181. Нуссбаум считает затихание споров об особых видах денег еще одним свидетельством увеличения степени единообразия денежной системы. См.: Arthur Nussbaum, *Money in the Law* (Chicago: Foundation Press, 1939), pp. 59—60. Действительно, Р. Бенсел показывает, что, «сделав гринбеки «законным средством платежа» по государственным и частным задолженностям, Союз на самом деле признал бумажные деньги обязательным средством платежа для всех контрактов и сделок, связанных с передачей денег от одного владельца другому, если участники сделки хотели сохранить за собой возможность обращаться в суд в случае несоблюдения партнером условий сделки: Richard F. Bensel, *Yankee Leviathan*, p. 162 n141. Но были и исключения. В конце 1864 г. в Калифорнии и Неваде все еще сохранялись «договоры с оплатой наличными», позволявшие в качестве платежного средства использовать какой-то определенный вид денег. См.: Breckinridge, *Legal Tender*, pp. 126, 158—160, и Wesley Clair Mitchell, *A History of the Greenbacks* (Chicago: University of Chicago Press, 1903), pp. 142—44.

тельным изготовлением денежных субститутов. Есть даже примеры «церковных денег»: вроде четырехпенсовых банкнот, выпущенных в 1792 г. церковью города Шенектади (штат Нью-Йорк), или денежных знаков, распространявшихся Первой пресвитерианской церковью города Олбани в этот же период.³⁰ Еще более интересный пример — медные центы, так называемые «монеты трудного времени» 1830-х гг., которые успешно использовались торговцами одновременно в целях коммерческой рекламы и в качестве мелких разменных монет. Бывало, монеты с патриотическими эмблемами или политическими лозунгами оживляли экономический обмен во время жарких споров, высмеивая политику президента Джексона. Опять-таки, во времена Гражданской войны, когда серебро получило большую ценность в качестве металла, нежели в качестве монет, выпускаемые частным образом «шинпластеры» — мелкие бумажные деньги — наряду с множеством других денежных знаков, выпускавшихся торговцами и политиками, заменяли деньги в повседневных сделках. Транспортные компании, гостиницы, салуны, рестораны и розничные магазины, которые, по описанию одного историка, «не могли более вести дела без изменений, приступили к выпуску собственных денежных знаков». Например, отель Янга в Бостоне пустил в обращение систему чеков на 15, 25 и 50 центов, подписанных владельцем. Частным образом выпускались и золотые монеты. В период с 1830 по 1860 г. тысячи монет были изготовлены частными лицами в Калифорнии, Джорджии и других штатах. В 1849—1855 гг. золотые монеты, выпущенные частным образом, были основной денежной единицей в Калифорнии³¹.

³⁰ О церковных деньгах см.: Nussbaum, *A History of the Dollar*, p. 42; *New York Times*, September 10, 1989. О чековой системе, использовавшейся в борделях см.: «Wage-Earning Pittsburgh», *The Pittsburgh Survey* (New York: Russell Sage Foundation, 1914), p. 360. Другие примеры выпускавшихся в XVIII в. в частном порядке монет и денежных знаков см.: Thomas Wilson, *The Power «To Coin» Money: The Exercise of Monetary Powers by the Congress* (New York: M. E. Sharpe, 1992), pp. 72—73; Sylvester S. Crosby, *The Early Coins of America* (Lawrence, Mass.: Quarterman Publications, Inc. [1873] 1974).

³¹ Neil Carothers, *Fractional Money* (New York: John Wiley & Sons, 1930); rept. Bower and Merena Galleries (Wolfeboro, New Hampshire, 1988), p. 166, and Mitchell, *History of the Greenbacks*, pp. 160—161. См. также: Lyman Haynes Low, *Hard Time Tokens* (San Jose, Calif.: Globe Printing Co., [1900] 1935); Roland P. Falkner, «The Private Issue of Token Coins», *Political Science Quarterly* 16 (June 1901): 303—327; B. W. Barnard, «The Use of Private Tokens for Money in the United States», *Quarterly Journal of Economics* 31 (1917): 600—634. О проблеме изготовления золотых монет частными лицами см.: Carothers, *Fractional Money*, p. 128; Wilson, *The Power «To Coin» Money*, p. 124.

В определенный момент правительство попыталось объявить подобное частное изготовление денег незаконным. Ведь вплоть до 1860-х гг. к частной чеканке монет относились терпимо или закрывали на нее глаза; в Конституции, к примеру, не содержалось соответствующего запрета, а законы о фальшивомонетничестве начала XIX в. касались только мошеннического копирования или подделки американских монет, но не их частного выпуска. Но в 1862 г. терпению государства пришел конец. Закон о почтовых деньгах, принятый в этом же году, объявил противозаконным изготовление «шинпластеров», провозгласив, что ни одна «частная корпорация, банковская ассоциация, фирма или лицо» не имеют права выпускать или вводить в обращение какие-либо «банкноты, чеки, меморандумы, купоны или другие ценные бумаги на сумму менее одного доллара с целью использования их в качестве денег». Чтобы решить проблему острого спроса на разменную монету, Конгресс объявил деньгами почтовые марки.³² Число законодательных ограничений на частный выпуск денег увеличилось к 1864 г. и достигло своего пика в 1909 г., когда был запрещен не только частный выпуск денег, «похожих на деньги Соединенных Штатов», но и вообще денег, имеющих «необычный вид». Нарушителям грозил штраф до трех тысяч долларов, тюремное заключение сроком до пяти лет, либо то и другое вместе.³³ Под удар также попали выпускавшиеся частным образом карточки на получение продуктов в счет зарплаты в заводских магазинах [scrip wages]. В конце XIX — начале XX вв. для защиты права рабочих получать зарплату «законными средствами платежа», а не купонами, талонами, жетонами или торговыми чеками, выпускавшимися «частными лицами, фирмами, корпорациями и компаниями» и принимавшимися зачастую только в лавке, принадлежавшей компании, был издан ряд законов и постановлений, ограничивавших выдачу заработной платы товарами.

Признание и укрепление позиций единой унифицированной национальной валюты было объявлено неотложной задачей; правительство, как утверждалось в одном судебном деле в штате Индиана, «должно жестко соблюдать право на защиту денег, являющихся стандартом стоимости по всей стране». Даже вновь прибывшим иммигрантам сразу же объясняли, что в Америке «право чеканки монеты принадлежит исклю-

³² Carothers, *Fractional Currency*, pp. 195, 171, 341. Mitchell, in *History of the Greenbacks*, p. 162; отметим, что закон о почтовых деньгах не остановил обращение банкнот, выпускавшихся городами.

³³ Carothers, *Fractional Money*, pp. 195, 343; *Statutes at Large*, vol. 35, pt. 1 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1909), sec. 167, p. 1120.

чительно Конгрессу». Лица, «изготавливающие металлические или бумажные деньги», как предостерегал Департамент труда Соединенных Штатов в «Федеральном руководстве по развитию гражданских ценностей», «должны будут заплатить большой штраф и провести много лет в тюрьме»³⁴. Государство выступило также против персонализации денег индивидами. Оно расширило содержание понятий подделки и повреждения монет, преследуя, например, популярные в конце XIX в. рисунки-обманки [trompe l'oeil] однодолларовых банкнот. Правительство запретило распространенную в XIX в. практику гравировки на монетах сентиментальных посланий, объявив ее «повреждением монет». После законодательного запрета в 1909 г. на повреждение монет популярные подарочные «знаки любви» превратились в незаконные денежные единицы. Как объявил Верховный суд штата Индиана в ноябре 1889 г., правительство «наделяется правом обеспечения денежными единицами всей нации и вытеснения всех остальных оборотных средств путем налогообложения или иными способами»³⁵.

³⁴ *Hancock et al. v. Yaden*, 366 Supreme Court of Indiana at 371 (1889); Lillian P. Clark, *Federal Textbook on Citizenship Training*, Pt. 3: «Our Nation» U.S. Department of Labor, Bureau of Naturalization (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1926), p. 64. О талонах на получение товаров в счет зарплаты см.: *Knoxville Iron Co. v. Harbison*, 183 U.S. 13 (1901). Учитывая, что суды не запрещали выпуск конкурирующих денежных единиц, закон требовал, чтобы зарплата выплачивалась деньгами, если работник выразит желание получить ее в таком виде. Имело место и противодействие; некоторые суды полагали, что законы, ограничивающие выплату зарплаты товарами, нарушают конституционную свободу работника, препятствуя осуществлению его свободы на заключение договора. См.: Ernst Freund, *The Police Power* (Chicago: Callaghan & Company, 1905), pp. 307—308.

³⁵ *Hancock et al. v. Yaden*, 366 Supreme Court of Indiana at 372. В 1865 г. была основана Секретная служба, занимавшаяся главным образом контролем за фальшивомонетничеством. Некоторые примеры фальшивомонетничества см. в работах: Laurence Dwight Smith, *Counterfeiting: Crime against the People* (New York: Norton, 1944); Murray Teigh Bloom, *Money of Their Own* (New York: Charles Scribner's Sons, 1957). Альфред Франкенштейн рассказывает о том, как некоему Уильяму Харнетту, рисовавшему банкноты Казначейства Соединенных Штатов, пришлось столкнуться с Секретной службой [*After the Hunt: William Harnett and Other American Still-Life Painters, 1870—1900* (Berkeley: University of California Press, 1969), pp. 82—83]. Об особых законодательных актах см.: «Offenses against the Currency, Coinage, etc.», *Statutes at Large*, vol. 35, pt. 1 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1909), chap. 7, pp. 1115—22. Секретная служба и сейчас интересуется художественным изображением денег. Наиболее громким стало дело Дж. С. Г. Боггса, который «потратил» более 250 тыс. долларов, нарисованных им же самим, убеждая торговцев принять его собственные деньги в обмен на их товары или услуги. См.: Lawrence Weschler, «Money Changes Everything», *The New Yorker*, January 16, 1993, pp. 38—41; *New York Times*, December 6, 1992, p. 42. О знаках любви и других ценных монетах см.: *New York Times*, January 10, 1910; «Modern Use of Old Coins», *American Journal of Numismatics* 16 (April 1882): 88—89; Louise M. Campbell, «Love Tokens», *Mana Journal* 16 (1972): 4—17; Dudley

Ни к чему, кроме поражения, все это привести не могло. Хотя американское государство добилось заметных успехов в стандартизации и монополизации материальной формы законных платежных средств, люди постоянно подрывали денежное единообразие, активно проводя самые разнообразные различия между деньгами. Даже Конгресс воспротивился, когда усилия правительства по гомогенизации денег зашли слишком далеко. Возьмем, например, жаркие дебаты, начавшиеся в 1908 г. в ответ на предложение восстановить на золотых монетах девиз «В Бога мы верим» [In God We Trust], который был удален с них указом президента. Хотя некоторые конгрессмены одобрили рациональное решение президента Рузвельта удалить девиз, утверждая, что «наша монета... является средством мирских, а не сакральных сделок», их более удачливые оппоненты красноречиво отстаивали ритуальную надпись, заявляя, что «хотя удаление [деви́за] и не уменьшило денежной стоимости [денег]... оно снизило их ценность с точки зрения наших чувств». Соединенные Штаты, как предостерегал представитель от Джорджии, не должны чеканить «безбожные [infidel] деньги»³⁶.

Таким образом, когда в 1900 г. была опубликована «Философия денег» Зиммеля, реальный мир денег в Соединенных Штатах не отвечал сформулированному в ней требованию однородности и качественной нейтральности. В действительности, по мере становления общества потребления появлялись новые формы целевого распределения денег для самых различных обстоятельств. Как мы покажем более подробно, деньги множились как в домохозяйствах, так и в общественной сфере. Даже

L. McClure, «Love Token Collecting Offers Romantic Glimpse of History», *Numismatic News Weekly* (February 14, 1976): 14, 20, 22; Lloyd L. Entenmann, *Love Tokens as Engraved Coins* (Audubon, N.J.: Lloyd L. Entenmann, 1991).

³⁶ *Congressional Record*, 60th Cong., 1st sess., 1908, 42, 4: 3387, 3389. Религиозная надпись появилась в 1864 г. Рузвельт утверждал, что подобный девиз здесь — «на грани кощунства» (*New York Times*, November 14, 1907, p. 1). Некоторые религиозные авторитеты соглашались с ним. См.: Edward Emerson, *Money and Mottoes* (1908), on file at the New York Public Library. Эмерсон, методистский священник, послал копию своего памфлета Рузвельту («бесстрашному президенту») и членам Конгресса, решительно поддержавшим решение удалить надпись с монет. Однако большинство религиозных организаций выступило с осуждением решения президента Рузвельта. См.: *New York Times*, November 14—16, 1907. Даже правительство по особым случаям выпускало необычные деньги: например, в 1892 г. для выставки в Чикаго, посвященной Колумбу, или «патриотические» деньги, вроде особенно успешного «займа свободы» во время Первой мировой войны. Выпуск в частном порядке облигаций в качестве субститута официальных денег был разрешен как крайнее средство во время Великой депрессии. В 1930-х годах облигаций было выпущено примерно на один миллион долларов. См.: Wilson, *The Power «To Coin»*, pp. 218—221.

в тюрьмах обсуждалось, какими должны быть деньги заключенных; а воспитатели в сиротских приютах и детских домах предлагали ввести особые деньги и для детей в этих заведениях. Законодатели дискутировали о том, являются ли чаевые допустимой разновидностью денег или же это наказуемое деяние, а фирмы отстаивали в суде законность талонов, купонов и премий, предназначенных для продвижения их продукции³⁷. В результате формы целевого распределения денег умножались по мере того, как официальные деньги становились все *более* единообразными и универсальными. По крайней мере, публичное обсуждение этих проблем в данный период стало гораздо более активным. В этом и заключается иронический момент: в то время как государство и закон стремились создать единую национальную валюту, люди неизменно нарушали денежное единство, активно выстраивая всевозможные разграничения в рамках общей денежной массы. Однако за пределами мира печатания и чеканки денег люди уже не столь энергично пытались приспособить различные предметы к использованию их в качестве денег, ограничиваясь созданием различий в способах использования и значениях уже существующих денег — т. е. их *специфическим обозначением*.

Очевидно, что в традиционном подходе к деньгам это звено отсутствует. Сосредоточившись на взаимозаменяемости и безличном характере денег, классические теоретики особое значение придавали их инструментальной рациональности и, по всей видимости, неограниченным способностям по превращению товаров, взаимоотношений, а иногда и эмоций в абстрактный и объективный числовой эквивалент. Но деньги никогда не были ни культурно нейтральны, ни социально анонимны. Они прекрасно умеют «подрывать» ценности и превращать социальные узы в числа. Однако ценности и социальные отношения оказывают на деньги обратное воздействие, наделяя их своим смыслом и укладывая их в рамки социальных схем [patterns].

³⁷ О тюрьмах см.: Samuel J. Barrows, «Prisoner's Earnings», *Charities* 13 (November 26, 1904): 186—87; Isabel C. Barrows, «When Wardens Differ Who Shall Decide?» *The Survey* 28 (July 20, 1912): 577; Shelby M. Harrison, «A Cash-Nexus for Crime», *The Survey* 27 (January 6, 1912): 1549—50; «Should Not Convict Labor Support the Convict's Innocent Dependents?» *Charities* 14 (September 9, 1905): 1089—90; Frank L. Randall, «Possible Development of Schemes for Payment of Prisoners on the Basis of the Services which They Render», *Proceedings of the Forty-Second Annual National Conference of Charities and Correction* (May 1915), pp. 392—96; on tips, see chap. 3. О политике приютов и детских домов см.: Franklin Thomas, «The Place of the Institution in a Child-Welfare Program», *Twenty-Seventh New York State Conference of Charities* (1926), p. 120; Viviana A. Zelizer, *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* (New York: Basic Books, 1985), pp. 182—84. О талонах, купонах и премиях см.: Strasser, *Satisfaction Guaranteed*.

Социальная дифференциация денег

Несмотря на принципиальную подвижность денег [transferability], люди всеми силами стараются встроить их в определенные время, место и социальные отношения. Я предлагаю альтернативную, дифференцированную модель денег, показывающую, как они постоянно формируются и переформируются посредством множества сетей социальных отношений и разнообразных смысловых систем.

1. Деньги являются главным рациональным инструментом современного экономического рынка, однако они существуют и вне рыночной сферы, причем испытывают существенное влияние культурных и социальных структур.
2. Нет никаких единых, универсальных, всеобщих денег — есть множественные деньги: люди производят разные денежные средства для многих, а, возможно, и для каждого типа социального взаимодействия — подобно тому, как они используют разные языки для различных социальных контекстов. На самом деле люди с раздражением, возмущением или смехом реагируют на «неправильное употребление» денег в неправильных обстоятельствах или социальных отношениях, например, когда чек на тысячу долларов предлагается за газету или дается на чай хозяину ресторана. Деньги, используемые для рациональных инструментальных актов обмена, не «свободны» от социальных ограничений. Это лишь особый тип социально формируемых денег, который подвергается воздействию сетей соответствующих социальных отношений, ценностей и норм.
3. Принятое в экономической теории классическое определение функций и свойств денег, основывающееся на послышке о существовании единого универсального типа денег, явно недостаточно. Фокусируя внимание на деньгах как на исключительно рыночном феномене, оно не в состоянии охватить огромное разнообразие особенностей денег как социального посредника [social medium]. Необходимо иное, более широкое определение, поскольку деньги могут быть неделимыми (или же, напротив, делимыми, но не в математическом смысле), невзаимозаменяемыми, не поддающимися переносу, в высшей степени субъективными, а потому — качественно неоднородными.
4. Принятое дихотомическое деление на утилитарные денежные и неденежные ценности является ложным, ибо в определенных обстоятельствах деньги могут быть такими же уникальными и неизменными, как самый личный или уникальный в своем роде предмет.

5. С учетом этих допущений предполагаемая свобода и неограниченная власть денег становятся невозможными. Культурные и социальные структуры неизбежно устанавливают пределы развития денежных отношений путем введения полного контроля над движением и ликвидностью денег.

Даже оценка количества денег требует учета социальных факторов, связанных не только с чисто рациональными рыночными вычислениями. Например, Зиммель утверждает, что в «необычайно больших количествах» деньги могут преодолеть свою «пустую количественную природу»: они «наполняются... фантастическими возможностями, превышающими определенность цифр». Очевидная объективность цифр, однако, исчезает не только в случае большого богатства. Обычные и даже незначительные суммы денег могут обладать сходными качествами. Например, в странах, где гражданское право допускает выплату денежной компенсации при потере ребенка в результате несчастного случая, юристы выступают в защиту так называемого «символического франка» [franc symbolique]: символическая сумма денег считается единственным достойным возмещением подобной исключительно эмоциональной потери. Или возьмем символический расчет стоимости определенных благотворительных даров. Например, жертвующие ежегодно через «*New York Times*» в Фонд нуждающихся зачастую определяют сумму своего подарка, руководствуясь собственной сентиментальной экономической теорией: одна супружеская пара брала число лет, прожитых вместе (пятьдесят один год) и умножала его на стоимость их свидетельства о браке (два доллара); другие родители пожертвовали сто тридцать четыре доллара — по одному доллару за каждый год из тридцати трех лет своей дочери, один доллар на удачу и сто долларов — чтобы не отставать от инфляции. В 1890-е гг. американцы сделали никель (пятицентовую монетку) особой в социальном отношении денежной единицей; как отметил один историк, она не только «покупала все и вся», но и оказала влияние на развитие языка («стоит никеля», «за никель удавит», «никеля ломаного не стоит», представление за никель)³⁸.

³⁸ Simmel, *The Philosophy of Money*, pp. 273, 406; Jonathan Rabinovitz «The Math of Giving: Some Use Formulas to Aid the Neediest», *New York Times*, February 5, 1991; Schlereth, *Victorian America*, pp. 79—85. О случаях компенсации в форме «символического франка» [franc symbolique] во Франции см.: Henri Mazaud, Léon Mazaud, and Amédée Tunc, *Traité théorique et pratique de la responsabilité civile délictuelle et contractuelle*, 5th ed. (Paris: Editions Montchrestien, 1957). Пример связи между количеством денег и их социальным и символическим смыслом см. в работе: Clifford Geertz, «Deep Play: Notes on the Balinese Cockfight», in *The Interpretation of Cultures*, ed. Clifford Geertz (New York: Basic Books, 1973), pp. 425—442.

Концепция множественных денег подводит нас к тонкой терминологической области. Некоторые аналитики предпочитают называть тот или иной объект деньгами только тогда, когда он выпускается правительством, которое и устанавливает его стоимость. Даже здесь мы вынуждены признать, что, как мы видели, в одних только в США правительства всех уровней выпускали самые разные банкноты, монеты и прочие платежные средства. То же относится к фирмам и другим видам частных и общественных организаций³⁹. Кроме того, за пределами сферы влияния правительств, организаций или бизнеса люди неизменно делают следующее: (1) превращают в денежные эквиваленты определенные предметы — например, сигареты, почтовые марки, жетоны для метро, фишки для игры в покер или бейсбольные карточки; (2) создают внешне отличающиеся от денег платежные средства — например, подарочные сертификаты или талоны на продукты; (3) столь энергично приспособливают выпускаемые правительством денежные единицы под свои нужды, что кажется обоснованным считать их различными деньгами⁴⁰. Именно в этом смысле я и буду употреблять термин множественности денег. У этих предметов нет никаких общих физических черт; они квалифицируются как особые деньги потому, что так их используют и такое значение им придают люди, из-за тех различий, которые они отражают в повседневной социальной жизни. Конечно же, социальные деньги включают официально выпущенные монеты и банк-

³⁹ Например, о введении терапевтических или влияющих на поведение символических денег — металлических или пластиковых монет, персонализированных банкнот — в психиатрических клиниках, школах и на промышленных предприятиях см.: Stephen E. G. Lea, Roger Tarpy, and Paul Webley, *The Individual in the Economy* (New York: Cambridge University Press, 1987), pp. 450—476. О тюремных деньгах см.: Jerry Zara and Bob Lemke, «The Media of Exchange of our "Penal Institutions"» *TAMS Journal* 21 (April 1981): 1—6; David B. Kalinich, *The Inmate Economy* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1980). В туристической системе «КлубМед», где все заранее оплачено или может быть оплачено в рассрочку, пластмассовые жетоны используются как валюта при покупке спиртных напитков в баре; см.: Nicole Woolsey Biggart, «Labor and Leisure», *Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil Smelser and Richard Swedberg. (Princeton, N.J.: Princeton University Press and New York: Russell Sage Foundation, 1994.).

⁴⁰ Об изобретении новых видов денежных единиц см. классический пример в статье Р. Рэдфорда о талонах на мясные консервы, сделавшихся деньгами в лагере для военнопленных: R. A. Radford «The Economic Organization of a P.O.W. Camp», *Economica*. New Series, vol. 12 (November 1945): 189—201. О сигаретах в качестве денежных единиц некоторых институтов см.: Radford, «The Economic Organization»; Erving Goffman, *Asylums* (Garden City, N.Y.: Anchor Books, 1961), pp. 270—273. Недавняя публикация в газете «*Baltimore Sun*» об обращении долларовых банкнот с надписями «деньги геев» или «деньги лесбиянок», несомненно, является попыткой продемонстрировать влияние геев на экономику: *The Baltimore Sun*, June 22, 1993.

ноты, но они охватывают также и все те предметы, которые имеют признаваемую и упорядоченную меновую стоимость в тех или иных социальных условиях. Я утверждаю, что целевое предназначение неформальных денег — явление столь же значительное, как и официальное создание платежных средств.

Целевое распределение денег

Как происходит процесс социального целевого распределения денег? В конце концов, физическая однородность современных денег не подлежит сомнению. Как же тогда люди проводят различия между деньгами, которые так легко воспринимаются как нечто единое? Несколько любопытных объяснений подобного разделения денег приводят антропологи, однако их описания касаются только примитивных денег. Например, этнографические исследования показывают, что в некоторых первобытных обществах деньги наделяются особыми качествами и особой ценностью, не зависящей от их количества. Важно не сколько денег, а *какие* это деньги. Множественные денежные единицы [multiple monies] или «целевые» деньги [special-purpose money], если воспользоваться термином Карла Поланьи, порою существовали одновременно в одном и том же поселении. При этом у каждого вида денег была своя ограниченная сфера использования (например, покупка каких-то определенных товаров или услуг), свои особые способы распределения и формы обмена, а в некоторых случаях — и определенная категория пользователей. Например, на острове Россел в юго-западной части Тихого океана, где проживает небольшая традиционная община, отдельные мелкие монеты предназначены только для женщин. На острове Яп, одном из Каролинских островов на западе Тихого океана, бусы из раковин служили женскими деньгами, в то время как мужчины оставили за собой право пользоваться более ценными крупными камнями. Иногда в качестве денег выступали живые люди; Орландо Паттерсон отмечает, что на протяжении почти всей истории древнего мира богатые люди могли осуществлять некоторые виды платежей — выкуп за невесту, покупку строений, штраф за какое-либо нарушение, возмещение нанесенного ущерба — рабами по фиксированным ценам⁴¹.

⁴¹ Karl Polanyi, «The Economy as an Instituted Process», in *Trade and Market in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson (Glencoe, Ill.: Free Press, 1957), pp. 264—266. См. также: Paul Bohannan, «The Impact of Money on an African Subsistence Economy», *Journal of Economic History* 19 (1959): 491—503; Lorraine Baric,

Как показывает пример с рабами, целевые деньги зачастую ранжировались в соответствии с моральными или ритуальными требованиями: деньги одного вида подходили для покупки еды, но на них нельзя было купить себе жену; другие можно было использовать только в качестве подарка на свадьбу, похороны или откупных за убийство; третьи могли пойти только на оплату ушерба, связанного с прелюбодеянием, оскорблением, на похороны или на магические обряды. В таком контексте деньги «неправильного» или низшего типа — даже если их много — оказываются бесполезными или используются по пониженной стоимости. На эту качественную классификацию денег также обратили внимание Томас и Знанецкий, анализируя традиционную культуру польских крестьян: «Сумма, полученная от продажи коровы, качественно отличается от суммы, полученной в виде приданного, при этом обе они отличаются от заработка». Различные деньги использовались по-разному и даже хранились порознь. Действительно, Томас и Знанецкий отмечали, что крестьянин, который уже отложил деньги для определенной цели, а затем почувствовал потребность в деньгах на другие расходы, предпочтет взять займы и «скорее затянет потуже пояс, чем прикоснется к этим деньгам»⁴². Эти целевые деньги, метко названные антропологом Мэри Дуглас разновидностью первобытной купонной системы, контролируют процесс обмена, упорядочивая и ограничивая использование и распределение денежных единиц. В ходе этого процесса деньги иногда выполняют экономические функции, выступая в роли посредника в обмене [medium of exchange]. И в то же самое время они действуют как социальный и сакральный «маркер», используемый для приобретения или упрочения статуса или при праздновании ритуальных событий. Дело в том, что примитивные деньги могли превращаться из «абсолютно заменяемых — в незаменимые, из обыденных — в сакральные»⁴³.

«Some Aspects of Credit, Saving and Investment in a Non-Monetary Economy (Rossel Island)», in *Capital, Saving, and Credit in Peasant Societies*, ed. Raymond Firth and B. S. Yamey (Chicago: Aldine, 1964), pp. 422—23; William Graham Sumner, *Folkways* (New York: Mentor [1906] 1940), p. 140; Orlando Patterson, *Slavery and Social Death* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982), pp. 167—71. Однако точное определение того, что составляет суть примитивных денег, было источником серьезных дискуссий в антропологии; см., напр.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность*. М., 1996. С. 118—119; Салинас М. *Экономика каменного века*. М., 1999. С. 207—210.

⁴² W. I. Thomas and Florian Znaniecki, *The Polish Peasant in Europe and America* (New York: Dover [1918—20] 1958), pp. 164—166.

⁴³ Mary Douglas, «Primitive Rationing», in *Themes in Economic Anthropology*, ed. Raymond Firth (London: Tavistock, 1967), pp. 119—147; Thomas Crump, *The Phenomenon of Money* (London: Routledge & Kegan Paul, 1981), p. 19.

А как обстоит дело с современными деньгами? Под влиянием экономических моделей большинство антропологов ввело жесткую дихотомию между примитивными целевыми деньгами с ограниченной сферой использования и современными «универсальными» деньгами, которые, будучи единой денежной единицей, не обременены функциями ритуального или социального контроля и могут эффективно выступать универсальным посредником в обмене. Забавно, что, когда речь заходит о современных деньгах, даже антропологи отказываются от своего проверенного аналитического инструментария. Например, более четверти века тому назад Мэри Дуглас в одном своем важном очерке заявила, что современные деньги не могут не иметь никаких ограничений и быть совершенно «свободными». Однако ее аргументация удивительно ограничена. Современные деньги, как утверждает Дуглас, регулируются и ограничиваются в двух случаях: в международном обмене и на сугубо индивидуальном личностном уровне, когда «многие из нас пытаются примитивизировать деньги... путем ограничения круга источников, целевого распределения денежных инструментов, предоставления ограниченной свободы распоряжения» деньгами себе или своим женам⁴⁴.

Слово «примитивизировать» дает понять, что эти практики считаются необычными и, может быть, даже воспринимаются как признак отсталости. Как предполагает Дуглас, подобные ограничения — это не просто «причуда» или «неуклюжая попытка контролировать слишком уж текучий характер денег». И все же Дуглас, сделавшая большой шаг вперед в развитии теории потребления с точки зрения культуры, не дает удовлетворительного объяснения денег. Аналогичным образом антрополог Томас Крамп рассуждает о существовании «ограниченных подсистем» современных обществ — отдельных сфер обращения особых денежных единиц. Но он фокусирует внимание главным образом на экономических различиях между разновидностями денег, наподобие одновременного и все же раздельного использования в стране национальной и иностранной валюты (как правило, доллара), избирательное использование наличных и безналичных денег для приобретения отдельных видов товаров и услуг, или особой сферы использования кредитных карточек вместо наличных⁴⁵.

⁴⁴ Douglas, «Primitive Rationing», p. 139.

⁴⁵ Ibid, pp. 138, 140. Crump, *The Phenomenon of Money*, pp. 125—30. См. также: Jacques Melitz, «The Polanyi School of Anthropology on Money: An Economist's View», *American Anthropologist* 72 (1970): 1020—1040. О другом течении в антропологических исследованиях, ориентирующемся на психологическую интерпретацию поведения, см.: Joachim Schacht, *Anthropologie culturelle de l'argent* (Paris: Payot, 1973).

Лишь совсем недавно антропологи стали отказываться от ошибочного представления о культурно нейтральных современных денежных единицах. В известном сборнике под редакцией антропологов Джонатана Пари и Мориса Блоха демонстрируется неоднородность денег и показывается, каким образом культурная матрица формирует множество символических значений современных денег. В исследовании Паркера Шиптона, посвященном «целевым» деньгам кенийской народности луо, приводится красочное описание того, как эта восточноафриканская сельскохозяйственная община называет определенные платежные средства — полученные неожиданно или от продажи определенных товаров (например, земли, золота, табака или курятника) — «горькими деньгами» [bitter money] и ограничивают их употребление. Например, луо верят, что если на деньги, полученные от продажи земли, купить домашний скот, эти животные умрут; или если деньги, вырученные от продажи табака, внести как выкуп за невесту, то невеста умрет в огне или задохнется от дыма⁴⁶. Но поскольку эти приведенные примеры ограничены обществами, находящимися вне капиталистических центров, они не могут опровергнуть сложившуюся точку зрения.

Анализ «когнитивного антрополога» Джин Лейв близок к логике данной книги. Она исследует повседневные арифметические практики, которым следовали тридцать пять мужчин и женщин, проживавших в округе Орандж (штат Калифорния), в различных ситуациях (например, при совершении покупок в бакалейной лавке) и практики распоряжения деньгами в домашнем хозяйстве. Ее работа подтвердила тщетность попыток провести четкую грань между примитивными целевыми деньгами и обобщенными платежными средствами. Респонденты Лейв не относились к семейному доходу как к «общему семейному котлу (как если бы все доходы просто математически суммировались), из которого можно черпать деньги на любые нужды». Вместо этого они делили деньги на всевозможные «зачетки», которые «отражали и укрепляли социальные отношения и виды деятельности, в рамках которых люди организовывали свою жизнь». Лейв делает вывод, что деньги «использовались таким образом, чтобы сохранить

⁴⁶ J. Parry and M. Bloch, *Money & the Morality of Exchange* (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1989); Parker Shipton, *Bitter Money* (Washington: American Anthropological Association, 1989). См. также: Michael Taussig, *The Devil and Commodity Fetishism in South America* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1980) и Rena Lederman, «Pearlshells in and as Mendi History», доклад, представленный на ежегодном заседании Американской ассоциации антропологов (ноябрь 1988 г., г. Финикс, штат Аризона).

моральные категории и семейные отношения, равно как и для того, чтобы выразить их»⁴⁷.

Очевидно, что следующим шагом должно быть установление связи между этими удивительными открытиями и сетью социальных отношений, в которые вовлечены люди. Подлинно социологическая модель денег должна показать, каким образом, насколько глубоко и с какой целью, даже в самом сердце капитализма разнообразные сети социальных отношений и смысловые системы маркируют современные деньги, привнося контроль, ограничения и различия, которые оказываются столь же действенными, что и в случае распределения примитивных денег. Множественные деньги в современном мире могут и не быть столь же легко узнаваемыми, как раковины, монеты, медные бляшки или камни у первобытных общин. Однако их невидимые границы ничуть не менее ощутимы. Иначе как бы мы, к примеру, отличали взятку от награды или подарка, зарплату — от гонорара, а пособие — от жалования? Как мы узнаем разницу между выкупом, бонусами, чаевыми, компенсацией за ущерб или премией? Действительно, между этими видами платежей есть количественные различия. Однако нет сомнений в том, что существование всех этих словесных обозначений обусловлено не только различиями в суммах. Мы просто не сможем постичь мир денег, если упустим из виду эти качественные различия.

Могут сказать, что целевое распределение денег — явление индивидуальное. Действительно, в новых психологических исследованиях опровергается представление о том, что в психологическом отношении деньги воспринимаются как нечто единое. Вместо этого утверждается, что деньги связаны с «множественными символизациями». В увлекательной литературе по «субъективному бухучету» [mental accounting] опровергаются предположения экономистов о взаимозаменяемости денег и демонстрируются способы, при помощи которых индивиды проводят различия между деньгами. Например, они по-разному обращаются с неожиданным доходом в виде премии или в виде наследства, даже если суммы совершенно идентичны. Политолог Роберт Э. Лэйн также приводит примеры огромного разнообразия того, как американцы воспринимают деньги, считая их изменчивым, многозначным сим-

⁴⁷ Lave, *Cognition in Practice*, pp. 133, 141. Еще один весьма убедительный очерк см.: Russell W. Belk and Melanie Wallendorf, «The Sacred Meanings of Money», *Journal of Economic Psychology* 11 (1990): 35—67. Данные о практиках целевого распределения средств в различных домашних хозяйствах Франции см.: Colette Pétonnet, *On est tous dans le brouillard* (Paris: Editions Galilée, 1983), è Jean-François Le and Numa Murard, *l'Argent des Pauvres* (Paris: Editions Du Seuil, 1985).

волом разного рода установок и чувств, например, собственной несостоятельности, утраты контроля, позорного провала, безопасности или потребности в общественном одобрении⁴⁸. Однако современные деньги несут на себе отпечаток отнюдь не только случайных индивидуальных предпочтений. Как отметил в 1914 г. Марсель Мосс, деньги «по своей сути являются социальным фактом»⁴⁹. Следовательно, целевое распределение денег — это социальный процесс: деньги привязаны не столько к индивидам, сколько к социальным отношениям.

Как и когда люди создают денежные единицы?

Как же создаются различия между деньгами? Хотя всякая ситуация или социальные отношения до некоторой степени оказывают влияние на деньги, когда люди прилагают особенно интенсивные, видимые и продолжительные усилия для контроля над деньгами? И как именно они проводят различия между ними? Как будет показано в этой книге, люди особенно тщательно разрабатывают механизмы контроля над деньгами и их целевого распределения тогда и в тех обстоятельствах, когда они касаются шекотливых или сложных форм социального взаимодействия. Приведем несколько наиболее ярких примеров:

<i>Форма социального взаимодействия</i>	<i>Целевые деньги</i>
Возникновение или распад социальных связей	Расходы на ухаживание, пособие на детей, алименты
Настойчивое стремление управлять другими	Взятки; денежные жетоны в тюрьмах или лечебницах для душевнобольных; ограничивающие условия в заведении

⁴⁸ См.: Lea, Tarpay, and Webley, *The Individual in the Economy*, Daniel Kahneman and Amos Tversky, «The Psychology of Preferences», *Scientific American* 246 (January 1982): 160—173; Richard Thaler, «Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts», *Journal of Economic Perspectives* 4 (1990): 193—205 и *Quasi Rational Economics* (New York: Russell Sage Foundation, 1991); Robert Lane, *The Market Experience* (New York: Cambridge University Press, 1991). Иной, более интерпретативный подход см. в работе: Martin Gorin, «Argents-comptes et comptes» (Ph.D. diss., École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1985). Психоналитическая критика рациональной модели денег дана в работе: Norman O. Brown, *Life against Death* (Middletown, Conn.: Wesleyan University Press, 1959).

⁴⁹ Marcel Mauss, «Les origines de la notion de monnaie», *Institut Français d'Anthropologie, Compte rendu des séances*, vol. 2 (1914): 14—19.

Форма социального взаимодействия

Установление или поддержание неравенства

Поддержание тонких статусных различий

Участие в делах, сопряженных с риском и неопределенностью

Поддержание близких отношений

Установление или поддержание индивидуальной или групповой идентичности

Сопровождение ритуальных обрядов

Отстаивание или сохранение чести

Урегулирование неразрешимого конфликта интересов

Поддержание нелегальных социальных отношений

Целевые деньги

Социальное обеспечение бедных, деньги для детей, женские «деньги на булавки»

Чаевые почтальонам или сиделкам

Пожертвование денег для получения благосклонности божественных или сверхъестественных сил

Одалживание или дарение денег друзьям или родственникам; плата половым партнерам; денежная компенсация за моральный или эмоциональный ущерб

Пожертвования на благотворительные мероприятия или организации, основывающимся на расовой, этнической или гендерной принадлежности; пожертвования в пользу религиозных организаций; завещание наследства в пользу учебных заведений

Плата, подношение, подарок на свадьбу, похороны, крещение, Бар-Мицва

Вира

Плата за вынашивание и рождение или воспитание ребенка — вознаграждение кормилицам, выплаты на «черном рынке», плата за усыновление, выплаты за приемным родителям за содержание ребенка, оплата внутренних органов или донорской крови

Шантаж, покупка наркотиков, вознаграждения осведомителям, плата любовнице

Во всех этих случаях люди создают различные виды денег. Возьмем, например, деньги жен на мелкие личные расходы («на булавки»). Как мы увидим при рассмотрении домашних денег, в традиционных домохозяйствах деньги домохозяек в значительной степени отличаются от денег на содержание ребенка или личных денег мужа. Они иначе используются, идут на иные нужды, и их количество рассчитывается в зависимости от гендерной и классовой принадлежности.

Приведенные здесь примеры дифференцированных социальных взаимодействий и целевого распределения денег находятся вне рыночной сферы, но каждое из них находит свой эквивалент среди традиционных рыночных сделок. Целевое распределение денег наиболее заметно проявляется в зарплатах. «Зарплата женщины», например, заметно отличается от «зарплаты мужчины». Как убедительно доказывает Элис Кесслер-Харрис, зарплата женщины в начале XX в. зависела не только от ее работоспособности или производительности труда, но и от обычаев или традиций, в особенности от представлений о том, какой доход нужен женщине. В частности, согласно распространенному представлению об идеальной «семейной зарплате», доход мужа должен быть достаточен для содержания жены и детей, а женская зарплата воспринималась как дополнительный доход или заработанная своим трудом разновидность домашних «денег на булавки». Женский заработок, по мнению Кесслер-Харрис, принципиально отличался от мужской зарплаты⁵⁰. Действительно, определение размера заработной платы женщин зачастую было связано с трудностями морального свойства; например, высокая зарплата могла привести к излишней независимости женщины от семьи, тогда как чересчур низкая зарплата могла подтолкнуть молодых женщин к занятию проституцией. Таким образом, зарплата или рыночные деньги в целом не свободны от процессов целевого распределения. Не существует никакой экономики «свободной» заработной платы, определяемой исключительно спросом и предложением. Напротив, имеет место в высшей степени дифференцированная система заработной платы или жалования, определяемая не только гендерными факторами, но также возрастом, расовой и этнической принадлежностью.

Даже когда речь идет о сопоставимых суммах, различные системы выплат ведут к тому, что формы дохода оказываются не равноценными: зарплата, например, отличается от комиссионных, а рождественская премия — от выплаты за заслуги или поощрительной прибавки к зар-

⁵⁰ Alice Kessler-Harris, *A Woman's Wage* (Lexington: The University Press of Kentucky, 1990), pp. 17, 19—20.

плате. Кроме того, формы и размеры выплат зачастую обладают значительной символической ценностью: например, для страхового агента, который получает заранее оговоренный процент с заключенных договоров, или же, наоборот, для сотрудника, который считает зловещим предзнаменованием, когда в конце года он не получает никакой премии вообще. Виды выплат также варьируются по степени контроля над действиями работника. Например, сдельная оплата оказывает большее ограничивающее воздействие, нежели повременная оплата. Важен и сам период, о котором идет речь: ежедневная или еженедельная выплата — отнюдь не то же самое, что выплата раз в месяц или раз в полгода⁵¹. Как и в случае нерыночных денежных единиц, все эти примеры показывают различные способы маркировки денег: например, выплаты определенного формата, ограничение использования платежей или определение размеров выплат для конкретных получателей⁵².

Процесс целевого распределения денег — как рыночных, так и нерыночных — не только сложен, но и зачастую вызывает серьезные споры — например, когда взаимодействующие стороны имеют различные представления о характере взаимоотношений, когда их ценности сталкиваются, когда они преследуют противоречащие друг другу интересы или же используют разные методы целевого распределения (особенно когда методы, избираемые одной из сторон, означают нечто иное и нежелательное для другой стороны)⁵³. Например, похоронные деньги — деньги, предназначенные для достойных похорон дорогого человека, — показывают, как возникают конфликты, когда деньги призваны разрешить сложные социальные ситуации (эти деньги рассматриваются бо-

⁵¹ О связи между формами оплаты и системами контроля над рабочими см.: Mark Granovetter and Charles Tilly, «Inequality and Labor Processes», in *Handbook of Sociology*, ed. Neil Smelser (Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1988), pp. 201—207. Законодательное определение времени выплаты заработной платы являлось предметом серьезных конституционных споров; см., напр.: Freund, *The Police Power*, pp. 304—308.

⁵² Прекрасное исследование некоторых социально-структурных условий возникновения различных рыночных денег см.: Wayne Baker, «What Is Money? A Social Structural Interpretation.» Макс Вебер разработал собственную типологию платежных средств, проведя различие между «свободными» или «рыночными» деньгами, «ограниченными» или «административными» деньгами и «регулируемыми» деньгами. См.: Max Weber, *Economy and Society*, ed. Guenther Roth and Claus Wittich (New York: Bedminster Press, 1968), vol. I, p. 77.

⁵³ Daniel T. Rodgers, *The Work Ethic in Industrial America, 1850—1920* (Chicago: University of Chicago Press, 1979), pp. 30—44. В данной работе показана неоднозначность понятия «зарплата» в XIX в. В обществе, где самостоятельная занятость была «моральной нормой», получение платы за наемный труд отождествлялось с деградацией.

лее подробно в шестой главе). Бедняки всегда считали их своего рода священным видом расходов и зачастую ставили их впереди прочих нужд. Деньги на случай смерти отличались и до сих пор четко отличаются от денег, расходуемых на аренду жилья, пищу или одежду. Для бедняков быть похороненным как нищий означает личностную и социальную деградацию. Этим объясняется то, почему с конца XIX в. страховым агентам в сфере промышленного страхования платили порою раньше, чем домовладельцам. Наблюдателям, принадлежавшим к среднему классу, деньги на похороны всегда представлялись иррациональной формой потребления. Но их попытки перенаправить центры или доллары, которые бедняки тратили на страхование, на «более рациональные» расходы или на счета в сберегательные банки, как известно, терпели полный провал.

Означает ли это, что состоятельные люди не откладывают деньги на случай смерти? Не опасаясь быть похороненными за счет округа, представители высших слоев общества и среднего класса могут и не откладывать деньги на похороны. Однако они все же отличают деньги на случай смерти от других доходов или обычных расходов. Несомненно, торговаться или сопоставлять цены услуг, предназначенных для того, чтобы проводить человека в последний путь, сколь бы разумным это ни было, считается кощунственным, и даже переговоры со священником об оплате церемонии обычно предполагают решение социальных вопросов деликатного свойства. Деньги на случай смерти зачастую идут на то, чтобы сохранить память о покойном путем пожертвований на благое дело. К деньгам, полученным в результате кончины близкого, также относятся по-разному. Например, получив по решению суда материальную компенсацию за смерть ребенка, наступившую в результате противоправных действий, истцы из среднего класса скорее всего поступят с полученной суммой ритуальным образом — пожертвуют на благотворительные цели, передадут организациям, занимающимся охраной порядка, или на обучение детей из бедных семей. Даже доходы от страхования жизни отделяются от других видов дохода — например, социального пособия. Социальное пособие вдовы скорее всего потратят на повседневные нужды, а деньги, полученные по страхованию жизни, пойдут не только на похороны, но и будут припасены на «черный день» или же потрачены на нерядовые нужды — ремонт дома или образование ребенка⁵⁴.

⁵⁴ О выплатах за смерть ребенка в результате противоправных действий см.: Zelizer, *Pricing the Priceless Child*, pp. 162—63; о деньгах вдов см.: Life Underwriter Training Council

Как проводятся различия между множественными деньгами? Как именно люди отделяют деньги на случай смерти от арендной платы, а денежные инвестиции — от денежного подарка? Как будет показано в этой книге, существует множество различных способов: например, ограничение использования денег, контроль за их распределением, изобретение ритуалов их вручения, изменение их внешнего облика, выделение конкретного места для хранения определенных денег, наделение конкретных сумм особым смыслом, указание, кто может использовать определенные деньги, целевое обозначение источников денег. Действительно, общепринятая практика составления бюджета служит примером целевого распределения денег: разделение средств между организациями, правительством, индивидами или домохозяйствами осуществляется по различным статьям, каждая из которых имеет свои правила расходования⁵⁵.

Феномен целевого распределения денег не ограничивается тем, как люди используют деньги, выпущенные государством. Он касается и других предметов — от талонов и векселей до предметов искусства, включая даже кулинарные рецепты и анекдоты — в сущности, все, что может стать предметом социального обмена. Однако сложность заключается в том, чтобы показать, что именно там, где интерпретаторы современности усматривают крайнюю форму деперсонализации жизни, то есть в сфере обращения государственных денежных знаков, люди всегда производят различия, сеют сомнения и составляют инструкции, сопротивляющиеся всякому инструментальному расчету.

Структура книги

Чтобы проверить все эти гипотезы, в книге рассматриваются фундаментальные изменения в целевом распределении денег, произошедшие в США в период с 1870-х по 1930-е гг. Основное внимание будет уделено созданию трех изменявшихся и вызывавших споры видов денег: домашних, подарочных и благотворительных. Как члены семьи определяли и использовали различные формы дохода своего домохозяйства? Что происходило, если деньги преподносились в качестве подарка? Что случилось, когда власти вмешивались в домохозяйст-

and Life Insurance Agency Management Association, *The Widows Study*, vol. 2, «Adjustment to Widowhood» (Hartford, Conn.: Life Insurance Agency Management Association, 1971).

⁵⁵ См.: John F. Padgett, «Hierarchy and Ecological Control in Federal Budgetary Decision Making», *American Journal of Sociology* 87 (July 1981): 75—129.

венный процесс целевого распределения денег? Период с 1870-х по 1930-е гг. — наша стратегическая хронологическая рамка. Целевое распределение денег — непрерывный процесс, который существовал до этого времени и сохранился в дальнейшем. Но детальное рассмотрение именно этой эпохи имеет исторический смысл. Подъем экономики после Гражданской войны и увеличение среднедушевого дохода в сочетании со все более ориентировавшимися на потребителя культурой и экономикой стали для американцев средством и стимулом в дифференциации денег. К примеру, если взять за основу доллар 1914 г., обычный наемный работник зарабатывал в 1870 г. 375 долларов, а в 1930 г. — 834 доллара, что означает более чем двукратный рост реальной заработной платы за шестьдесят лет⁵⁶.

Между тем, мир товаров и услуг, которые можно было приобрести, многократно увеличился. Множество полезных, эстетически ценных или развлекательных товаров преобразовали жизнь покупателей. Эти товары стремились покорить воображение и опустошить кошельки американцев — от автомобилей, мебели, электроприборов, радиоприемников и фортепьяно до готовой одежды, драгоценностей, чулок, сигарет, услуг салонов красоты, духов, косметики, жидкости для полоскания рта, а также летнего отдыха, кафе, аттракционов, водевилей, кино и спорта. Массовое производство и распространение сделали доступными для малообеспеченных покупателей по крайней мере некоторые из этих товаров. С 1900 по 1929 г. общие расходы на потребление выросли в пять раз, а по некоторым статьям — например, музыкальным инструментам и одежде — в десять-двенадцать раз⁵⁷.

Однако зарабатывать и трата большого количества денег не только потребовали искусного учета, но привели к появлению новых непростых, зачастую противоречивых вопросов неэкономического характера. Изначально специалисты в области потребления никак не могли выбрать между принципом свободы потребления и проблемой

⁵⁶ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), Pt. 1, pp. 104—65. Точнее, реальный годовой доход работников, занятых в *несельскохозяйственных отраслях*, вырос с 375 долларов (в долларах 1914 года) в 1870 г. до 573 долларов в 1900 г. (рост на 53%), тогда как реальный годовой доход *всех* работников вырос с 496 долларов в 1900 г. до 834 долларов в 1930 г. (т.е. — на 68%); поскольку сельскохозяйственные работники составляли примерно 18% рабочей силы в 1900 г. и 9% в 1930 г., приблизительная оценка роста в 122% с 1870 по 1930 гг. должна быть недалеко от истины. Интересное рассуждение и библиографию, посвященную возникновению современных моделей потребления, см. в работе: Horowitz, *The Morality of Spending*, pp. XXIV—VII, 187—201.

⁵⁷ Lebergott, *Pursuing Happiness*, p. 36.

некомпетентных потребителей. Что значит — с пользой потратить деньги? Кто такой — сведущий покупатель? Насколько «свободным» должен быть выбор потребителей? Проблема потребления, объявленная в 1923 г. Хейзел Кирк, известным экономистом в области потребления, была «по сути своей, проблемой выбора между ценностями». Тратить деньги — легко, как писал в своем эссе 1912 г. «Запоздалое искусство тратить деньги» экономист Уэсли К. Митчелл, а вот «тратить их с пользой — трудно». Как домохозяйке, ответственной за благосостояние своей семьи, объективно сравнить «различные выгоды, которые можно получить за десять долларов: отвести ребенка к стоматологу, купить подарок мужу на день рождения, отложить на два дня в санатории для себя»?⁵⁸ И все же выбор имел большое значение. Благосостояние семьи, утверждала Кирк, зависело — по крайней мере отчасти — от разумного распределения семейного дохода. Правильными расходами были дифференцированные расходы; эффективные расходы требовали целевого распределения.⁵⁹

Рост потребления привел даже к переопределению представлений об экономности. Бенджамин Р. Эндрюс, профессор экономики домашнего хозяйства в колледже Колумбийского университета и известный писатель, отмечал, что новое правило сбережений гласит: семьи должны «экономить для того, чтобы тратить», целенаправленно распределяя сбережения на конкретные достойные приобретения — например, на покупку дома, образование ребенка, приобретение фортепьяно, автомобиля, на подарки и отпуск или даже на то, чтобы «перевезти родню из Европы в Америку».⁶⁰ Совершение «разумного» выбора, таким образом, было сутью нового американского общества потребления.

Изо всех сил стремясь найти правильные ответы, американцы беспримерно много писали о вопросах, связанных с деньгами, всячески изучали их. Начиная с 1870-х гг., например, в исследованиях бюджетов домашних хозяйств было задокументировано, как тратили деньги рабочий класс, низший средний класс и иммигранты. А в анонимных «исповедальных» статьях («Как мы живем на менее чем тысячу долларов в год»), публиковавшихся в популярных журналах, американцы,

⁵⁸ Hazel Kyrk, *A Theory of Consumption* (Boston: Houghton Mifflin, 1923), p. 9; Mitchell, «The Backward Art of Spending Money», pp. 4, 13. Первые заявления об ограниченной самостоятельности потребителей см.: W. H. Hutt, *Economists and the Public* (London: Jonathan Cape, 1936), pp. 273—281.

⁵⁹ Kyrk, *A Theory of Consumption*, p. 86.

⁶⁰ Benjamin R. Andrews, *Economics of the Household* (New York: Macmillan Co., 1924), p. 129; Kyrk, *A Theory of Consumption*, p. 271.

принадлежавшие к среднему классу, рассказывали о премудростях своего домашнего бюджета, превращая расходование денег в общественную проблему. Специалисты в области потребления пытались управлять распространенными методами целевого распределения денег, а рекламодатели заявляли свои права на деньги людей. К 1920-м гг. наступил расцвет движения по ведению домашнего хозяйства; соответствующие руководства, трактаты о семейной экономике и даже колонки с советами в женских журналах специализировались на обучении грамотному потреблению, поиске рациональной системы целевого распределения денег.

Современное распоряжение деньгами способствовало также и правильной интеграции иммигрантов в американское общество. Руководства по обучению новых граждан в изобилии содержали уроки по таким темам, как посещение магазина или банка, пересылка денег, умелое составление бюджета. Типичные языковые упражнения развивали у вновь прибывших навыки ведения бухгалтерии — на занятиях по изучению языка их просили использовать, например, такие фразы: «на следующей неделе я должен внести арендную плату. Я куплю две тонны угля. Сколько останется на молоко?», или составлять предложения с использованием следующих ключевых слов: «будет стоить», «заплатил», «дорого» или «выписать счет». Иммигрантов также обучали основам целевого распределения денег. «Знаете ли вы точно, — задавался вопрос в одном из текстов, — какая часть вашего дохода идет на одежду, развлечения и еду, или же можете только гадать? Уверены ли вы в том, что не тратите чересчур много на что-то одно за счет чего-то другого?»⁶¹ Вот так, парадоксальным образом то же правительство, столь ревностно заботившееся о стандартизации и унификации национальной валюты, давало своим новым гражданам инструкции о настоятельной необходимости дифференциации денег.

Сами бюджетные обследования были не простым экономическим описанием, а, как выразился историк Дэниел Хоровиц, «пьесами на тему морали», инсценировавшими моральное значение выбора, делавшегося в процессе потребления, проводящими границы между оправданными и неоправданными тратами. Усложнение целевого распределения денег отразилось в бурном росте числа категорий и статей бюджета

⁶¹ U.S. Department of Labor, Bureau of Naturalization, *Federal Textbook on Citizenship Training* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1924), pt. 1 «Our Language» (Conversational And Language Lessons For Use In The Public Schools By The Candidate For Citizenship Learning To Speak English), pp. 113—114; Henry H. Goldberger, *America for Coming Citizens* (New York: Charles Scribner's Sons, 1922), p. 187.

в первые десятилетия XX в. Наряду с привычными статьями бюджета теперь появились новые рубрики, например, «карманные деньги ребенка, цветы, посылки, питание вне дома, почтовые расходы, проценты по задолженности, канцелярские принадлежности, налоги, телеграммы и уход за лужайкой». Это было связано не просто с повышением уровня достатка. Хоровиц показывает, как бюджетные обследования домохозяйств рабочих, проведенные в 1918—1919 гг., выявили заметные различия в расходах, относимых к статье «разное». Если, согласно отчету 1875 г., эти средства тратились главным образом на газеты и повседневные расходы, то в 1918 г. эти деньги распределялись между расходами на «страхование жизни, церковь», «патриотические» подарки, плату за проезд в трамвае, кино, газеты, почтовые услуги, медицинские услуги, лекарства, табак, «доставку в прачечную», уборку, «одежду и сопутствующие расходы», парикмахера»⁶².

Таким образом, социальная дифференциация денег стала для американцев важнейшим вопросом. Более интенсивное использование денег домохозяйствами, обмен подарками и благотворительная деятельность поднимали чрезвычайно деликатные и неоднозначные проблемы. Какого рода деньги должны расходоваться домохозяйством, идти на подарки близким и на пожертвования нуждающимся с улицы? Все более активное дифференцирование расходов домохозяйства пошатнуло традиционные представления о близких отношениях, домашней жизни и социальном контроле. Результатом были не только неуверенность, разногласия и эксперименты в самих домохозяйствах, но и долговременные публичные дебаты и обсуждение правильных форм целевого распределения денег. Все более определяя собственную идентичность и личную состоятельность посредством расходов, американцы втягивались в новые сложные формы социальных расходов, поскольку домохозяйство стало основной единицей деятельности. Поскольку домохозяйство стало основной единицей расходов и демонстрации благополучия, правильное целевое распределение денег стало признаком социальной компетентности.

Во второй главе исследуется противоречивая природа домашних денежных единиц. Как люди приспособливают деньги к близким родственным отношениям? Как следует распределять деньги в семье? Каким образом, например, семьи определяли, как им использовать свой постоянный доход или дополнительный заработок — сколько отвести

⁶² Horowitz, *The Morality of Spending*, pp. 61, 118, 121—122. Конечно, средства, которые бедняки могли потратить по собственному усмотрению, оставались ограниченными. О различиях в доходах и потреблении среди рабочих см.: Mark J. Stern, *Society and Family Strategy* (Albany: State University of New York Press, 1987), pp. 403.

на сбережения, сколько — на благотворительность, сколько — на досуг? И, что еще более важно, кто в семье имеет право или способен распоряжаться деньгами, экономно расходовать и тратить ее средства? В какой степени зарплата мужа, жены или заработок детей являются общей собственностью? Сколько они могут оставить себе? Определение, распределение и использование домашних денег не всегда протекало гладко: мужья, жены и дети отстаивали свои, зачастую противоречившие друг другу способы распределения семейных средств. Основное внимание уделяется наиболее неоднозначной, непростой и вызывавшей больше всего споров домашней денежной единице — доходу домохозяйки: анализируется ее трансформация по мере превращения женщины в домашнего эксперта в области потребления.

Третья глава обращается к денежным подаркам. Социальные отношения родства и дружбы превратили деньги в сентиментальный подарок. Что отличало подарок от обычного вознаграждения за оказанные услуги? И как люди проводили различия между денежными подарками: ритуальными знаками внимания, романтическими подарками, денежными переводами? Подарком или вознаграждением были чаевые? А как насчет рождественских премий? Как мужчины или женщины отличали подарки, полученные в процессе ухаживания; что отличало ухаживание от брака или проституции?

В четвертой, пятой и шестой главах исследуется процесс официального оформления денег на благотворительные нужды. В них продолжается анализ, начатый в первых трех главах, показывается взаимодействие государственных властей и домохозяйств в сфере денежной помощи. Поднимается общий вопрос о том, что происходит, когда государство осознанно нарушает однородность денег, проводя между ними явные различия, как это бывает при введении талонов на питание или сберегательных облигаций. Я фокусирую внимание на непрекращающемся конфликте между денежной и натуральной помощью в американской социальной политике. Почему государственные агентства и частные благотворительные организации сопротивляются предоставлению денежной помощи бедным домохозяйствам и индивидам без каких-либо ограничений на ее использование? Что это были за деньги? Как их определяли получатели помощи? Что вызывало наибольшие разногласия в вопросах оказания помощи у благотворительных организаций и их подопечных?

Несомненно, социальный мир денег выходит за рамки домохозяйств или благотворительной деятельности. Почему же выбраны именно эти области? Почему бы не взяться, например, за исследование социально-го конструирования рыночных денег, не сразиться с экономистами на

их же собственном поле? Без сомнения, это значимая задача. Однако я выбрала наиболее важные области, в которые, согласно традиционному дихотомическому делению на рыночные и личные отношения, деньги либо не должны проникать вовсе, либо обязательно должны приводить к рационализации, выхолащиванию личных и социальных отношений и овеществлять отношения к семье, дружбе, бескорыстной помощи, смерти. Эта книга является попыткой показать, что подавить активную, созидательную мощь, казалось бы, хрупких социальных отношений чрезвычайно трудно.

Чтобы упорядочить различные виды использования денег и их значения, книга опирается на весьма разнообразные источники: судебные дела, книги по этикету, инструкции для сотрудников благотворительных организаций, руководства для иммигрантов и их воспоминания, бюджетные обследования, современные романы, пьесы, водевили, обычную периодику, газеты и женские журналы (в том числе тематические статьи, беллетристику, письма в редакцию и колонки с советами), учебники по экономике потребления и ведению домашнего хозяйства, рекламные объявления. То, как у людей меняются представления о практике использования денег, и сама эта практика в процессе регулирования многообразных, изменчивых и противоречивых социальных отношений, заставляют нас прислушиваться к заявлениям таких социальных арбитров, как авторы книг по этикету и журнальных статей, социальных работников и представителей права. Также, насколько это позволяют имеющиеся данные, нам нужно принять в расчет повседневные практики людей. Задача заключается в том, чтобы интегрировать изменчивый символизм денег с теми разнообразными, сложными и зачастую неожиданными способами, какими люди используют свои деньги.

2. Домашнее производство денег

Нел: Ты никогда не был справедлив к матери в денежных вопросах. У тебя было все — твой покер, твои сигары, твоя рыбалка на выходные!.. И именно поэтому я прошу, чтобы ты платил ей определенное жалованье, чтобы она не ходила к тебе как попрошайка за каждым пенни.

Хьюги: Многие жены вынуждены просить деньги у своих мужей, и я не заметил, чтобы их это особенно смущало.

Нел: Нет такой жены в мире, которая не согласилась бы с готовностью и на меньшие деньги, будь она уверена, что сможет потратить их на то, что ей хочется, и не отвечать на эти занудные вопросы: «Зачем они тебе?» и «Что ты сделала с теми, что я дал тебе в прошлый раз?»

В пьесе «Мелочевка» («Зарплата для жен»), премьера которой состоялась в 1923 г. в Чикаго, двадцатидвухлетняя Нел Бейли утром перед своей свадьбой узнает, что ее отец тайно вложил свои деньги за страховку в сомнительные облигации трамвайной компании и при этом гневно обвиняет мать Нел в том, что та потратила часть премии на свадьбу дочери. Нел настаивает на том, что она не выйдет замуж до тех пор, пока отец не согласится отдавать матери половину своего заработка в качестве справедливой платы за ее труды, объясняя своему обеспокоенному жениху: «Дэнни, как бы тебе понравилось, если бы босс вызвал тебя и сказал: "Послушай, Дэнни, я не стану платить тебе регулярное жалованье. Я буду лишь делать тебе подарки, когда мне того захочется. Так я буду сознавать, какой же я внимательный и щедрый, и мне будет приятно, что ты благодаришь меня за это. А если тебе что-то понадобится, просто скажи мне, а я уж подумаю, нужно ли тебе это". Какой мужчина стерпел бы такое?» Ког-

да отец начинает артачиться, Нел откладывает свою свадьбу и организует забастовку (вместе с матерью и замужней подружкой) с требованием гарантировать женам право на получение справедливой доли в доходах семьи. У пьесы счастливый конец: пары воссоединяются, а смирившийся отец Нел обещает своей жене: «Ты получишь свою долю — сохрани эти деньги или пусти их по ветру, поступай как знаешь»¹.

Борьба за кошелек была не просто театральной забавой. Начиная с конца XIX в. она разыгрывалась за закрытыми ставнями американских домов, страсти накалялись, упорство не ослабевало, озабоченность росла. Разногласия постепенно выходили на публику. Домашняя «финансовая проблема» стала одной из главных тем журналов и газет, колких писем в редакцию и колонок с советами, предметом собраний в женских клубах и даже проповедей. По наблюдению одного автора, в 1928 г. «большая часть ссор между мужьями и женами начиналась с упоминания о деньгах, а не из-за певичек, белокурых официанток, напомаженных танцоров [или] попутчиков»². Борьба за домашние финансы зачастую оканчивалась судом! В период с 1880 по 1920 г. ссоры из-за денег все чаще становились основанием для развода как у богатых, так и у бедных пар³. Домашние деньги вызвали юридические споры, даже когда брак был прочным. Обладает ли жена правом на содержание? Если она сэкономила деньги на ведении хозяйства, то становились ли эти деньги ее собственными? Считать ли жену вором, если она «стащила» деньги у мужа из брюк? Могла ли жена открывать кредит в магазине на имя своего мужа? Существовала также проблема женских заработков. В каком случае с юридической точки зрения доллар, заработанный женщиной, считался ее собственным? Медленно, но верно, судебные решения переворачивали максимум обычного права, согласно которой заработок жены принадлежал ее мужу.

Почему домашние деньги вызвали столь серьезные дискуссии именно на рубеже столетий? Разумеется, конфликты из-за денег между членами семьи случались и раньше. Например, в своем исследова-

¹ Guy Bolton, «Chicken Feed» («Wages for Wives»), in *The Best Plays of 1923—24*, ed. Burns Mantle (Boston: Small, Maynard and Company, 1924), pp. 240—241, 243, 260.

² Clarence Budington Kelland, «Wives are Either Tightwads or Spendthrifts», *American Magazine* 106 (1928): 12.

³ См.: Elaine Tyler May, *Great Expectations* (Chicago: University of Chicago Press, 1928), p. 137; Robert S. Lynd and Helen Merrell Lynd, *Middletown* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1956), p. 126.

нии, посвященном женщинам из рабочего класса, историк Кристин Стэнселл рассказывает об одном — хотя и исключительном — случае, произошедшем в 1811 г., когда муж насмерть избил свою гражданскую жену за то, что она взяла у него из кармана четыре шиллинга. Однако подобные конфликты оставались частным делом, редко становясь проблемой, вызывавшей всеобщую озабоченность и находившей отражение в публичном дискурсе. Существовало определенное согласие в вопросе о том, как правильно распоряжаться семейным доходом, менявшееся от класса к классу. В семьях среднего и высшего классов денежные вопросы чаще всего считались делом мужа. В 1841 г. знаменитом «Трактате о домашней экономике» эксперт по вопросам домашнего хозяйства Кэтрин Бичер отмечала, что семейные расходы, особенно в семьях бизнесменов, «гораздо чаще контролировались мужчиной, чем женщиной». Аналогично в своем исследовании семейной жизни в округе Онеида (штат Нью-Йорк) в начале XIX в. историк Мэри П. Райан делает вывод о том, что за денежные вопросы отвечали мужчины. В конце концов, распространенный в XIX в. «культ домашнего очага» сделал домашнюю жизнь альтернативой господству рынка: хранительница этого очага, «настоящая» викторианская женщина, должна разбираться в чувствах, а не в финансах. Жена могла распоряжаться расходами на домашнее хозяйство, но «серьезные деньги» принадлежали мужчине. В то время как в домохозяйствах рабочего класса именно жены распоряжались ограниченными и зачастую нестабильными доходами, становясь семейными «казначейми». Мужья и дети отдавали свои заработки женам и матерям, которые, как считалось, должны были уметь управляться с общим семейным доходом, в том числе и деньгами, заработанными ими самими. Что и говорить, большая часть этих денег уходила на расходы по ведению домашнего хозяйства⁴.

Однако на рубеже столетий консенсус начал разрушаться. Поскольку одновременно с ростом количества и привлекательности

⁴ Christine Stansell, *City of Women* (New York: Knopf, 1986), p. 29; Catherine E. Beecher, *A Treatise on Domestic Economy* (Boston: Marsh, Capen, Lyon, and Webb, 1841), p. 176; Mary P. Ryan, *Cradle of the Middle Class* (New York: Cambridge University Press, 1984), p. 33. См. также: Mary Beth Norton, «Eighteenth-Century American Women in Peace and War», in *A Heritage of Her Own*, ed. Nancy F. Cott and Elizabeth Pleck (New York: Simon and Schuster, 1979), p. 145; Ruth S. Cowan, *More Work for Mother* (New York: Basic Books, 1983), pp. 81—82; Jeanne Boydston, *Home \$ Work* (New York: Oxford University Press, 1990), p. 103. О культуре «домашнего очага» см.: Barbara Welter, «The Cult of True Womanhood: 1820—1860», *American Quarterly* (1966) 18: 151—174; Nancy F. Cott, *The Bonds of Womanhood* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1977).

потребительских товаров выросли и дискреционные доходы* американских домохозяйств, правильное распределение и размещение семейного дохода стало неоднозначной и требующей неотложного решения проблемой. Вопрос о том, как правильно потратить деньги, стал не менее важным, чем вопрос о том, как их заработать. На страницах учебников и журналов, в университетских аудиториях специалисты по домашней экономике пропагандировали принципы грамотного потребления, упорно настаивая на том, что «значение имеет не то, каков размер зарплаты, а то, во что эти доллары действительно вкладываются и что они привносят в жизнь рабочего»⁵.

В своих домах семьи усиленно работали над целевым распределением своих денег. Они покупали рекомендованные специалистами книги по ведению бухгалтерии и составлению бюджета, чтобы аккуратно записывать свои расходы, или же изобретали новые методы дифференциации множественных домашних денег. Возьмем, например, систему миссис М., о которой она рассказала журналу *«Woman's Home Companion»* в начале 1920-х гг.: «Я взяла восемь небольших жестянок одного размера и наклеила на них бумажки, на которых крупными буквами было написано: “бакалея”, “расходы на проезд”, “газ”, “прачечная”, “арендная плата”, “церковь”, “сбережения”, “непредвиденные расходы”... Сейчас мы называем эти банки бакалейной банкой, банкой на проезд и т. д.» Чтобы физически разделить эти деньги, другие семьи пользовались кувшинами, фарфоровой посудой, конвертами или коробками, некоторые прятали их в чулках или под матрацами и половицами. Методы целевого распределения бывали весьма оригинальными: например, отец откладывал все монеты в двадцать пять центов, выпущенные в год рождения своего ребенка, на его образование, а одна покупательница, любившая поторговаться, откладывала деньги, которые ей удавалось сэкономить на разнице между первоначальной

* Часть чистого дохода потребителя, предназначенная для расходов по собственному усмотрению после обязательных расходов на налоги и на удовлетворение жизненных потребностей. — Прим. ред.

⁵ Benjamin R. Andrews, *Economics of the Household* (New York: Macmillan, 1924), p. 34. О движении за домашнюю экономику см.: Hazel T. Craig, *The History of Home Economics* (New York: Practical Home Economics, 1945); Emma Seifrit Weigley, «It Might Have Been Euthenics: The Lake Placid Conferences and the Home Economics Movement», *American Quarterly* 26 (March 1974): 79—96; Susan Strasser, *Never Done: A History of American Housework* (New York: Pantheon, 1982), chap. 11; «The Business of Housekeeping: The Ideology of the Household at the Turn of the Twentieth Century», *The Insurgent Sociologist* 8 (Fall 1978): 147—163; Glenna Matthews, «Just A Housewife»: *The Rise and Fall of Domesticity in America* (New York: Oxford University Press, 1987), chap. 6.

ценой и ценой покупки. Сходным образом иммигранты неизменно выделяли часть из своих заработанных тяжелым трудом денег для отправки родственникам, оставшимся в деревне⁶.

Иногда семьи доверяли хранение и распределение денег внешним организациям — обычным и почтово-сберегательным банкам, школьным банкам и страховым компаниям, обществам взаимопомощи, бюджетным клубам, строительным и ссудным ассоциациям, вкладывали в облигации военных займов и покупали товары в рассрочку. В большинстве случаев это было не просто накоплением однородного капитала, а дифференцированными сбережениями, что наиболее ярко проявляется в случае «денег на летний отпуск» или «денег на Рождество», депонированных в популярных рождественских или отпускных клубах, которые играли роль коллективных «свинок-копилок»⁷.

Наблюдатели утверждали, что планомерное составление бюджета позволит разумнее организовать финансы домохозяйств: «Чем более безличной станет семейная бухгалтерия, подобно бухгалтерии магазина или фабрики, тем лучше будет использован семейный доход и тем меньше будет нервотрепки»⁸. Но целевое распределение денег в домашних условиях едва ли было сугубо бухгалтерской процедурой, проходившей без сучка и задоринки. Слишком много стояло за вопросами о том, как делить деньги, на какие цели и кто этим должен заниматься. Поскольку семьи все сильнее зависели от зарплаты мужа, все важнее и все сложнее становилось мужьям, женам и детям договариваться о деньгах. В какой степени зарплата мужа становилась общей собственностью? Кто имел право распоряжаться этими деньгами, когда они поступали в домашнее хозяйство? Должны ли мужья

⁶ Alice Bradley, *Fifty Family Budgets* (New York: Woman's Home Companion, 1923), p. 7; T. D. MacGregor, *The Book of Thrift* (New York: Funk & Wagnalls, 1915), pp. 145, 151. Еврейские домохозяйки также пользовались множеством коробочек для цдаки (милостыни), куда они и их дети клали небольшие суммы денег, предназначенные для различных благотворительных нужд, см.: Ewa Morawska, «Small Town, Slow Pace: Transformations of the Religious Life in the Jewish Community of Johnstown, Pennsylvania (1920—1940)», *Comparative Social Research* 13 (1991): 147. Об экономическом значении денежных переводов, совершавшихся иммигрантами, см.: Dino Cinel, *The National Integration of Italian Return Migration, 1870—1929* (New York: Cambridge University Press, 1991).

⁷ Опираясь на данные по Великобритании, Пол Джонсон делает вывод, что сбережения рабочих чаще имеют краткосрочный характер и предназначены для конкретной цели, чем сбережения буржуазии; см.: Paul Johnson, *Saving and Spending* (Oxford: Clarendon Press, 1985), p. 99.

⁸ Mary Alden Hopkins, «Understanding Money», *The Woman Citizen* 8 (January 12, 1924): 17.

передавать весь свой заработок женам; сколько они могут оставить себе? Сколько денег должна получать жена, и на какие расходы? Считать ли эти деньги подарком от мужа или жена имеет право на особую долю дохода? А как быть с детьми: давать ли им деньги на карманные расходы или же они должны заработать их, выполняя работу по дому? Как детям следует тратить свои деньги?

Эта новая «обостренная конкуренция за семейный доход», как назвал ее социолог Роберт Линд, подтолкнула к общему переосмыслению экономических трансфертов в домохозяйствах, поиску подходящих домашних денежных единиц для жен, мужей и детей. В руководстве по ведению домашней бухгалтерии говорилось о необходимости «обдумывать суммы [денег], используемые разными членами семьи для разных нужд, чтобы семейный доход распределялся благоразумно и справедливо и ни один член семьи случайно не получал больше необходимого»⁹.

Однако именно деньги домохозяйки стали наиболее спорной, неоднозначной и неопределенной денежной единицей. По мере того как семейные покупки становились более сложными, женщины брали на себя большую их часть. Им предстояло превратить зарплату мужа в домашние деньги, и неоднократно подчеркивалось, что зарплата — это «всего лишь деньги, попавшие в ваши руки, сами по себе они неспособны накормить, одеть и обогреть вас или... сделать семейную жизнь лучше. Именно вы должны превратить их в еду и одежду, семейный уют...» Женщинам говорили: «Из всех обязанностей добродетельной женщины нет более важной, чем обязанность Разумной Покупки». На смену прялке, как отмечал журнал «*Harper's Bazar*», пришла счетная книга¹⁰. С наступлением XX в. хранительница очага из века девятнадцатого, как ожидалось, должна была превратиться в агента по закупкам и специалиста по бюджету домашнего хозяйства. Безусловно, финансовое благоразумие жен ценилось и в XVIII в. Но рост потребительской экономики сделал умение правильно потратить деньги наиболее важным и осязаемым критерием искусного ведения домашнего хозяйства. «Хорошая домохозяйка» несет ответственность «за заботу о деньгах своего мужа, которые она должна расходовать разумно». В конце концов, как объясняла одна образцовая

⁹ Robert S. Lynd, «Family Members as Consumers», *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 160 (1932): 90; *Thrift by Household Accounting and Weekly Cash Record Forms* (Baltimore: Committee on Household Budgets, American Home Economics Association, 1916), p. 4.

¹⁰ «Substitution Facts», *The Delineator* 68 (November 1906): 911; «Women and Money Spending», *Harper's Bazar* 39 (December 1905): 1144.

домохозяйка, «мужчина не разбирается в ведении домашнего хозяйства и расходах на него»¹¹.

Однако в возрастании финансовой роли «миссис Потребитель» заключалась фундаментальная проблема: у нее не было жалованья, а зачастую — и просто постоянного и надежного дохода. В действительности, в начале столетия женщины, даже вышедшие замуж за богатых мужчин, часто оказывались без гроша в кармане. Как поясняла в 1909 г. Люси М. Салмон, профессор истории в колледже Вэссер: «Мужчины по-прежнему чаще всего получают заработную плату наличными, имеют банковский счет и чековую книжку и, следовательно, считают, что у них есть право решать, каким образом потратить заработанные ими деньги»¹².

Хуже всего было то, что женщины отказались от большей части притязаний на экономические ресурсы семьи. В то время как трудовой вклад женщин-колонисток был общепризнанным, в XIX в. домохозяйки оказались привязанными к домашнему очагу, их труд перестал считаться производительным. Независимо от того, насколько тяжелым был этот труд или насколько их семьи зависели от него, работа женщин по дому воспринималась и оценивалась как работа, имеющая эмоциональное, а вовсе не материальное значение. Таким образом, когда дело касалось экономического благополучия домашнего хозяйства, важна была именно работа мужа, а не работа жены по дому. Его деньги были не более чем подарком жене, а не заработанной ею долей дохода. Примечательно, что для обозначения ее денег существовала особая лексика, отделявшая эти деньги от обычных наличных — содержание, деньги на булавки, «яичные деньги», «масляные деньги», деньги на расходы, карманные деньги или «помощь»¹³. Таким образом, женщины оказались в весьма странном положении: не имея наличных денег, они должны были управлять денежными операциями,

¹¹ *New York Times*, December 23, 1900, p. 10. О значении бережливости жен в XVIII — начале XIX в. см.: Mrs. Child, *The American Frugal Housewife* (Boston: Carter, Hendee, and Co., 1832); Beecher, *A Treatise on Domestic Economy*, pp. 175—86; Joan M. Jensen, *Loosening the Bonds* (New Haven, Conn.: Yale University Press), pp. 119—128.

¹² Lucy M. Salmon, «The Economics of Spending», *Outlook* 91 (1909): 889. Эпитет «Миссис Потребитель» заимствован из работы: Christine Frederick, *Selling Mrs. Consumer* (New York: Business Course, 1929).

¹³ Прекрасный анализ конструирования образа «непроизводительной домохозяйки» общественностью, обывателями и академической наукой см. в работе: Nancy Folbre, «The Unproductive Housewife: Her Evolution in Nineteenth-Century Economic Thought», *Signs* 16 (Spring 1991): 463—484; см. также: Boydston, *Home and Work*.

от них ожидали благоразумных трат, не доверяя контроль над деньгами. Успех движения за домашнюю экономику, которое советовало женщинам воспринимать домашнее хозяйство как бизнес, еще более усилил противоречия в хозяйственной жизни женщин.

Уловки женщин по получению хоть каких-то денег от своих толстокожих мужей были предметом шуток и занимали центральное место в водевилях конца XIX столетия. Но проблема домашних финансов стала вполне серьезной, вызвав сложную и противоречивую переоценку статуса денег, расходуемых женщиной на ведение домашнего хозяйства, а также их заслуженного дохода. Чтобы понять, в чем же заключалась проблема, мы должны выделить три возможных способа организации передачи домашних денег: оплата [payment] (прямой обмен), наделение правом [entitlement] (право на долю) и подарок [gift] (добровольный дар одного человека другому). Выделение денег в качестве оплаты предполагало определенную дистанцированность, случайность, торг между сторонами и подотчетность. Наделение правом на денежную долю предполагало серьезные притязания на власть и автономию в доме. А деньги, предлагаемые в форме подарка, означали подчинение и произвол. Долгое время сами женщины и защитники их прав боролись за то, что, как предполагалось, было справедливой долей женщины в семейном доходе. В данной главе рассматривается эта борьба, прослеживаются изменения в характере денег замужних женщин, произошедшие в 1870—1930-е гг., и показывается, что значение, использование и распределение домашних денег тесно зависело от классовой и от гендерной принадлежности.

Ее собственный доллар: определение домашних денег женщины

Если судить по количеству имеющихся данных, то изучать деньги в семье — значит вступить на почти не исследованную территорию. Хотя именно деньги служат основным источником разногласий между мужем и женой, большой мозолью в отношениях между родителями и детьми, как ни странно, о семейных денежных делах нам известно меньше, чем о насилии в семье или даже о сексе. Мало того, что семьи неохотно говорят о своей частной финансовой жизни посторонним, мужья, жены и дети вдобавок еще и обманывают друг друга, искажают или просто утаивают информацию. Возможно, еще более важно то, что имел в виду Амартия Сен, когда говорил о модели «склеенной воедино» семьи [glued-together family]: вопрос о распределении денег

между ее членами в большинстве случаев даже не обсуждается. Как только деньги попадают в семью, предполагается, что так или иначе они будут справедливо распределены между ее членами и укрепят их коллективное благосостояние. При этом редко встает вопрос о том, сколько денег достается каждому члену семьи, как именно, от кого и за что он или она их получает. И, тем не менее, как заметил более тридцати лет назад Майкл Янг, распределение денег между членами семьи нередко бывает столь же перекошенным и произвольным, как и распределение национального дохода между семьями. Поэтому, утверждает Янг, нам следует отказаться от аксиомы, согласно которой «одни члены семьи не могут быть богатыми, а другие в то же самое время — бедными»¹⁴. Период 1870—1930-х гг. дает нам уникальную возможность проникнуть в традиционно закрытый мир семейных денег: на рубеже столетий домашние финансы стали предметом обсуждения, процесс переоценки домашней экономики на время распахнул (обычно плотно закрытые) двери отдельных домохозяйств и стал частью публичного дискурса.

Каким образом происходило выделение денег женам и отделение их от других домашних денег? Американские женщины — даже те, чьи мужья могли себе это позволить, — никогда не заявляли о своих законных притязаниях на часть домашних денег. В 1935 г. журнал *«Law Review»* писал, что, пока супруги жили вместе, «право жены на материальное обеспечение не являлось правом на какую-то определенную вещь или какую-то определенную сумму.. То, сколько она получит (много или мало), не является вопросом ее законного права, принимать решение об этом — дело мужа»¹⁵. Идея семейной зарплаты — жалованья, достаточного для обеспечения мужчины-кормильца и зависящей от него семьи — еще более увеличила зависимость женщины от заработка ее мужа. В итоге распределение домашних денег основывалось на неофициальных правилах и неформальных переговорах. На рубеже столетий замужние женщины, большинство из которых за-

¹⁴ Amartya Sen, «Economics and the Family», *Asian Development Review* 1 (1983): 14—26; Michael Young, «Distribution of Income within the Family», *British Journal of Sociology* 3 (1952): 305. См. также: Heidi Hartmann, «The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework», *Signs* 6 (1981): 366—394; Diana Wong, «The Limits of Using the Household as a Unit of Analysis», in *Households and the World-Economy*, ed. Joan Smith, Immanuel Wallerstein, and Hans-Dieter Evans (Beverly Hills, Calif.: Sage, 1984), pp. 56—63; Christine Delphy and Diana Leonard, «Class Analysis, Gender Analysis and the Family», in *Gender and Stratification*, ed. Rosemary Crompton and Michael Mann (Oxford: Polity, 1986), pp. 57—73.

¹⁵ Blanche Crozier, «Marital Support», *Boston University Law Review* 15 (1935): 33.

висели от заработка или иных доходов мужа, получали деньги через разнообразные трансферты.

Жены, принадлежавшие к высшему или среднему классу, получали от своих мужей нерегулярную помощь или, реже, постоянное содержание на домашние расходы, в том числе покупку хозяйственных товаров и одежды. Иногда женщины имели дело с совершенно «невидимыми» долларами, делая свои расходы в кредит и практически не имея дела с наличными. С другой стороны, в рабочем классе заработок мужа передавался жене: предполагалось, что они должны распоряжаться семейными деньгами, распределять их. Однако даже здесь эти официально выделенные жене деньги расходовались под присмотром мужа, в конечном счете, принадлежали ему и контролировались им. Иногда мужья открыто брали все денежные дела в свои руки. В 1905 г. в письме в колонку советов журнала «*Woman's Home Companion*» тридцатилетняя женщина жаловалась, что ее муж Джон, «хотя и до известной степени либерал, но держит кошелек при себе, покупает продукты, предпочитает сам покупать одежду, обувь, перчатки... и не понимает, зачем мне могут быть нужны деньги, если он покупает все, что мне захочется»¹⁶. Даже если женщине удавалось сэкономить часть того, что было ей выдано на ведение домашнего хозяйства, по закону считалось, что эти деньги все равно принадлежат ее мужу. Например, в 1914 г. Чарльз Монтгомери подал судебный иск против своей жене Эммы на 618 долларов и 12 центов, которые она сэкономила на домашних расходах за двадцать пять лет существования их брака. Судья Верховного суда Бруклина Блэкмен решил дело в пользу мужа, заявив, что «сколь бы экономной и разумной ни была жена, если деньги... изначально принадлежали мужу, то они по-прежнему остаются его собственностью, если не доказано, что деньги были подарены жене»¹⁷.

Таким образом, законные каналы получения дополнительной наличности женами сводились к различным техникам убеждения: просьбам, лести или открытому попрошайничеству. Важно было в совершенстве овладеть искусством выпрашивания денег. Женщинам объясняли, что «просить что-либо у усталого и голодного мужчины — лишь попусту сотрясать воздух». Но женщина, которая «знает, как поступать», «надевает свое лучшее платье и готовит мужчине любимое блюдо, когда ей чего-то хочется»¹⁸. Иногда срабатывал только сексу-

¹⁶ Margaret E. Sangster, «Shall Wives Earn Money?» *Woman's Home Companion* 32 (April 1905): 32.

¹⁷ *New York Times*, December 16, 1914, p. 22.

¹⁸ «The Family Pocketbook», *Good Housekeeping* 51 (1910): 15.

альный шантаж. Мать двоих детей, муж которой зарабатывал двести пятьдесят долларов в месяц, но давал ей лишь семьдесят пять долларов на домашние расходы, делилась секретом своей «скорой победы» с журналом «*Good Housekeeping*»: «Прошлым летом я поняла, что не смогу прожить еще один год со всеми этими постоянными денежными проблемами... Вечером в понедельник я приготовила прекрасный ужин, а после сказала своему мужу... что, если он не будет давать мне сто семьдесят пять долларов в месяц, я никогда больше не позволю ему даже поцеловать меня... Днем я перетащила всю свою одежду... из нашей комнаты в другую». После недели, проведенной в одиночестве, он сдался¹⁹.

Если такие техники убеждения не срабатывали, приходилось прибегать к всевозможным тайным финансовым стратегиям — от обшаривания карманов до подделки счетов. В 1890 г. журнал «*Forum*» с возмущением писал об «обмане, мошенничестве и лицемерии, которое пышным цветом расцвело на почве управления семейными финансами». Чтобы получить «несколько долларов, которые они могли бы считать своими собственными», женщины регулярно занимались домашним жульничеством: например, одни «просят модисток выписать им счет на сорок долларов вместо тридцати, чтобы оставить десятку себе... [Другие] портят зрение и до изнеможения зарабатывают шитьем, которое они берут на заказ без ведома мужа; а... жены фермеров тайком вывозят в город яблоки и яйца на продажу...» В исследовании Эльзы Герцфельд, посвященном семьям из многоквартирных домов на Вест-Сайде в Нью-Йорке начала 1900-х гг., жены раскрывают некоторые свои уловки. Одна женщина рассказала, что муж «отхлестал бы ее», узнай он о ее работе, так что она устроила «тайник» под матрасом. Другая жена «подрабатывала прислужгой» и на эти деньги сама покупала себе платья для «вечеринок». А женщины-иммигрантки, желая выделить какие-то деньги на помощь своим родителям, хранили письма и квитанции о денежных переводах вне дома, втайне от своих мужей²⁰. Некоторые методы были весьма рискованными: в 1905 г. в городе Буффало миссис Шульц доставила своего мужа Джозефа Шульца в полицейский участок. Как выяснилось, мистер Шульц, желая прекратить ночные вылазки жены за мелочью, остававшейся в карманах его брюк,

¹⁹ Letters to the Editor, *Good Housekeeping* 51 (February 1910): 246.

²⁰ Alice Ives, «The Domestic Purse Strings», *Forum* 10 (1890): 106, 111; Elsa G. Herzfeld, *Family Monographs* (New York: James Kempster Printing Co., 1905), p. 50. О женщинах-иммигрантках см.: «If It's Only a Page, It's Five Cents», in *Grandma Never Lived in America: The New Journalism of Abraham Cahan*, ed. Moses Rischin (Bloomington, Indiana, 1985), p. 308.

поставил в кармане маленькую мышеловку. В два часа ночи мышеловка сработала, а на следующее утро муж предстал перед судом. Нью-Йоркский юридический журнал «*Bench and Bar*» с некоторым удовлетворением отмечал по этому поводу, что судья отклонил иск жены и подтвердил право мужей устанавливать мышеловки в целях защиты своих мелких карманных денег. В другом случае, сорокалетняя Тереза Марабелла была приговорена к четырем месяцам заключения с отбыванием наказания в окружной тюрьме за кражу десяти долларов из брюк своего мужа Франка Марабеллы, чернорабочего из Беллпорта, штат Нью-Йорк. Деньги она потратила на поездку в Нью-Йорк²¹.

Но «крали» доллары не только жены бедняков. Некоторые авторы убеждены, что «денежные скелеты в шкафах некоторых номинально богатых женщин могут быть не менее ужасными, чем те, что прячутся в шкафах бедных». В то время как жены бедняков шарили по карманам своих мужей в поисках хоть какой-то мелочи, богатая жена, не имевшая наличных денег, прибегала к различным методам обмана. Миссис Грэй, прожившая со своим мужем двадцать лет и уже воспитывавшая внуков, не имела денег, которые «она могла бы назвать своими собственными». Ей пришлось «разработать систематическую политику обмана и мошенничества в отношениях со своим мужем... Когда ей хотелось получить немного денег, чтобы помочь купить кухонную плиту бедной семье, лекарство — больному или заплатить за квартиру нуждающемуся, она говорила своему мужу, что закончилась мука или осталось мало сахара, — и получала необходимую сумму». Таким образом эта «истовая прихожанка», которая никогда намеренно не лжет, парадоксальным образом «обманывает и вводит в заблуждение» мужчину, которого «она торжественно поклялась любить и почитать»²².

Были и другие способы, как «перехитрить хозяина кошелька». Женщины договаривались с портнихами, модистками и хозяевами магазинов о том, чтобы те вносили в счет дополнительные статьи, — тогда после оплаты счета «жена богатого мужчины получала свою долю и обзаводилась несколькими долларами». Портниха, перебравшаяся в Нью-Йорк из Парижа, жаловалась, что американские леди «берут готовые платья, надевают их всего один раз и потом возвращают... они получают пятьдесят или сто долларов наличными, при этом вписывают их в счет как платье или шляпку и таким образом обманывают своих мужей».

²¹ 3 *Bench and Bar* 1905: 6; *New York Times*, July 14, 1921. Приговор, вынесенный миссис Марабелла, был отменен, и она была освобождена. По сообщению «*Times*», она помирилась со своим мужем.

²² Salmon, «The Economics of Spending», p. 889; Alice Ives, «The Domestic Purse Strings», p. 110.

В охоте за наличными деньгами некоторые женщины обращались даже к своим слугам, продавая им свою старую мебель. Японец, посетивший Соединенные Штаты в 1920-е гг., был потрясен, когда услышал от «мужчин и женщин всех классов, из газет и романов, от лекторов, а однажды даже от проповедника... забавные истории о женщинах, прячущих деньги в необычных местах, выпрашивающих их у своих мужей или тайно откладываящих их с какими-то личными целями»²³.

Однако относительная бедность богатых замужних женщин становилась все более невыносимой. Каким образом жена, как «распорядительница семейной зарплаты», могла взять на себя все эти финансовые обязательства, если она вынуждена была просить, льстить, вымалывать и красть деньги, и когда она зачастую даже не знала, сколько денег она могла потратить? Все более настоятельной становилась потребность в более определенном и регулярном доходе для жены на ведение домашнего хозяйства, в выделении ей «личных средств» — некоторой суммы, которую она могла бы свободно тратить на дом, развлечения, подарки и множество новых потребительских товаров для женщин — одежду, косметику, духи. Как убедительно писал журнал «*Ladies' Home Journal*» в начале столетия, у домохозяйки просто нет «инструментов, при помощи которых она могла бы действовать наиболее эффективно». И пусть «кто-то трясется от негодования, когда говорят о браке как о «деловом сотрудничестве», — заявлял Эдвард Бок, редактор журнала, — в браке должна быть и денежная основа», а к домашнему доходу следует относиться как к «общему делу» мужа и жены²⁴.

²³ Salmon, «The Economics of Spending», p. 889; Elia W. Peattie, «Your Wife's Pocketbook», *The Delineator* 77 (June 1911): 466; Story of a French Dressmaker, in *The Life Stories of [Undistinguished] Americans*, ed. Hamilton Holt (New York: Routledge, [1906] 1990), p. 75; Etsu Inagaki Sugimoto, *A Daughter of the Samurai* (New York: Doubleday, 1936), p. 176. Эта «странная» американская традиция, коренным образом отличавшаяся от японских порядков, в соответствии с которыми деньгами распоряжаются женщины, вызвала недоумение Сугимото. Я благодарю Сарен Букок за эту информацию. Отсутствие наличных денег толкало некоторых женщин на кражи в магазинах: Elaine S. Abelson, *When Ladies Go A-Thieving* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 167.

²⁴ Cochran Wilson, «Women and Wage-Spending», *Outlooks* 84 (October 13, 1906): 374; Edward Bok, «The Wife and Her Money», *Ladies Home Journal* (March 1901): 16. О стратегиях продаж, которые использовались универсальными магазинами, ориентировавшимися главным образом на женщин среднего класса, в 1890—1940 гг. см.: Susan Porter Benson, *Counter Cultures* (Champaign: University of Illinois Press, 1986). См. также: William R. Leach, «Transformations in a Culture of Consumption: Women and Department Stores, 1890—1925», *Journal of American History* 71 (September 1984): 319—342. О коммерциализации индустрии красоты в начале XX в. см.: Lois W. Banner, *American Beauty* (Chicago: University of Chicago Press, 1983), pp. 202—225.

*Подачка или содержание:
содержание как решение проблемы*

Традиционный порядок выделения денег женщинам вызвал критику в конце XIX в., и дебаты велись вплоть до 1930-х гг. В 1915 г. журнал «*Harper's Weekly*» отмечал, что «число женщин, которые считают немислимым спрашивать позволения у другого человека на покупку новой пары туфель, стремительно растет. В анонимных письмах редакторам женских журналов говорилось о денежных трудностях домохозяйек. «Как быть Маргарет?», — спрашивала женщина, чей муж в 1909 г. давал лишь пятьдесят долларов в месяц (при заработке в триста долларов) на ведение хозяйства, оплату всех счетов и покупку одежды для себя самой и маленькой дочки. Когда она просила больше, «Джон... сердился и обвинял ее в том, что она вечно недовольна..., что ей всегда чего-то не хватает». Руководства по этикету называли «больной вопрос семейных и личных расходов» «основной причиной несчастий в супружеской жизни». Отчасти проблема заключалась в том, что мужья не хотели говорить о своих финансовых ресурсах: «таким образом, жена не знала, сколько она может спокойно потратить, бывая зачастую чересчур расточительной и узнавая об этом слишком поздно, когда на ее невинную голову уже сыпался град упреков»²⁵.

Редактор «*Ladies' Home Journal*» Эдвард Бок соглашался: да, «жены, как правило, получают то, чего они хотят», однако нет такой причины, почему они должны выпрашивать для себя эти деньги, «ведь они имеют такое же право на свои женские кружева и рюшки, как и мужчины на свои сигары». Даже самый щедрый муж, отмечал Бок, похоже, не замечает того, что «нет ничего унижительнее для жены, чем необходимость просить деньги у своего мужа». Некоторые жены превращали денежные подарки в сентиментальные истории: например, одна женщина рассказывала журналу «*Ladies' Home Journal*», что в течение всех двадцати пяти лет брака она всегда любила «просить у него деньги. Оба мы чувствовали, что они мои в не меньшей степени, чем его, но ему доставляет удовольствие давать их мне, а мне доставляет удовольствие просить их и видеть, что ему приятно давать их мне». Однако в большинстве случаев такая помощь воспринималась как унижение, как плата подчиненному, а не партнеру по браку. «Как бы понравилось нашим мужчинам, — рассуждал Бок в редакционной

²⁵ «Adventures in Economic Independence», *Harper's Weekly* 61 (December 25, 1915): 610; Letters to the Editor, *Good Housekeeping* 50 (December 1909): 50; Maude C. Cooke, *Social Etiquette* (Boston, 1896), p. 139.

статье, — если бы всякий раз, когда им что-нибудь было нужно, они вынуждены были бы просить деньги у своих жен?»²⁶ По сути, выпрашивание денег делало жен похожими на их детей: «У Ады, моей маленькой дочурки, — жаловалась женщина, — больше наличных, чем у меня, ибо она не задумывается, даря папочке поцелуи и объятия, и просит у него пару долларов, когда ей нужны деньги. Он не может отказать ее голубым глазкам и золотистым локонам. Я же ненавижу просить у него деньги»²⁷.

Осуждая систему, которая вынуждает женщин «разыгрывать перед мужем роль попрошайки», известный обозреватель, публиковавшийся во многих изданиях, Дороти Дикс иронически высказывалась по поводу мужчин, которые «готовы верить жене свою честь, свое здоровье, свое имя, своих детей, но не доверяют ей деньги». Доступность кредита не решала проблему, поскольку это была всего лишь еще одна форма денежного подарка, контролируемая мужем». Действительно, наблюдатели отмечали «аномальную» ситуацию, когда мужчины охотно оплачивали «крупные счета... жен и дочерей», но, тем не менее, не желали «доверить им минимальное количество наличных денег». Популярный автор и теолог Хью Блэк отмечал, что богатая жена могла заказать «все, что угодно, в бесчисленных магазинах, где имелись расходные счета». При этом зачастую «она не могла подать нищему и десяти центов»²⁸.

Система покупки в кредит товаров первой необходимости обеспечивала женам некоторую правовую защиту: муж напрямую отвечал перед продавцом за покупки жены. Тем не менее, даже это право пользования кредитом на имя мужа было ограниченным. Перечень необходимых товаров был столь неопределенным, что торговцы отказывались идти на риск и предоставлять женам кредит на товары, не попадавшие однозначно в эту категорию. Более того, мужья имели

²⁶ Bok, «The Wife and Her Money», p. 16; «The Money Question Between Husband and Wife as it Has Been Worked Out in Several Homes», *Ladies' Home Journal* 26 (April 1909): 24.

²⁷ Margaret E. Sangster, «Shall Wives Earn Money?», p. 32. Мэрион Харленд, романистка XIX в. и автор многих, в том числе сборников «советов», сокрушалась по поводу способности маленьких девочек превращать «миловидность в чек, подлежащий оплате по предъявлению», где роль банка выполнял «папин карман»; см.: Marion Harland, *Eve's Daughters, or Common Sense for Maid, Wife, and Mother* (New York: Dabor Social Science Publications, [1882] 1978), p. 73. На это замечание мое внимание обратила внимание Джоан Джейкобс Брумберг.

²⁸ Dorothy Dix, «Woman and Her Money», *Good Housekeeping* 58 (March 1914): 408—9; Salmon, «The Economics of Spending», p. 889; Hugh Black, «Money and Marriage», *Delineator* 98 (June 1921): 58.

право определять, где следует покупать необходимые товары, и могли ограничить право пользования жены кредитом на его имя, сообщив, что он уже обеспечил семью всем необходимым или выделил соответствующие средства. В сущности, закон однозначно защищал мужей от «безумных» расходов их «расточительных» жен²⁹.

Рета Чайлд Дорр, зарубежная журналистка, писатель и активист движения за избирательные права для женщин, вспоминала, как начиная с 1880-х гг. «уступавшие в численном отношении члены семьи мужского пола... наслаждались своим статусом, возвышаясь над большинством, состоящим из женщин... и превосходство заключалось в обладании деньгами — действительном или потенциальном. Мать всегда просила у отца деньги на ведение их общего домашнего хозяйства. Когда кто-то из нас хотел куда-то пойти, особенно если вход был платным, мы всегда говорили: «Мы должны спросить отца». Когда ребенку были нужны какие-то вещи, мать всегда говорила: «Я поговорю об этом с твоим отцом». Отец не был тираном... Просто в 1880-е гг. так было принято». Детский стишок начала XX в. прекрасно подтверждает воспоминания Дорр: «Похлопай в ладоши, и папа придет; у мамы нет денег — их папа несет»³⁰. Как выразился один комментатор, нужна была система, которая бы обеспечила женщине ее «законное право... на жалованье». Социологи разделяли мнение критиков и замечали, что, становясь домашним «казначеем... который раздает деньги и в любой момент может потребовать отчета», муж контролировал «не только экономическую, но и духовную жизнь своей жены». Подчас с этим соглашались даже суды, отказываясь считать домашнюю кражу настоящим воровством. Когда в 1908 г. одну жену обвинили в краже мелочи у своего мужа, судья Ферлонг из Бруклина поддержал «вора», заявив, что «жена имеет полное право обыскивать ночью карманы мужа и брать у него деньги, если он не в состоянии обеспечивать ее должным образом»³¹.

²⁹ См.: Lenore J. Weitzman, *The Marriage Contract* (New York: Free Press, 1981); Marylynn Salmon, *Women and the Law of Property* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1986); Homer H. Clark, Jr., *The Law of Domestic Relations in the United States* (St. Paul, Minn.: West, 1968). В отношении «расточительных» жен см.: Ryan v. Wanamaker 116 Misc. 91; 190 N.Y.S. 250 (1921); Saks et. al. v. Huddleston 36 F. (2d) 537 (1929); and W.A.S., «Charge It to My Husband», *Law Notes* 26 (1922): 26—28.

³⁰ Rheta Childe Dorr, *A Woman of Fifty* (New York: Funk and Wagnalls, 1924), p. 13. Я благодарю Майкла Скюдсона за эту информацию. Детский стишок цит. по: Mary W. Abel, *Successful Family Life on Moderate Income* (Philadelphia: J. B. Lippincott Co., 1921), p. 60.

³¹ «The Family Pocketbook», (1910), p. 15; Charles Zueblin, «The Effect on Woman of Economic Dependence», *American Journal of Sociology* 14 (March 1909): 609; «Domestic Relations and Small Change», 15 *Bench and Bar* (October 1908): 10.

Но каким должен быть достойный денежный доход жены? Кто-то считал, что лучшим решением для «жены без гроша в кармане» было приданое дочерей. Жены, по-видимому, предпочитали регулярное недельное или месячное содержание. В результате проведенного журналом «*Good Housekeeping*» опроса трехсот жен выяснилось, что сто двадцать из них одобряют систему содержания. Согласно журналу «*Harper's Weekly*», к 1915 г. некоторые молодые невесты «ультрасовременного типа» прежде, чем дать «обет любви, верности и повиновения», требовали от будущего мужа обещания выплачивать им содержание³². Женские журналы все чаще выступали в своих статьях и даже художественных рассказах в поддержку содержания. Например, в небольшой истории «Ее вес в золоте», опубликованной в «*Saturday Evening Post*» в 1926 г., состоятельная главная героиня, миссис Джондоуг, заявляет, что «все платья и бриллиантовые булавки мира не заменят даже самое крохотное личное содержание». В том же году Сент-Луисская женская лига свободы пошла еще дальше, выступив в поддержку билля, который сделал бы юридически обязательными выплаты на одежду для жен. С этим соглашались и эксперты по домоводству. Мэри Абель, редактор журнала «*Journal of Home Economics*», резко критиковала систему денежных подачек, утверждая, что для «оптимального расходования семейных денег мать должна обладать таким контролем над доходами, который позволял бы ей эффективно выступать в качестве и управляющего, и покупателя»³³. Представлялось, что достойное содержание на ведение хозяйства способствовало установлению гармонии в доме. В 1923 г. Нью-йоркское общество по оказанию бесплатной юридической помощи неимущим обобщило свой опыт, накопленный в результате решения тысяч семейных конфликтов, в «Десяти заповедях семейных отношений» для молодых мужчин. Первая рекомендация гласила: «Будь щедрым, насколько позволяют средства», вторая же предписывала «не вмешиваться в то, как женщина управляется с домашними делами», ибо обычная жена, как правило, «в хозяйственном смысле гораздо лучше своего мужа... разбирается в том, какую часть его дохода оставить на домашние расходы». Даже Эмили Пост* одобряла идею содержания.³⁴

³² C. S. Messinger, et. al., «Shall Our Daughters Have Dowries?» *North American Review* 151 (December 1890): 746—769; «Family Pocket-book», *Good Housekeeping* (1910): 9—15; «Adventures in Economic Independence», *Harper's Weekly* 61 (December 25, 1915): 610.

³³ Maude Parker Child, «Her Weight in Gold», *Saturday Evening Post* 198 (January 1926): 125; *New York Times*, October 11, 1926; Abel, *Successful Family Life*, p. 69.

* Один из наиболее влиятельных авторов по вопросам этикета. — Прим. ред.

³⁴ *New York Times*, January 29 and January 30, 1923; Emily Post, «Kelland Doesn't Know What He Is Talking About», *American Magazine* 106 (1928): 110.

Тем не менее, превратить женские деньги из подачи в содержание было не так-то легко. Проведенный в 1928 г. опрос 200 женщин из высшего класса показал, что лишь 73 из них использовали систему содержания, в 66 семьях по-прежнему действовала «старомодная система, когда мужья контролировали все деньги, оплачивали все счета и выдавали средства жене только тогда, когда она просила об этом»; остальные пары либо имели общий банковский счет (еще более прогрессивная система по сравнению с выплатой содержания), либо не придерживались каких-то конкретных принципов.³⁵ По-видимому, мужья испытывали куда меньший восторг по поводу содержания, чем их жены. Как отмечала Дороти Дикс, «единственным вопросом, борьба вокруг которого продолжается от алтаря до могилы, в большинстве семей является вопрос о содержании для жены. Ей оно необходимо. Мужчина же категорически настроен не давать его». Уже в 1938 г. журнал «*Ladies' Home Journal*» провел крупный общенациональный опрос на тему «Что американские женщины думают о деньгах?» и задал вопрос: «Должна ли жена иметь постоянное содержание на ведение хозяйства?» Выяснилось, что 88% респонденток ответили утвердительно, независимо от своего семейного положения или места жительства. А среди молодых женщин (до тридцати лет) за такую систему выступали 91% респонденток. Тем не менее, только 48% жен действительно получали такое содержание.³⁶

Мужья выступали против выделения содержания, поскольку оно официально становилось особой, отдельной частью дохода и начинало принадлежать «ей», увеличивая возможности ее финансового контроля. Читатель журнала «*Good Housekeeping*» сообщал о «типичном случае», когда священника поставила в тупик просьба жены о деньгах: «Я не вижу никаких причин, почему у нее должны быть свои деньги. Я оплачиваю все счета, если ее покупки разумны и экономны». Противники выделения содержания постоянно ссылались на якобы имеющую место финансовую некомпетентность женщин. Возьмем, например, стенания полемика «Просто мужчины», автора «Грубых ошибок женщин в домашнем хозяйстве»: «людям, которые не могут сказать, сколько бу-

³⁵ G. V. Hamilton and Kenneth MacGowan, «Marriage and Money», *Harper's Monthly* 157 (September 1928): 434—444. По данным журнала *Harper's Monthly*, этот анализ финансовых механизмов был частью более обширного исследования различных аспектов семейной жизни, проводившегося при содействии Комитета по социальной гигиене. В течение двух лет этих 200 респондентов опрашивали по одним и тем же стандартным вопросам.

³⁶ Dorothy Dix, «Woman and Her Money», *Good Housekeeping* 58 (March 1914): 409; Henry F. Pringle, «What Do the Women of America Think About Money?» *Ladies' Home Journal* 55 (1938): 102.

дет дважды два, которые не могут беречь деньги, которые не знают, как их потратить, которые не ведут записи того, что они получают, и понятия не имеют о том, сколько должна стоить или сколько стоит та или иная вещь, таким людям мы доверяем средства наших семей»³⁷.

К тому же содержание вносило дополнительную путаницу. Что это были за деньги? Если содержание, как предполагалось, не было помощью или подарком, то не было оно и платой за услуги. По сути, «плата» жене была незаконной, так как она превращала женщину в «лакея, домашнюю прислугу, освобождая ее от обязанности быть преданной и любящей супругой». В 1926 г. одна «возмущенная домохозяйка» написала губернатору штата Миннесота жалобу: «... прислуга моего соседа может получать жалованье в шестьдесят долларов в месяц, а также стол и жилье... А я, домохозяйка, не получаю ни цента на свои нужды». На что главный прокурор штата, по сообщению «*New York Times*», ответил, что нет такого закона, «который заставил бы мужа платить жалованье своей жене»³⁸. Хотя время от времени и раздавались высказывания, что, поскольку «какие-то деньги все равно должны переходить... от главы дома к другим членам его семьи», денежные трансферты в рамках домохозяйства можно уподобить деловому контракту, большинство сторонников содержания тщательно проводили различие между содержанием и оплатой. Мужчине, который говорит: «Но я не могу платить своей жене как прислуге», журнал «*Forum*» советовал ответить: «Конечно же, нет. Она — партнер и имеет такое же право на долю в дивидендах». В сущности, некоторые сторонники содержания доказывали, что справедливо выделенная часть домашних денег избавила бы женщину от необходимости искать зарплату на рынке труда, чтобы иметь «немного дополнительных денег», за которые не нужно отчитываться перед мужем³⁹.

Если сложно было определить, чем же является содержание, не менее сложно было его регулировать. Поскольку оно не было оплатой, выделяемая сумма денег не могла зависеть от качества выполнения женой своих обязанностей. Хотя обычно предполагалось, что величина содержания должна быть «пропорциональна доходам мужа», на практике, как отмечалось в редакционной статье «*New York Times*»,

³⁷ Letters to the Editor, *Good Housekeeping* 51 (February 1910): 517; A Mere Man, «The Domestic Blunders of Women» (New York: Funk and Wagnalls, 1900), p. 33.

³⁸ Coleman v. Burr, 93 N.Y. 17, 45 Am. Rep. 160 (1883); *New York Times*, November 7 and 8, 1926.

³⁹ «Business Contracts in Family Life», *Living Age* 264 (January 1, 1910): 54; Ives, «The Domestic Purse Strings», p. 113; Bok, «The Wife and Her Money.»

этот вопрос по-прежнему оставался «деликатным», и «мнения относительно размера содержания расходились зачастую весьма серьезно»⁴⁰. Предназначение содержания также оставалось неясным. Должно ли оно идти исключительно на ведение домашнего хозяйства? Кому «принадлежит» остаток, если таковой имеет место? Можно ли расходовать его на личные потребности женщины?

Содержание или общий счет: содержание как «плохие» деньги

В феврале 1925 г. преподобный Говард Мелиш, священник церкви Святой Троицы в Бруклине, выступая перед Нью-Йоркским городским женским клубом о значении экономической независимости жены, рассказал одну историю: «Вчера я спросил одну пожилую леди, в чем, на ее взгляд, заключается рецепт счастливого брака. Не колеблясь, она ответила — “В денежном содержании”». Однако у истории оказалось неожиданное продолжение. На следующий день в редакционной статье «Они хотят не только этого» газета «*New York Times*» выразила новый критический взгляд на проблему содержания: «Признавая... равную роль мужа и жены... в семье, почему один из них должен иметь “содержание”... и почему “содержание” должно устанавливаться мужем и выглядеть как одолжение?» В статье делался вывод, что содержание «предназначается для тех, кто подчиняется вышестоящим», а потому эти деньги не подходят современной женщине⁴¹.

В 1920-е гг., как раз тогда, когда общественность начала активно поддерживать систему выделения содержания, усилилась и критика этой системы со стороны тех, кто считал ее несправедливой и даже оскорбительной формой домашних денег. Кристин Фредерик, лидер общественного движения за культуру домохозяйства, назвала ее «пережитком прошлого, тех времен, когда считалось, что женщины слишком неопытны, чтобы иметь дело с деньгами». Фредерик отвергала содержание как «непрактичную» схему, которая подрывает современные цели рационального управления домашним хозяйством, подобно управлению фабрикой или конторой. Бенджамин Р. Эндрюс, известный специалист в домашней экономике, объяснял, что платить жалованье домохозяйке — то же самое, что платить жалованье любому другому работнику, и именно такой расклад ей удобен».

⁴⁰ *New York Times*, January 30, 1923.

⁴¹ *New York Times*, March 2 and 3, 1925.

То, что ее заработок не принимал «форму денежного дохода подобно жалованью мужа за работу по найму», едва ли имело значение. Жена получала «настоящую зарплату», предназначенную для удовлетворения ее «потребностей в пище, одежде, жилье, а также различных культурных потребностей», которые не отличались от потребностей ее мужа, удовлетворяемых после того, как его денежный доход «превращался в расходы на пищу, одежду» и т. д. «Его зарплата и ее зарплата, — делал вывод Эндрюс, — как правило, одно и то же»⁴².

Однако большинство противников системы «содержания» не требовали домашнего жалованья, а поддерживали демократичный «совместный контроль над денежными средствами». Согласно шутивому определению журнала «*American Magazine*», современный «хороший муж» — это мужчина «пятьдесят на пятьдесят»: он «доверяет своей жене как настоящему партнеру и играет с ней по правилам, ... не обманывая ее почти никогда». «Плохие» мужья либо «напускали тумана» и «никогда не позволяли своим женам участвовать в делах... Такие женятся для того, чтобы “иметь, владеть и увиливать”; или же они — “скряги”, которые скрывают свои средства, а женам говорят, что их заработка “едва хватает, чтобы сводить концы с концами. Он дает ей в понедельник доллар с видом филантропа, а в пятницу спрашивает с нее, где и как она уже ухитрилась спустить эти деньги”. Есть еще “прижимистый” тип: он делает вид, что позволяет своей жене распоряжаться семейными средствами, а сам “всегда придерживает значительную их часть при помощи различных уловок»⁴³.

В новой, улучшенной системе домашние деньги должны были быть общими, призванными свести к минимуму гендерное и возрастное неравенство. Семьям настоятельно рекомендовали периодически «проводить совет за круглым столом, открыто и с уважением друг к другу обсуждая то, каким образом и какой именно вклад — будь то труд, деньги, участие — может внести каждый член семьи... в общее семейное дело». Отец и мать выступали бы в качестве семейного совета директоров, распределявшего деньги в соответствии с различными потребностями семьи. Новая финансовая система также предполагала бы выделение определенной суммы на личные расходы каждому члену семьи, считавшуюся статьей бюджета, а не подарком. «Лич-

⁴² Christine Frederick, *Household Engineering* (Chicago: American School of Home Economics, 1919), p. 269; Andrews, *Economics of the Household*, p. 398.

⁴³ Hazel Kyrk, *Economic Problems of the Family* (New York: Harper and Brothers, 1933), pp. 182—83; H. I. Phillips, «My Adventures as a Bold, Bad Budgeteer», *American Magazine* 97 (January 1924): 64.

ные средства» не были привилегией только мужчины: как объяснял «*Ladies' Home Journal*», [личные деньги], «будь это несколько центов в детстве или... солидная сумма зрелого человека, кажутся священной собственностью... Не бывает свободы без некоторой суммы денег, которая принадлежит только нам, а не общему бюджету». Мужьям напоминали, что по отношению к другим «нечестно» говорить: «Я оставлю себе столько-то или столько-то, а остальное принадлежит семье». Если в рамках новой финансовой системы «семейные средства» должны были стать «партнерским фондом», то «все принадлежит семье и доля мужчины на личные расходы не может... быть важнее доли других членов семьи»⁴⁴.

Однако многие ли семьи действительно перешли на новую систему распределения домашних денег? Исследование 1928 г. «Брак и деньги», проведенное журналом «*Harper's*», показало, что из 200 респондентов только 54 жили согласно «феминистским» финансовым порядкам: имели общий счет в банке или общий денежный фонд. В своей работе «Мидлтаун» (1929 г.) социологи Роберт и Хелен Линд показали, что большинство придерживалось самых «самых разных условных и не всегда однозначных» финансовых договоренностей. А примерно двадцать лет спустя в книге «Крествуд Хайтс», посвященной изучению жизни в пригородах, показано, что, несмотря на существование демократических норм, предписывающих совместное принятие решений по поводу трат, «жена даже приблизительно не знает, сколько зарабатывает ее муж». Жены по-прежнему вынуждены были «манипулировать своим домашним содержанием», чтобы получить «неучтенные» личные средства. Примечательно, что эстрадные комики 1920-х гг. по-прежнему веселили публику шутками о домашних стратегиях женщин: «А как она любила чистить мою одежду! Особенно пятна!.. Однажды за ночь она вывела с моих брюк три пятнышка — размером с 5, 10 и 20 центов». Если женщина носила брюки, то на этот случай была припасена еще одна шаблонная шутка: жена «вставала бы посреди ночи, чтобы обчистить собственные карманы»⁴⁵. Хотя в действительнос-

⁴⁴ Alice Ames Winter, «The Family Purse», *Ladies' Home Journal* 42 (May 1925): 185; Mata R. Friend, *Earning and Spending Family Income* (New York: Appleton, 1930), p. 112; Andrews, *Economics of the Household*, p. 554.

⁴⁵ Hamilton and MacGowan, «Marriage and Money», p. 440; Robert S. Lynd and Helen Merrell Lynd, *Middletown* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1956), p. 127, n24; John R. Seeley, R. Alexander Sim, and Elizabeth W. Loosley, *Crestwood Heights* (New York: Wiley, 1956), pp. 184—185; W. M. McNally, «A New Monologue on Marriage», *McNally's Bulletin: Periodical of Sketches and Jokes*, № 8, 1922, p. 4.

ти финансовое положение домохозяек, возможно, особенно и не улучшилось, к 1930-м гг. символическое значение содержания жены изменилось: из признака независимости и контроля в семье оно превратилось в разновидность финансовой подчиненности.

Содержание мужа: домашние деньги и рабочий класс

Домашние деньги определялись не только гендером, но и социальным классом, к которому принадлежало домохозяйство. Жене рабочего, убеждал учебник по домоводству, могли бы позавидовать более состоятельные женщины. Если последние редко «держали в руках наличные», жена рабочего зачастую «определяла... финансовую политику семьи и сама распоряжалась необходимыми средствами». Действительно, в 1917 г. в своем исследовании Мэри К. Симхович, социолог и активный член центра социальной помощи, установила, что по мере роста семейных доходов «доля, контролируемая женой, зачастую сокращалась до тех пор, пока жена не становилась просто бенефициаром мужа». Как это ни парадоксально, но во властной структуре распределения домашних денег — для большинства этнических групп — между классом и гендером была обратная связь. Исследуя практики жителей города Хоумстед, штат Пенсильвания, Маргарет Ф. Бингтон обнаружила, что мужчины «склонны доверять все финансовые вопросы своим женам». В день получки рабочие отдавали свою зарплату женам, «не задавая лишних вопросов о том, на что она пойдет»⁴⁶. В семьях рабочих содержание обычно выделялось, наоборот, мужу и детям, а не жене. Анализ бюджетов наемных работников, проведенный социологом Луизой Б. Мор, показал, что выплата содержания на

⁴⁶ Abel, *Successful Family Life on Moderate Income*, p. 5; Mary K. Simkhovitch, *The City Worker's World in America* (New York: Macmillan Co., 1917); Margaret E. Byington, *Homestead* (New York: Charities Publication Committee, 1910), p. 10. Имеющиеся данные убеждают в том, что сходного домашнего финансового порядка придерживались и другие этнические группы. См., напр.: Ruth S. True, *The Neglected Girl* (New York: Survey, 1914); Micaela di Leonardo, *The Varieties of Ethnic Experience* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1984); John Bodnar, *The Transplanted* (Bloomington: Indiana University Press, 1987); данные получены от Евы Моравской в 1985 г. в ходе личного общения. Различные этнические вариации рассматриваются в работе: Louise Lamphere, «From Working Daughters to Working Mothers: Production and Reproduction in an Industrial Community», *American Ethnologist* 13 (1986): 118—30. О еврейских семьях см.: Andrew R. Heinze, *Adapting to Abundance* (New York: Columbia University Press, 1990), chap. 6. Дальнейшие исследования должны подробнее осветить вопросы, связанные с влиянием на домашние деньги этнической и расовой принадлежности.

«карманные расходы» имела место в ста восьми из двухсот изученных ею семей: девяносто четыре мужчины получали установленную сумму полностью или по частям, а в двадцати девяти семьях один или два ребенка имели карманные деньги. В большинстве рабочих семей, по видимому, именно жена «была ответственна за то, чтобы тратить деньги в соответствии с потребностями и доходами каждого». В исследовании историка Лесли Тендера, посвященном женам рабочих в 1900—1930-е гг., делается вывод о том, что такой финансовый порядок в рабочих семьях предоставлял женам большую экономическую власть, превращая дом в «их вотчину». А представителям среднего класса казалось, что мужья, «которые получают ежедневное содержание от своих жен, распоряжающихся их кошелем, в большинстве случаев являются подчиненными существами»⁴⁷.

Но, возможно, эти исследования и наблюдения идеализировали и соответственно переоценивали экономическое влияние жен рабочих. Безусловно, распоряжение семейным доходом активно вовлекало женщин в домашние финансы, позволяя набраться организационного опыта. Однако неясными остаются их действительные полномочия. Во-первых, распоряжение деньгами в семьях с ограниченными доходами было сложной задачей. Хотя на рубеже веков уровень жизни рабочих повысился, исследования семейных бюджетов показывают неустойчивость их финансового положения. Заработок мужей и детей почти полностью уходил на еду, одежду, жилье и страховку. И задача распоряжаться деньгами лежала на плечах жены тяжким бременем: проблемы с домашними деньгами (членом семьи или посторонним) легче было свалить на неумелость женщины, чем на ограниченность средств или неустойчивый рынок труда⁴⁸.

Еще важнее то, что, как только появлялся какой-либо дополнительный доход, кажущаяся власть жены над семейным бюджетом быстро ослабевала. Хотя ожидалось, что идеальный муж отдает жене

⁴⁷ Louise Bolard More, *Wage-Earner's Budgets* (New York: Henry Holt and Company, 1907); True, *The Neglected Girl*, p. 48; Leslie W. Tentler, *Wage-Earning Women* (New York: Oxford University Press, 1982), p. 177; *New York Times*, January 30, 1923.

⁴⁸ См.: Daniel Horowitz, *The Morality of Spending* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1985), p. 60. Выявить, как конкретный финансовый порядок, принятый в семье, влияет на объем власти ее членов, — непростая задача. Мало того, что объем власти можно оценивать по-разному, но и любое измерение денежного влияния в семье — будь то потребление, сбережение, капиталовложение или распоряжение деньгами — наделено особыми смыслами, конструируемыми культурой и социумом. Необходимы дальнейшие исследования, чтобы выявить и понять относительный объем власти жены-«распорядительницы» из рабочего класса.

весь свой заработок без остатка, получая один или два доллара в неделю на личные расходы, многие этого не делали. Исследования нью-йоркского Вест-Сайда, проведенные в 1914 г., показали, что, хотя «ныне бытует мнение о том, что в субботу вечером американский рабочий передает всю свою зарплату жене и позволяет ей распоряжаться этими средствами», то, сколько жена действительно получала от мужа и сколько он оставлял себе, «зависело от их договоренности между собой, а не от общепризнанного правила». Данные о том, как именно распределялись деньги, весьма ограничены. Но изучение Вест-Сайда говорит о том, что обычно последнее слово оставалось за мужем. Как объясняла одна итальянка: «Конечно, они не отдают все, что зарабатывают. Они — мужчины, и их пути неисповедимы». Исследование семей нью-йоркского Вест-Сайда, проведенное в 1905 г. сотрудницей центра социальной помощи Эльзой Герцфельд, выявило, что, хотя некоторые мужья отдавали женам всю свою зарплату, получая от них деньги только на проезд и «на пиво», другие давали «столько, сколько им хотелось», или «столько, сколько у него оставалось после субботнего вечера». Один супруг большую часть своего заработка клал в банк, а сумму, которую «он считал достаточной для ведения хозяйства, — в вазу на каминной полке». Иногда, отмечает Герцфельд, «муж не говорил жене о размере своей зарплаты»⁴⁹. Точно также более позднее исследование неквалифицированных чикагских наемных работников, проведенное в 1924 г., обнаружило, что в ответ на вопрос о еженедельном доходе своих мужей две трети жен указало меньшие суммы, чем их реальный доход согласно платежной ведомости. Исследовательница пришла к выводу, что мужчина «может отдавать жене не весь свой доход, а только ту сумму, которую, по его мнению, она должна потратить на семью»⁵⁰.

Таким образом, идеализированное представление о сплоченной семейной экономике, координируемой и управляемой женой, скрывало конкурентные притязания на деньги внутри семьи. Конверт с зарплатой мужа не всегда попадал домой в целостности и сохранности. Это относится и к заработкам детей. Мучимые соблазнами культуры потребления, дети все чаще скрывали свои заработки или манипулировали ими. Дэвид Нэйсо обнаружил, что в начале XX в. работающие

⁴⁹ Katherine Anthony, *Mothers Who Must Earn* (New York: Survey Associates, 1914), pp. 135—136; Louise C. Odencrantz, *Italian Women in Industry* (New York: Russell Sage, 1919), p. 176; Elsa Herzfeld, *Family Monographs* (New York: James Kempster Printing Co., 1905), p. 50.

⁵⁰ Leila Houghteling, *Income and Standard of Living of Unskilled Laborers in Chicago* (Chicago: University of Chicago Press, 1927), p. 37.

дети, «которые были послушными в любом другом отношении, делали все, что было в их силах, чтобы сохранить для себя часть заработка. Они лгали, обманывали, прятали свои пятаки и гривенники, подделывали конверты со своей зарплатой». Есть данные о том, что матерям не нравилось, когда их сыновья работали в местах, где давали чаевые, «потому что тогда невозможно было узнать, сколько же денег сын имел право оставить себе». Дело в том, что, в отличие от заработной платы, чаевые ребенка считались «принадлежащими только ему». Работавшие девочки чаще своих братьев отдавали свой заработок целиком, однако не все поступали таким образом. Работавшие девочки-итальянки нью-йоркского Вест-Сайда рассказывали исследователям о том, как легко можно было «сшибить деньгу», отработав сверхурочно: «Все, что ты зарабатываешь, записывают карандашом... Это легко сострять — тебе нужно только взять ластик, вписать обычную сумму и прикарманить разницу»⁵¹.

Даже та часть денег, которую получала и которой распоряжалась жена, ограничивалась деньгами на ведение домашнего хозяйства. Как и богатые женщины, жены рабочих не имели никаких прав на личные средства. Карманные деньги на личные расходы были привилегией мужчины или правом работающего ребенка. Содержание, выплачиваемое мужу-рабочему, таким образом, было совершенно иным видом денег, нежели содержание, выплачиваемое женам из среднего класса. Хотя частично содержание шло на полезные расходы — питание, одежду, проезд, оно было еще и законным источником средств, которые можно было тратить в свое удовольствие. Действительно, исследование историка Кэти Пайс, посвященное досугу женщин в семьях рабочих на рубеже веков, ясно показывает, что мужчины могли позволить себе оплачивать свои развлечения — выпивку в барах, посещение кино и театра, покупку табака, в то время как у их жен не было никаких денег на свой личный досуг. Вспоминая жизнь своих родителей в начале XX в., 64-летний итальянец Лоренцо Лакассе рассказывал: «Мой отец приносил всю зарплату домой, он клал свой конверт на край стола, вплоть до последнего цента. Моя мать распоряжалась этими деньгами. А отец подрабатывал за несколько пенсов, продавая шоколад у себя на заводе». Однако эта дополнительная «вы-

⁵¹ David Nasaw, *Children of the City* (New York: Anchor, 1985), pp. 131—32; *Boyhood and Lawlessness*; (New York: Survey, 1914), p. 69; True, *The Neglected Girl*, p. 49. См. также: Viviana A. Zelizer, *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* (New York: Basic Books, 1987), pp. 97—112. О возросшей индивидуализации доходов детей, особенно в 1920-е годы, см.: Judith E. Smith, *Family Connections* (Albany: State University of New York Press, 1985); Elizabeth Ewen, *Immigrant Women in the Land of Dollars* (New York: Monthly Review, 1985).

ручка» шла только «на его собственные нужды — например, пропустить иногда кружку пива»⁵². Таким образом, женские деньги сохраняли коллективную идентичность, тогда как деньги мужчин и детей были дифференцированными и индивидуализированными. Если жене рабочего требовалось больше денег, возможности ее были ограничены. Практически не имея доступа к кредиту, она обращалась к родственникам или соседям, а зачастую — и к ростовщикам и займодавцам. Иногда, чтобы получить дополнительную наличность, женщины полагались на своих детей. В ходе правительственного исследования домашнего промышленного производства, проведенного в 1918 г., одна из матерей рассказала о том, что ее маленький сын помогал ей нанизывать четки на продажу, поскольку ей требовалось «немного своих собственных денег». Другой матери нужны были зубные протезы, и она «думала, что дети вполне могли бы помочь ей их приобрести»⁵³.

Писатели также рассказывают о соперничестве, неоднозначности и обидах, сопровождавших процесс целевого распределения домашних денег в среде рабочего класса. Возьмем, к примеру, негодование Мейси в «42-й параллели» Джона Дос Пассоса, когда она пошла в сберегательный банк, чтобы положить на счет для будущего образования своего ребенка пять долларов, присланных в качестве подарка на день рождения ее братом Биллом, и обнаружила, что ее муж Мак тайком снял пятьдесят три доллара семьдесят пять центов. Когда Мак вернулся домой в тот вечер, она с гневом обрушилась на него, обвиняя в «краже денег у собственных детей», чтобы потратить их «на водку или на женщин». Она не знала, что деньги были нужны Маку, чтобы оплатить похороны его дяди Тима. Когда Мак обещает вернуть деньги, она смеется над ним, заявляя: «мало того, что ты не можешь обеспечить приличное существование жене и детям, ты еще последний кусок отрываешь у бедных, невинных крошек». Дело заканчивается тем, что

⁵² Kathy Peiss, *Cheap Amusements* (Philadelphia: Temple University Press, 1986), pp. 23—24; Tamara K. Hareven and Randolph Langenbach, *Amoskeag* (New York: Pantheon, 1978), p. 258.

⁵³ «Industrial Home Work of Children.» U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 100 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1924), p. 22. Об альтернативных источниках дохода женщин см.: Kathryn M. Neckerman, «The Emergence of "Underclass" Family Patterns, 1900—1940,» in *The «Underclass» Debate*, ed. Michael B. Katz (Princeton: Princeton University Press, 1993), pp. 202—203; Ellen Ross, «"Fierce Questions and Taunts": Married Life in Working-Class London, 1870—1914,» *Feminist Studies* 8 (Fall 1982): 590; Melanie Tebbutt, *Making Ends Meet: Pawnbroking and Working-Class Credit* (New York: St. Martin's, 1983); Pat Ayers and Jan Lambert, «Marriage Relations, Money, and Domestic Violence in Working-Class Liverpool, 1919—39,» in *Labour & Love: Women's Experiences of Home and Family, 1850—1940*, ed. Jane Lewis (Oxford: Blackwell, 1986), pp. 203—204.

Мак уходит из семьи⁵⁴. В «Хлебодарах» (1925) Анжи Ежиерской, по-луавтобиографическом описании жизни молодежи в Нижнем Ист-Сайде Нью-Йорка, некогда известная и недавно заново открытая писательница повествует о жизни евреев-иммигрантов и приводит споры своих родителей по поводу детского заработка. Ее отец настаивал на том, чтобы десятую часть детского заработка отдавать на благотворительность (как предписывал закон ортодоксальных евреев); «а он был членом столь многих обществ и организаций, что даже если не считать наших постоянных трат на себя самих, денег все равно не хватило бы на все благотворительные взносы отца». Когда жена напомнила ему, что детям нужны деньги на одежду, обвинив его в благотворительности за счет «денег, заработанных потом и кровью собственных детей», отец ответил, что «остановить мою благотворительную деятельность... все равно что убить частицу Бога во мне»⁵⁵.

Когда специалисты по домоводству выступили в поддержку совместного распоряжения домашними деньгами, финансовая система рабочего класса утратила свою легитимность. Исследования английских рабочих семей позволяют предположить, что и здесь постепенно получила распространение система содержания, выдаваемого женам на ведение домашнего хозяйства, как в семьях среднего класса. Ограниченность данных затрудняет выяснение того, как обстояли дела в США. В 1920-х гг., когда Линды изучали город Манси, штат Индиана, они писали, что редко кто из мужей передавал свой заработок жене и позволял ей распоряжаться ведением домашнего хозяйства. Но классовые различия, по-видимому, сохраняются: согласно общенациональному исследованию денег, проведенному «*Ladies' Home Journal*», к 1938 г. только 38% женщин из группы населения с доходом до полутора тысяч долларов получали содержание, в то время как в семьях с доходом более полутора тысяч долларов таких женщин было 62%⁵⁶.

⁵⁴ Дос Пассос Дж. *Избранное*. М., 1981. С. 116.

⁵⁵ Anzia Yeziarska, *Bread Givers* (New York: Persea Books, [1925] 1975), pp. 89—90.

⁵⁶ Lynd and Lynd, *Middletown*, p. 127 n. 24. Henry F. Pringle, «What Do the Women of America Think about Money?» *Ladies' Home Journal* 55 (April 1938): 102. См. также: Friend, *Earning and Spending Family Income*, p. 108. Об английских семьях см.: Laura Oren, «The Welfare of Women in Laboring Families: England, 1860—1950», *Feminist Studies* 1 (Winter-Spring 1973): 115; Peter N. Stearns, «Working-Class Women in Britain, 1890—1914», in *Suffer and Be Still*, ed. Martha Vicinus (Bloomington: Indiana University Press, 1972), p. 116; Jan Pahl, «Patterns of Money Management Within Marriage», *Journal of Social Policy* 9 (1980): 332—33.

Деньги на булавки или настоящие деньги: определение женских заработков

Что происходило, если деньги женщины не являлись частью зарплаты ее мужа? Когда женщины работали не на родственников (неважно — дома или вне его), граница между таким доходом и серьезными деньгами по-прежнему сохранялась, просто выглядела она иначе. Например, замужние женщины из рабочего класса, как правило, зарабатывали обслуживанием квартирантов, шитьем или стиркой, а жены фермеров — продажей масла, яиц или домашней птицы; их доход не был таким же заметным, как зарплата мужа⁵⁷. Поскольку этот труд входил в традиционный набор домашних обязанностей женщины, деньги, которые она зарабатывала, сливались с деньгами, предназначенными для ведения домашнего хозяйства, и тратились обычно на дом и семью, одежду или еду. В сущности, с юридической точки зрения, до первых десятилетий XX в. этот домашний доход принадлежал мужу. И суды упорно выступали против превращения денег жены в ее собственность. Все больше заводилось дел о наступлении нетрудоспособности, когда закон должен был решать, кто же — муж или жена — имеет право на получение компенсации за то, что женщина лишилась способности трудиться. Иски выдвигались также и кредиторами, и суды настаивали на проведении различия между домашним долларом и заработной платой. Когда жена работала дома, даже если она трудилась на посторонних, заботясь о квартирантах или ухаживая за соседскими детьми, эти деньги не считались настоящим заработком и, следовательно, принадлежали ее мужу. Странно, но весьма примечательно, что в некоторых штатах домашний доход жены мог стать ее собственностью, только если был подарком от мужа⁵⁸.

⁵⁷ Joan M. Jensen, «Cloth, Butter, and Boarders: Women's Household Production for the Market», *Review of Radical Political Economics* 12 (1980): 14—24; Laurel Thatcher Ulrich, *Good Wives* (New York: Oxford University Press, 1983), pp. 45—47; Ewa Morawska, *For Bread with Butter* (New York: Cambridge University Press, 1985), pp. 134—135.

⁵⁸ W. W. Thornton, «Personal Services Rendered by Wife to Husband under Contract», *Central Law Journal* 183 (1900); Helen Z. M. Rodgers, «Married Women's Earnings», 64 *Albany Law Journal* 384 (1902); Joseph Warren, «Husband's Right to Wife's Services», 38 *Harvard Law Review* 421 (1925). Начиная с середины XIX в., законы о собственности замужних женщин предоставили женам право владеть и распоряжаться своей собственностью, но речь главным образом шла об унаследованной собственности. Право замужних женщин на собственный заработок не оговаривалось законами и признавалось очень медленно и с большим сопротивлением в более поздних поправках и актах. См.: Percy Edwards, «Is the Husband Entitled to His Wife's Earnings?» *Canadian Law Times* 13 (1893): 159—176; Rodgers, «Married Women's Earnings»; Warren, «Husband's Right to Wife's Services»; Crozier, «Marital Support»,

Таким образом, заработанные домашние деньги, как и содержание, сохраняли статус подарка, а не настоящих денег. Деньги, полученные замужними женщинами, работавшими по найму, также имели свои особенности. У них даже было свое название. Термин «деньги на булавки», который в Англии XVII в. означал особый, независимый доход жены, предназначенный для личного пользования (и включался в качестве официального условия при заключении брачного контракта в высшем свете), в США на рубеже веков утратил свое элитарное британское происхождение и означал теперь просто дополнительный домашний доход, заработанный женами. И все же к нему относились более легкомысленно и менее серьезно, чем к заработку мужа. Как было точно подмечено в 1903 г. журналом «*Harper's Bazar*»: «Ни один мужчина не работает за деньги на булавки. Сама мысль об этом вызывает улыбку»⁵⁹.

Различие между женским заработком и жалованьем мужа объяснялось также их различным предназначением. Например, историк Джон Моделл предполагает, что в конце XIX в. в семьях уроженцев США «доллары были не равны между собой», и женский заработок (равно как и детский) тратился иначе и менее свободно, чем заработок мужа. В семьях фермеров женские «яичные» и «масляные» деньги отличались от «пшеничных» или «кукурузных» денег мужа. Историк Джоан Дженсен говорит о существовании двойной экономики [dual economy], в которой женщины и дети обеспечивали повседневные расходы, а мужья платили по закладной и покупали новое сельскохозяйственное оборудование. Жена фермера из Иллинойса, которая любила писать письма и таким образом общалась со многими людьми, объясняла, что, хотя муж и жаловался по поводу ее расходов на письменные принадлежности, «ясно, как белый день, что я покупаю их на свой скудный заработок». Однако соседи критиковали ее за неэффективное времяпрепровождение, гордо похваляясь, «сколько... яиц и старых кур они продали». У горожанок, принадлежащих к среднему классу, благоразумные формы заработка денег на булавки на дому (приготовление джема, солений и тортов; вязание шалей и свите-

pp. 37—41; Carole Shammas, Marylynn Salmon, and Michael Dahlin, *Inheritance in America* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1987), pp. 88—89, 96—97, 163.

⁵⁹ Priscilla Leonard, «Pin Money versus Moral Obligations», *Harper's Bazar* 37 (November 1903): 1060. Об Англии см.: Lawrence Stone, *The Family, Sex, and Marriage* (New York: Harper and Row, 1977), p. 244, and Susan Staves, «Pin Money», in *Studies in Eighteenth-Century Culture* 14, ed. O. M. Brack, Jr. (Madison: University of Wisconsin Press, 1985), pp. 47—77. См. также популярный британский роман начала XIX в.: Catherine Gore, *Pin-Money* (Boston: Allen and Ticknor, 1834).

ров; разведение домашней птицы и ангорских кошек) получали одобрение со стороны общества, но опять-таки при условии, что они тратились определенным образом — например, на благотворительность или на «обучение дочери музыке или искусству». «Небольшая струйка серебра течет в ее кошелек — говорилось в статье из «*Woman's Home Companion*», — и на эти крохи приобретается новая шляпка или готовится угощение на день рождения, оформляется подписка на журнал или покупаются билеты на концерт»⁶⁰.

В 1920—1930-е гг., по мере того, как все большее число замужних женщин входило в состав рабочей силы, их заработок, независимо от полученной суммы, все равно считался деньгами на булавки, относился к дополнительным видам дохода и шел на дополнительные семейные расходы или — в случае более состоятельных пар — превращался в деньги для «развлечений», которые можно было тратить по своему усмотрению. Например, в 1928 г. одна женщина рассказала репортеру журнала «*Outlook*», что она откладывает свой заработок только на покупку одежды. Другая объясняла: «Мы спускаем наши деньги на лишние поездки

⁶⁰ John Modell, «Patterns of Consumption, Acculturation, and Family Income: Strategies in Late Nineteenth-Century America», ed. Tamara K. Hareven and Maris A. Vinovskis (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1978), p. 225; Joan M. Jensen, «Cloth, Butter, and Boards: Women's Household Production for the Market», *Review of Radical Political Economics* 12 (1980): 14—24; «Story of a Farmer's Wife», in Holt, *The Life Stories*, p. 99; Sangster, «Shall Wives Earn Money?», p. 32. См. также: Thornton, «Personal Services Rendered by Wife», p. 188; Mary M. Atkeson, «Women in Farm Life and Rural Economy», *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 143 (1929): 188—94; Ann Whitehead, ««I'm Hungry, Mum»», in *Of Marriage and the Market*, ed. Kate Young, Carol Wolkowitz, and Roslyn McCullagh (London: Routledge and Kegan Paul, 1984), p. 112. В исследовании, проведенном Департаментом земледелия США, сообщалось о серьезном конфликте между фермерами и их женами по вопросам целевого распределения денег. «Economic Needs of Farm Women», Report № 106 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1915). Этим замечанием я обязана Кэтрин Р. Баббитт, в докторской диссертации которой (вскоре она должна быть защищена в Нью-Йоркском государственном университете в Бингемтоне) эта проблема рассматривается более подробно. Относительная важность гендера и источника доходов при различии двух видов денег остается неясным. Например, Томас и Знанецкий говорят о том, что качественное различие между деньгами, которые крестьянин получал от продажи коровы, и деньгами его жены, полученными от продажи яиц и молока, было связано не с гендером, а с «различной ценностью», которую символизировали различные деньги: корова была собственностью, тогда как яйца и молоко — доходом (W. I. Thomas and Florian Znaniecki, in *The Polish Peasant in Europe and America* (New York: Dover [1918—20] 1958), p. 165). Эти деньги откладывались на разные типы расходов. Однако, поскольку собственность в крестьянском хозяйстве относилась к «более высокому экономическому разряду», чем доход, очевидно, что гендерный фактор вклинивался в социальную маркировку обеих разновидностей денег; деньги, обладавшие более низкой ценностью, предназначались для женщин.

за границу, антиквариат или что-нибудь экстравагантное». Другие использовали свой заработок, чтобы заплатить прислуге, а то, что оставалось, складывали в копилку. В истории, опубликованной в газете «*Saturday Evening Post*» четыре года спустя, говорилось о широком распространении теории, согласно которой все, что зарабатывала жена, должно было принадлежать только ей. Парам, в которых жена работала по найму, задавался вопрос о том, для чего использовались ее деньги: «Оставляет ли она все себе, копит, тратит их, как ей хочется», и обычно они отвечали: «Самое главное... она не должна вырывать своего мужа»⁶¹.

Распоряжение домашними деньгами

Таким образом, домашние деньги — это совершенно особый вид денежных единиц. Трудно было бы понять изменение их значения, способы распределения и использования в США в 1870—1930 гг., не зная нового культурного «кода» и сопровождавших его социальных перемен. Деньги замужних женщин обычно отделялись от серьезных денег сложной совокупностью представлений о семейной жизни, изменением властной структуры в семье и социальным классом. Традиционные предположения о том, что семья — это особая, не коммерциализированная сфера, превращали любую открытую попытку вторжения рынка в семейные отношения не просто в неприятный факт, но и в непосредственную угрозу сплоченности семьи. Таким образом, независимо от их источников, как только деньги поступали в домохозяйство, их распределение, подсчет и использование подчинялись своду домашних правил, отличных от правил рынка. Семейные деньги не были абсолютно заменяемыми; социальные барьеры не позволяли превратить их в обычную заработную плату.

Но семейная культура влияла на членов семьи по-разному. Гендер внес еще один тип нерыночного различия в домашние потоки денежных средств: деньги жены не были тем же самым, что деньги ее мужа. Если жена не получала заработную плату от работы по найму, гендер определял многое:

1. *Распределение ее денег.* В иерархически структурированной семье мужья отдавали женам часть своего дохода в виде подарка или, реже, в качестве фиксированной доли. Чтобы получить дополни-

⁶¹ Helena Huntington Smith, «Husbands, Wives, and Pocketbooks», *Outlook* (March 28, 1928): 500; Mary Beynon Ray, «It's Not Always the Woman Who Pays», *Saturday Evening Post* 205 (September 3, 1932): 11.

тельные деньги, жены вынуждены были выпрашивать, лстить и воровать.

2. *Время выплаты этих денег.* Либо фиксированного времени не было, и всякий раз, чтобы получить деньги, жена должна была просить их (система подачек); либо соблюдалась определенная схема еженедельных или ежемесячных выплат (принцип содержания).
3. *Использование ее денег.* Деньги жены были деньгами на ведение домашнего хозяйства, предназначенными исключительно для расходов на семью и исключавшими личные траты. Карманные деньги предусматривались в бюджете для мужей и детей, но не для жен.
4. *Количество ее денег.* Обычно жены получали небольшие суммы денег. Размер содержания определялся не эффективностью работы или размером вклада жены в ведение хозяйства, а распространенными представлениями о том, какая сумма необходима женщине. Следовательно, повышение заработной платы мужа не обязательно означало увеличение содержания жене на ведение домохозяйства. В гендерной экономике, как правило, это вело просто к увеличению личных денег мужа⁶².

Изменение гендерных ролей и структуры семьи влияло на смысл и методы выделения денег замужним женщинам. Традиционное пособие или метод «выпрашивания» стали (вследствие расширения роли женщины как потребителя) не только неэффективными, но и неуместными в становившихся все более эгалитарными браках. Содержание, превозносившееся в начале века как наиболее справедливый способ распределения средств, в 1920—1930-е гг. критиковалось специалистами по эффективному ведению домашнего хозяйства как нечто неподобающее современным женам. Новым культурным идеалом стали общие банковские счета. А как обстояли дела с использованием денег замужними женщинами? Примечательно, что, в отличие от разнообразных способов выделения денег женщине, целевое предназначение дохода жены, полученного от ведения домашнего хозяйства, на общее потребление оставалось неизменным. Несмотря на возросшую индивидуализацию мо-

⁶² Laura Oren, «The Welfare of Women in Laboring Families: England, 1860—1950», *Feminist Studies* 1 (1973): 110; Hilary Land, «Inequalities in Large Families: More of the Same or Different?» in *Equalities and Inequalities in Family Life*, ed. Robert Chester and John Peel (New York: Academic Press, 1977), pp. 163—176.

делей потребления и пропагандировавшееся специалистами по домоводству выделение в домашнем бюджете собственных средств каждого члена семьи, деньги на личные женские нужды по-прежнему добывались при помощи разного рода ухищрений или тратились с чувством вины.

Гендер оказывал влияние на женские деньги даже тогда, когда они были заработаны. Заработная плата жены, или деньги на булавки, независимо от их количества и даже тогда, когда они приносили семье необходимый доход, по-прежнему оставались менее значимой разновидностью денег, нежели заработок мужа. Они либо обобществлялись или рутинизировались, причисляясь к средствам, предназначенным для ведения домашнего хозяйства, и тем самым становились неотличимой частью коллективного дохода, либо к ним относились как к дополнительному доходу, предназначенному на общесемейные расходы (образование ребенка или отпуск) или на несерьезные цели (одежда или драгоценности). Принижение статуса женского заработка происходило не только в рамках частного домашнего хозяйства. Противники женского труда считали деньги на булавки социально безответственным, избыточным доходом, угрожавшим зарплату реального кормильца. Таким образом, несмотря на веские доказательства того, что деньги на булавки зачастую действительно были «скрепляющей семью булавкой, единственным средством, державшим семью вместе и помогавшим сводить концы с концами», женский заработок систематически клеймили как «деньги на безделушки и пустяки»⁶³.

Однако обращение домашних денег определялось не только гендером. Социальный класс налагал дополнительные ограничения на ликвидность денег. Способ распределения домашних денег, применявшийся средним классом, полностью отличался от способа распределения у рабочих, где жены сами выдавали содержание вместо того, чтобы его получать. Таким образом, распорядительных полномочий у жены рабочего было больше, чем у жены из среднего класса, хотя степень свободы в распоряжении средствами, возможно, различалась не столь значительно. Сложная культурная и социальная «жизнь» домашних денег, таким образом, демонстрирует ограниченность совершенно инструментальной, рационализированной модели рыночных денег, которая умалчивает о качественных различиях между видами

⁶³ Mary Anderson, *United States Daily*, September 23, 1929. Cited in editorial, *Journal of Home Economics* 21 (December 1929): 921. См. также: Alice Kessler-Harris, *Out of Work* (New York: Oxford University Press, 1982), pp. 100—101.

денег в современном мире⁶⁴. Домашние деньги — это особые трансферты; не просто санированный, безличный экономический обмен. Это наполненные собственным смыслом, социально сконструированные денежные единицы, сформированные под воздействием домашней сферы, в которой они циркулируют, а также гендером и социальным классом пользователей домашних денег.

Дети тоже имели дело с домашними деньгами. По сути, в 1870—1930-е гг. детские деньги стали предметом серьезнейших споров в семьях и среди специалистов по педагогике. Дети, как и их матери, находились в трудном положении, делая покупки и при этом не имея собственного дохода. Поскольку законы о детском труде не позволяли большинству детей работать, данная дилемма затрагивала детей из всех социальных классов. Власти соглашались, что детям не следует выдавать деньги: такие подарки от родителей, родственников и друзей превращают «ребенка в попрошайку». Не следовало платить деньги ребенку и за работу по дому: такие выплаты ставят под угрозу границы, отделяющие семью от рынка. В качестве достойного выхода предлагалось содержание для детей — как их законная доля в семейном доходе. Но оно имело особый смысл, иной метод отчисления и предназначение, нежели содержание для жен из среднего класса или мужчин-рабочих. Тщательно контролируемое родителями, содержание считалось воспитательными деньгами, прививавшими детям социальные, моральные, а также потребительские навыки⁶⁵.

Бессспорно, Маркс и Энгельс отчасти были правы, когда обвиняли буржуазию в сведении семейных отношений «к чисто денежным отношениям»⁶⁶. Как мы видели, денежные отношения все глубже проникали в американское домашнее хозяйство. В действительности, в 1920-е гг. некоторые наблюдатели иронически предрекали, что общенациональный энтузиазм по поводу рационализированного домашнего хозяйства

⁶⁴ По иронии судьбы опыт семьи самого Макса Вебера не укладывается в его рациональную концепцию денег. Согласно Марианне Вебер, отец Вебера «был типичным мужем своего времени [1860-х годов], который сам должен определять, каким образом использовать семейный доход, оставляя при этом свою жену и детей в неведении относительно того, насколько велик был этот доход» (*Max Weber: A Biography* (New York: Wiley, 1975), p. 141). Элен, мать Вебера, не имела ни содержания на ведение домашнего хозяйства, ни «особых средств на свои личные нужды». Я благодарна Сесилии Марте Гил-Сведберг за ссылку на этот источник.

⁶⁵ Elwood Lloyd IV, *How to Finance Home Life* (New York: B.C. Forbes Publishing Co., 1927), p. 82. Подробнее о складывании такой системы содержания см.: Zelizer, *Pricing the Priceless Child*, 1987.

⁶⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 427.

и составления бюджетов превратит «Дом, милый дом» в «Дом, платежеспособный дом» с «мамой и папой — парой кассовых аппаратов и де-тишками — маленькими счетными машинками»⁶⁷. Тем не менее, такое кошмарное видение коммерциализированного мира не учитывало сложность и реципрокность феномена распространения денег. Да, деньги вошли в американские дома, но при этом они видоизменились, став частью структуры социальных отношений и смыслов семьи.

Сегодня мы стоим на рубеже XXI в., но это одомашнивание платежных средств по-прежнему в какой-то степени остается загадкой. Хотя вследствие возрастания числа разводов в жизни домохозяйств произошел коренной переворот, хотя новые браки создают новые родственные сети, хотя стремительно растет число семей с одним родителем, а неженатые гетеросексуальные или гомосексуальные пары образуют новые семьи, хотя растет число жен, работающих по найму, и возрождается надомный труд, нам ничтожно мало известно о том, как все это влияет на формирование домашних денег⁶⁸.

⁶⁷ Philips, «My Adventures as a Bold, Bad Budgeter», p. 15.

⁶⁸ Однако в разных странах и в разных академических областях появляются работы, написанные социологами, историками, экономистами и антропологами, которые оспаривают традиционные унифицированные модели домашней экономики. Среди социологических работ см., напр.: Philip Blumstein and Pepper Schwartz, *American Couples* (New York: Pocket Books, 1985); David Cheal, «Strategies of Resource Management in Household Economies: Moral Economy or Political Economy?» in *The Household Economy: Reconsidering the Domestic Mode of Production*, ed. Richard R. Wilk (Boulder: Westview, 1989), pp. 11—22; *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap*, ed. Rae Lesser Blumberg (Newbury Park: Sage, 1991); Marcia Millman, *Warm Hearts & Cold Cash: The Intimate Dynamics of Families and Money* (New York: Free Press, 1991). Работы экономистов см.: Robert A. Pollak, «A Transaction Cost Approach to Families and Households», *Journal of Economic Literature* 23 (June 1985): 581—608; Nancy Folbre, «The Black Four of Hearts: Toward a New Paradigm of Household Economics», in *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, ed. Daisy Dwyer and Judith Bruce (Stanford: Stanford University Press, 1988), pp. 248—62; Edward P. Lazear and Robert T. Michael, *Allocation of Income Within the Household* (Chicago: University of Chicago Press, 1988). Антропологические исследования см.: Daisy Dwyer, ed. *A Home Divided*; Marilyn Strathern, «Self-interest and the social good: Some implications of Hagen gender imagery», in *Sexual Meanings: The Cultural Construction of Gender and Sexuality*, ed. Sherry B. Ortner and Harriet Whitehead (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1981), pp. 166—191; R. L. Stirrat, «Money, Men, and Women», and Janet Carsten, «Cooking Money: Gender and the Symbolic Transformation of Means of Exchange in a Malay Fishing Community», in *Money & the Morality of Exchange*, ed. J. Parry and M. Bloch (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1989), pp. 94—116; 117—41; Marion Benedict and Burton Benedict, *Men, Women, and Money in Seychelles* (Berkeley: University of California Press, 1982). Кросс-национальные исследования современного состояния и истории внутрисемейных систем учета в английских домохозяйствах см.: Ross, «Fierce Questions and Taunts»; Laura Oren, «The Welfare of Women in Laboring Families: England, 1860—1950», *Feminist Studies* 1 (1973): 107—123; Peter N. Stearns, «Working-Class Women

Например, в работах когнитивного антрополога Джин Лэйв указывается, что целевое распределение денег в домохозяйствах здравствует и процветает и поныне, однако исследователей в первую очередь интересует то, каким образом соотношение дохода в паре меняет властную структуру семьи, в частности в результате роста заработка жены. И оказывается, что в действительности более высокий заработок жены, как правило, усиливает ее финансовую автономию и влияние в семье. Но дальнейшее исследование выводит на некоторые озадачивающие схемы. Например, данные всестороннего исследования современных домохозяйств «Американские пары» говорят о том, что иногда заработок жены — даже если она зарабатывает больше своего мужа — не особенно влияет на ее позиции по властной структуре семьи: она по-прежнему «вверяет свою финансовую судьбу в его руки, предоставляя ему полный контроль над их деньгами». Финансовый консультант сообщает о схожих случаях, например, о клиентке, которая «на службе изо всех сил старалась заработать комиссионные, а затем возвращалась домой и всегда отдавала свои чеки мужу. После этого он выделял ей определенную сумму месячного содержания»⁶⁹.

in Britain, 1890—1914», in *Suffer and Be Still*, ed. Martha Vicinus (Bloomington: Indiana University Press, 1972), pp. 100—120; Elizabeth Roberts, *A Woman's Place* (New York: Basil Blackwell, 1984); Patricia Branca, *Silent Sisterhood* (London: Croom Helm, 1975); Wilson, *Money in the Family*; Pahl, *Money & Marriage*; Whitehead, «I'm Hungry, Mum»; Ayers and Lambert, «Marriage Relations.» О Франции см.: Evelyne Sullerot, «Les femmes et l'argent», *Janus* 10 (1966): 33—39; Marie-Francoise Hans, *Les femmes et l'argent* (Paris: Grasset, 1988); о французских и английских домохозяйствах рабочих см.: Louise Tilly and Joan Scott, *Women, Work, and Family* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1978). Чрезвычайно интересные данные о матерях рабочих семей в городах Норвегии приводятся в работах: Marianne Gullestad, *Kitchen-Table Society* (New York: Columbia University Press, 1984), and Meg Luxton, *More Than a Labour of Love* (Toronto: Women's Press, 1980). О Канаде см.: David Cheal, «Family Finances: Money Management in Breadwinner/Homemaker Families, Dual Earner Families, and Dual Career Families», *Winnipeg Area Study Research Reports*, no. 38. Об Израиле см.: Dafna N. Israeli, «Money Matters: Spousal Incomes and Family/Work Relations Among Physician Couples in Israel», *Sociological Quarterly* (готовится к публикации). И об Аргентине см.: Clara Coria, *El Dinero en la Pareja Algunas Desnudeces Sobre El Poder* (Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1989).

⁶⁹ Blumstein and Schwartz, *American Couples*, p. 56; Victoria Felton-Collins, with Suzanne Blair Brown, *Couples and Money* (New York: Bantam, 1990), p. 147; см.: Jean Lave, *Cognition In Practice* (Berkeley: University of California Press, 1988), pp. 131—141. Об отношениях между гендером, классом, деньгами и распределением власти в семье см. также: Robert O. Blood, Jr. and Donald M. Wolfe, *Husbands and Wives* (New York: Free Press, 1965); Mirra Komarovsky, «Class Differences in Family Decision-Making on Expenditures», in *Household Decision-Making*, vol. 4 of *Consumer Behavior*, ed. Nelson N. Foote (New York: New York University Press, 1961), pp. 255—265; Mirra Komarovsky, *Blue-Collar Marriage* (New York: Vintage, 1967); Constantina Safilios-Rothschild, «The Study of Family Power Structure»,

Когда дело касается домашнего разделения труда, доход женщин тоже начинает действовать непредсказуемым образом. Хотя ее деньги в определенной мере влияют на то, в какой степени муж будет участвовать в выполнении домашних обязанностей, этот эффект в высшей степени незначителен, а иногда и парадоксален. Когда социолог Арли Хокшильд — в разделе своего исследования, посвященного семьям, в которых оба супруга делают карьеру, — изучала мужей, которые зарабатывали меньше своих жен, она обнаружила, что ни в одной из этих семей домашние обязанности не делились поровну⁷⁰. То, что Хокшильд называет «логикой кошелька», также перестает работать, когда речь заходит об использовании заработка женщин. Особенно в тех случаях, когда жена обеспечивает дополнительный доход, ее заработок зачастую идет на особые расходы — например, образование ребенка, платежи по закладной, уход за ребенком, уборку или покупку предметов роскоши. Авторы «Американских пар» обращают внимание на «интересную систему учета», в которой деньги мужа считаются семейными деньгами, а «жене приходится соглашаться с тем, что деньги, зарабатываемые ею, в общий котел не попадают». Однако примечательно, что, несмотря на распространенное представление о том, что ее деньги идут на ее личные безделушки, а его деньги — это общая собственность, на самом деле более вероятно, что именно дополнительный доход жены, а не мужа, будет потрачен на нужды семьи, а не на ее личные потребности. Известное британское исследование, посвященное вопросам денег и брака, дает новые данные о дифференцированном использовании денег женщинами; оказывается, что когда жены распоряжаются домашними финансами, большая часть общего дохода скорее будет потрачена на питание и повседневные нужды, чем когда за это отвечают мужья. Кажется, что мужья чаще, чем жены, склонны придерживать личные денежные средства.⁷¹

the Family 32 (1970): 539—552; Lillian B. Rubin, *Worlds of Pain* (New York: Basic Books, 1976); Susan A. Ostrander, *Women of the Upper Class* (Philadelphia: Temple University Press, 1984); Rosanna Hertz, *More Equal Than Others* (Berkeley: University of California Press, 1986); John Mirowsky, «Depression and Marital Power: An Equity Model», *American Journal of Sociology* 91 (1985): 557—592. Об отношении женщин к деньгам см. также: Phyllis Chester and Emily Jane Goodman *Women, Money and Power* (New York: Morrow, 1976); и недавнее исследование социализации женщин и денег: Jerome Rabow, Michelle Charness, Arlene E. Aguilar, and Jeanne Toomajian, «Women and Money: Cultural Contrasts», *Sociological Studies of Child Development* (JAI Press, 1992), vol. 5, pp. 191—291.

⁷⁰ Arlie Hochschild, *The Second Shift* (New York: Avon, 1990), p. 221.

⁷¹ Blumstein and Schwartz, *American Couples*, p. 101. См. также: Jane Hood, *Becoming a Two-Job Family* (New York: Praeger, 1983), pp. 6—71. Об Англии см.: Jan Pahl, *Money & Marriage* (New York: St. Martin's Press, 1989), pp. 128—31; also Gail Wilson, *Money in the Family* (Brook-

field, Vt.: Gower, 1987). Другие кросс-культурные сравнения см.: Rae Lesser Blumberg, «Income under Female versus Male Control: Hypotheses from a Theory of Gender Stratification and Data from the Third World», in *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap*, pp. 97—127.

⁷² См.: Blumstein and Schwartz, *American Couples*, p. 56; Hochschild, *The Second Shift*, p. 222. Ф. Блумстейн и Р. Шварц также рассматривают, как изменения в идеологии о мужчине-кормильце и социальные отношения пар лесбиянок и гомосексуалистов, а также отношения гетеросексуальных пар, живущих в гражданском браке, меняют воздействие денег на властную структуру в парах; см.: *American Couples*, pp. 53—111. О некоторых этнических и расовых вариациях в отношениях между оплаченным трудом и домашним трудом см.: Beth Anne Shelton and Daphne John, «Ethnicity, Race, and Difference: A Comparison of White, Black, and Hispanic Men's Household Labor Time», and Scott Coltrane and Elsa O. Valdez, «Reluctant Compliance: Work-Family Role Allocation in Dual-Earner Chicano Families», in *Men, Work, and Family*, ed. Jane C. Hood (Newbury Park, Calif.: Sage, 1993), pp. 131—150, 151—175.

⁷³ См.: Philip Blumstein and Pepper Schwartz, «Money and Ideology: Their Impact on Power and the Division of Household Labor», in *Gender, Family, and Economy*, ed. Rae L. Blumberg;

Недавнее исследование социолога Кэтлин Герсон выходит за рамки этих данных. Ее подход к изучению изменения роли американских мужчин в семейной жизни показывает, что заработок жен способствует изменениям домашней экономики, хотя и не так, как ожидалось. Доля заработанного женой дохода не преобразуется непосредственно во влияние в рамках домохозяйства, однако сочетание ее дохода и долгосрочных карьерных перспектив в некоторых парах может переопределить социальные отношения и идентичность мужа, когда на смену традиционной идентичности кормильца приходят более справедливые формы того, что Герсон называет «участливыми отцами». И в то время как традиционные мужья продолжают относиться к доходу своих жен как, говоря словами одного из респондентов, к дополнительной «приправе», все большее число эгалитарных пар (хотя они по-прежнему находятся в меньшинстве) объединяют свои деньги, обращаясь со всеми долларами одинаково⁷⁴. Эта интерпретация очень близка моим наблюдениям об изменении организации денег в американских домашних хозяйствах. Вопреки простому приравниванию денег к влиянию и рациональности, сам по себе размер дохода не определяет того, как деньги будут использованы, как ими распорядятся; распределение домашних денег всегда зависит от сложных, тонких представлений об отношениях между членами семьи. Кроме того, идеологическое объяснение кажется недостаточно полным. Мы видели, что сами идеологии меняются при взаимодействии с существующими практиками и социальными отношениями: вспомним, как острая необходимость в управлении все более коммерциализирующимся потреблением разрушила представление о домашних средствах жены как подарке, полученном от мужа. Странно было бы не обнаружить подобной взаимосвязи идеологии, практики и социальных отношений сегодня.

Кроме того, связи с третьими лицами — работодателями, родственниками, властями и, конечно, детьми — оказывают серьезное влияние на то, как члены семьи организуют использование своих денег; далее

pp. 261—288. О значении систем учета см.: Hertz, *More Equal than Others*, pp. 84—113.

На основе общенациональной выборки респондентов Джудит Трес делает вывод о том, что выбор домашней системы учета в первую очередь зависит от соображений об эффективности (несмотря на то, что приводимые ею данные показывают, что жены с высшим образованием выступают за разделение средств и что даже в тех парах, которые объединяют свои доходы, жены скорее всего утаивают часть своего дохода): Judith Treas, «Money in the Bank: Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage», *American Sociological Review* 58 (October 1993): 723—734.

⁷⁴ Kathleen Gerson, *No Man's Land: Men's Changing Commitments to Family and Work* (New York: Basic Books, 1993), p. 192.

в книге эти отношения будут рассмотрены значительно более подробно. Кажется весьма вероятным, что такого рода связи влияют на сегодняшние денежные практики домохозяйства. Например, по оценкам недавнего исследования, посвященного участию детей в семейном доходе, ребенок в среднем получает примерно 40% от доли взрослых в этом доходе. Очевидно, что наличие детей существенно изменяет распределение домашнего дохода.⁷⁵ Если доля жены в домашнем доходе больше не определяется как подарок мужа, то в определенной степени это справедливо и в отношении доли ребенка. Однако это вовсе не означает, что подарочные трансферты — денежные или иные — исчезают, сменяясь некоей контролируемой рынком нейтральностью денег. Обратимся к более тщательному анализу места, которое занимают денежные подарки в жизни американцев.

⁷⁵ Lazear and Michael, *Allocation of Income Within the Household*, p. 147. Об отношении подростков к своим карманным деньгам — как к праву или как к заслуженному домашнему доходу — см. также: Joanne Miller and Susan Yung, «The Role of Allowances in Adolescent Socialization», *Youth & Society* 22 (December 1990): 137—159. О влиянии родственных связей на трансферты домашних денег см.: Carol Stack, *All Our Kin* (New York: Harper and Row, 1975); Elizabeth Bott, *Family and Social Networks* (London: Tavistock, 1957).

Недавнее исследование социолога Кэтлин Герсон выходит за рамки этих данных. Ее подход к изучению изменения роли американских мужчин в семейной жизни показывает, что заработок жен способствует изменениям домашней экономики, хотя и не так, как ожидалось. Доля заработанного женой дохода не преобразуется непосредственно во влияние в рамках домохозяйства, однако сочетание ее дохода и долгосрочных карьерных перспектив в некоторых парах может переопределить социальные отношения и идентичность мужа, когда на смену традиционной идентичности кормильца приходят более справедливые формы того, что Герсон называет «участливыми отцами». И в то время как традиционные мужья продолжают относиться к доходу своих жен как, говоря словами одного из респондентов, к дополнительной «приправе», все большее число эгалитарных пар (хотя они по-прежнему находятся в меньшинстве) объединяют свои деньги, обращаясь со всеми долларами одинаково⁷⁴. Эта интерпретация очень близка моим наблюдениям об изменении организации денег в американских домашних хозяйствах. Вопреки простому приравниванию денег к влиянию и рациональности, сам по себе размер дохода не определяет того, как деньги будут использованы, как ими распорядятся; распределение домашних денег всегда зависит от сложных, тонких представлений об отношениях между членами семьи. Кроме того, идеологическое объяснение кажется недостаточно полным. Мы видели, что сами идеологии меняются при взаимодействии с существующими практиками и социальными отношениями: вспомним, как острая необходимость в управлении все более коммерциализирующимся потреблением разрушила представление о домашних средствах жены как подарке, полученном от мужа. Странно было бы не обнаружить подобной взаимосвязи идеологии, практики и социальных отношений сегодня.

Кроме того, связи с третьими лицами — работодателями, родственниками, властями и, конечно, детьми — оказывают серьезное влияние на то, как члены семьи организуют использование своих денег; далее

pp. 261—288. О значении систем учета см.: Hertz, *More Equal than Others*, pp. 84—113.

На основе общенациональной выборки респондентов Джудит Трес делает вывод о том, что выбор домашней системы учета в первую очередь зависит от соображений об эффективности (несмотря на то, что приводимые ею данные показывают, что жены с высшим образованием выступают за разделение средств и что даже в тех парах, которые объединяют свои доходы, жены скорее всего утаивают часть своего дохода): Judith Treas, «Money in the Bank: Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage», *American Sociological Review* 58 (October 1993): 723—734.

⁷⁴ Kathleen Gerson, *No Man's Land: Men's Changing Commitments to Family and Work* (New York: Basic Books, 1993), p. 192.

в книге эти отношения будут рассмотрены значительно более подробно. Кажется весьма вероятным, что такого рода связи влияют на сегодняшние денежные практики домохозяйства. Например, по оценкам недавнего исследования, посвященного участию детей в семейном доходе, ребенок в среднем получает примерно 40% от доли взрослых в этом доходе. Очевидно, что наличие детей существенно изменяет распределение домашнего дохода.⁷⁵ Если доля жены в домашнем доходе больше не определяется как подарок мужа, то в определенной степени это справедливо и в отношении доли ребенка. Однако это вовсе не означает, что подарочные трансферты — денежные или иные — исчезают, сменяясь некоей контролируемой рынком нейтральностью денег. Обратимся к более тщательному анализу места, которое занимают денежные подарки в жизни американцев.

⁷⁵ Lazear and Michael, *Allocation of Income Within the Household*, p. 147. Об отношении подростков к своим карманным деньгам — как к праву или как к заслуженному домашнему доходу — см. также: Joanne Miller and Susan Yung, «The Role of Allowances in Adolescent Socialization», *Youth & Society* 22 (December 1990): 137—159. О влиянии родственных связей на трансферты домашних денег см.: Carol Stack, *All Our Kin* (New York: Harper and Row, 1975); Elizabeth Bott, *Family and Social Networks* (London: Tavistock, 1957).

3. Подарочные деньги

В декабрьском номере за 1909 г. «*The Ladies' Home Journal*» добавил в свой ежегодный перечень новых и наиболее подходящих рождественских подарков необычный предмет. «Почему бы не преподнести в подарок друзьям и родным рождественские деньги?» — предложила Лу Элеонор Колби. Признавшись, что поначалу она посчитала деньги неподходящим подарком, «не тем, о котором можно мечтать», Колби рассказала читательницам журнала, что она решила «замаскировать денежный подарок таким образом, чтобы это не походило на коммерческую операцию», «внести в подарок частичку своей индивидуальности». Ее мать, сообщила миссис Колби, была растрогана, получив десять долларов, изящно превращенных в произведение искусства: десятидолларовая банкнота была заменена десятью однодолларовыми купюрами, помещенными в конверт, на обеих сторонах которого были нарисованы небольшие картинки. На одной из картинок были изображены пять грустных долларовых банкнот, не знавших, куда им податься, а на второй был показан счастливый конец: «пять маленьких долларов, радостно бегущих» в кошелек ее матери. Довершила подарок «ода доллару», в заключительной строфе которой говорилось, что иногда:

*Получить в подарок деньги совсем не плохо,
Ведь в душе у матери не проснется печаль,
Если она приютит эти доллары в своем кошельке.¹*

Впрочем, идея превращения денег в подходящий подарок пришла в голову не одной Лу Элеонор Колби. Другие женские журналы рассказывали о «новых способах дарения рождественских денег», а читатели предлагали свои собственные варианты. Как обнаружила одна

¹ Lou Eleanor Colby, «When You Send Christmas Money», *Ladies' Home Journal* 27 (December 1909): 37.

женщина, «чтобы деньги выглядели достойным подарком, надо замаскировать их обыденность». И американцы оказались в этом удивительно изобретательны. В конце XIX в. тысячи обыкновенных монет становились «знаками любви», на них гравировались сентиментальные послания, что превращало деньги в популярный романтический подарок любимому человеку или подарок по случаю семейных торжеств — дней рождения, свадеб, юбилеев. Конечно, американцам случалось делать денежные подарки и раньше, в XIX в.: золотые монеты детям или рождественские подарки рабам. Однако денежные подарки между равными по положению встречались нечасто.²

За первые два десятилетия XX в. деньги вошли в экономику подарков [gift economy], превратившись в «подарочные деньги» благодаря множеству новых, более формальных «масок». Например, в 1910 г. «Американ экспресс» первой начала рекламировать денежные переводы как «уместный рождественский подарок». Агенты получили специальные рекламные плакаты и инструкции, объяснявшие, каким образом денежный перевод, который с 1882 г. «Американ экспресс» расхваливала как безопасный и эффективный способ оплаты счетов или перевода денег за границу, может быть оформлен как подарок. Компания «Вестерн юнион» присоединилась к подарочному бизнесу «Американ экспресс», предложив необычные телеграммы для отправки денег в качестве подарка по особым случаям. Компании, занимавшиеся производством поздравительных открыток, выпустили огромное количество изобретательных и популярных открыток, сопровождавших денежные подарки (купюры и монеты) друзьям и родственникам по случаю дня рождения, Рождества и других праздников. А после 1905 г. специализированные магазины и универмаги предложили совершенно новую денежную единицу: подарочные сертификаты на определенную сумму денег, которые можно было использовать либо для приобретения определенного вида товаров (особенно популярны были перчатки, ботинки), либо в определенном магазине.³

² «If You Run Out of Christmas Ideas», *Ladies' Home Journal* 23 (December 1905): 24. См. также: «New Ways to Give Christmas Money», *Ladies' Home Journal* 29 (December 1912): 70 and «The Ethics of Receiving», *Living Age* 279 (October 4, 1913): 57—60. О рождественских подарках рабам см.: Eugene D. Genovese, *Roll, Jordan, Roll* (New York: Vintage, 1976), p. 574. О «знаках любви» см. прим. 35 в первой главе данной книги.

³ Я признательна компаниям «Американ экспресс» и «Холлмарк» за предоставленные архивные материалы; особенно я благодарна архивисту Стивену Р. Криско за всесторонний и продуктивный подбор источников и Салли Хопкинс, которая оказала большую помощь в работе с архивами «Холлмарк». Хранителям архивов «Вестерн юнион» не уда-

Возникновение денежных подарков явилось частью более фундаментального преобразования подарочной экономики. По иронии судьбы, распространение практики дарения подарков в условиях растущей коммерциализации экономики сделало деньги весьма непростым подарком; и даритель, и получатель подарка все чаще сталкивались с дилеммой проведения различий между подарочными деньгами и другими денежными трансфертами. Это было не так уж просто, поскольку стандартизация платежных средств усиливала внешнее сходство между денежными трансфертами, выполнявшими роль подарков, и такими трансфертами, как заработная плата, чаевые, пожертвования или погашение долгов. Если даритель или получатель подарка не имели однозначного представления о том, какие отношения их связывают, непонимание могло привести к весьма неприятным недоразумениям.

К 1900-м гг., по мере стремительного роста американского общества потребления, люди стали покупать вещи не только для себя самих, но все чаще как подарки для других. Наиболее примечательно то, что после 1880 г. число рождественских подарков увеличилось в несколько раз, поскольку не только родственники и друзья, но и простые знакомые стали обмениваться такими подарками. То же касалось и свадебных подарков. Пары, заключавшие брак до Гражданской войны, могли ожидать подарка на свадьбу в виде наличных денег или собственности только от близких родственников. Однако к концу XIX в. одним из свадебных ритуалов среднего класса стала гордая демонстрация подарков, полученных не только от членов семьи, но и от дальних родственников, друзей, знакомых и даже коллег по работе. Поводов дарить подарки стало значительно больше: например, день рождения в XIX в. праздновали не так уж часто, а в начале XX в. это стало распространенной практикой. Появлялись и новые события, по случаю которых можно было дарить подарки: День Матери, учрежденный в 1908 г., превратил цветы в прекрасный сентиментальный подарок для матерей. Подарочные открытки печатались для самых разных пра-

лось установить дату, когда компания начала рекламу подарочных телеграмм; первые известные рекламные объявления датируются 1930 г. Я признательна мистеру Криско за эту информацию.

См.: Ernest Dudley Chase, *The Romance of Greeting Cards* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1926), pp. 152—55; William Burnell Waits, Jr., «The Many-Faced Custom: Christmas Gift-Giving in America, 1900—1940», (Ph.D. diss., Rutgers University, 1978). По некоторым оценкам, в 1929 г. невостребованные адресатами рождественские письма, поступившие в почтовые отделения, содержали около десяти тысяч долларов наличными, одного миллиона чеками и еще около одного миллиона в поздравительных открытках; см.: Ronald Millar, «Our Billion Dollar Christmas», *American Magazine* 108 (December 1929): 88.

здников и всевозможных дат, а магазины и каталоги демонстрировали возможные варианты подарков, классифицировали их в зависимости от адресата и повода, а также рекламировали подарочные товары.⁴

Новые иммигранты охотно начинали сопровождать собственные праздники ритуалами дарения подарков. К примеру, после 1887 г. весьма популярными стали подарочные открытки на еврейские праздники. Рассмотрим, как поступили американские евреи с Ханукой, сделав ее зеркальным отражением феерии обмена подарками на Рождество. Историки предполагают, что на рубеже веков покупка рождественских подарков для многих евреев-иммигрантов стала символом их превращения в американцев. При этом постепенно евреи стали покупать именно ханукальные подарки, отмечая свой декабрьский праздник в новой модернизированной американской манере. Первоначально Ханука была второстепенным праздником, предполагавшим дарение «хануке-гельт», или подарочных монеток, маленьким детям. В американской версии хануке-гельт превратились в ханукальные деньги, и к 1920-м гг. тратились они приблизительно так же, как и рождественские деньги, только в данном случае они шли на «ханукальные развлечения». Бар-мицва и церемонии причастия также стали для евреев крупными праздниками, отмечавшимися особыми подарками. Историк Йенна Вейсман Йозелит предполагает, что к 1920-х гг. «социальная составляющая бар-мицвы почти полностью вытеснила ее ритуальную функцию». В результате этих процессов сложилась особая категория «еврейских» подарков: еврейская книга была иным подарком, нежели обычная книга, еврейская картина несла в себе смыслы, отличные от обычной живописи.⁵

⁴ Ellen K. Rothman, *Hands and Hearts* (New York: Basic Books, 1984), pp. 76, 167—68; Waits, «The Many-Faced Custom», chap. 5; Chase, *The Romance of Greeting Cards*. О Дне Матери см.: Leigh Eric Schmidt, «The Commercialization of the Calendar: American Holidays and the Culture of Consumption, 1870—1930», *Journal of American History* 78 (December 1991): 887—916; о праздновании дня рождения см.: Howard P. Chudacoff, *How Old Are You? Age Consciousness in American Culture* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1989), pp. 126—37.

⁵ Jenna Weissman Joselit, «Merry Chanuka: The Changing Holiday Practices of American Jews, 1880—1950», in *The Uses of Tradition*, ed. Jack Wertheimer (New York: Jewish Theological Seminary of America, 1992), p. 313. Об американизации Хануки см. также: Andrew R. Heinze, *Adapting to Abundance* (New York: Columbia University Press, 1990), pp. 71—79. О бар-мицве см.: Jenna Weissman Joselit, «A Set Table: Jewish Domestic Culture in the New World, 1880—1950», in *Getting Comfortable in New York: The American Jewish Home, 1880—1950*, ed. Susan L. Braunstein and Jenna Weissman Joselit (New York: The Jewish Museum, 1990), p. 66. О еврейских поздравительных открытках см.: Luna Frances Lambert, «The Seasonal Trade: Gift Cards and Chromolithography in America, 1874—1910» (Ph.D. diss., George Washington University, 1980), p. 21.

Несомненно, увлечение Америки подарками оказалось весьма выгодно для бизнеса и рекламы; праздники превратились в дни покупок — к немалой радости торговцев. И действительно, наблюдатели все чаще сетовали на алчную коммерциализацию американских праздников. Каждый год в декабре раздавались призывы остановить «эту жалкую и глупую традицию *дарить другим, потому что другие подарили нам*, которой потворствуют владельцы магазинов, кормящиеся нашими убогими амбициями и тщеславием».⁶ Но дарение подарков было не просто результатом циничной коммерческой манипуляции; люди откладывали часть своего дохода и тратили ее на подарки другим в ущерб собственному потреблению. Домашние бюджеты отражали такое продуманное целевое распределение «подарочных» денег: в начале XX в. наряду с расходами на еду, жилье, одежду, страхование жизни и прочие необходимые вещи, становившиеся все более толстыми бухгалтерские книги домохозяйств фиксировали подарки в качестве отдельной статьи расходов, причем иногда в них отдельно рассчитывались средства на Рождество, дни рождения, окончание школы, свадьбы и юбилеи. С 1910 г. американцы стали формально отделять свои «рождественские деньги», помещая их на весьма популярные счета «Рождественского клуба» в сберегательных банках. Незадолго до возникновения «Рождественских клубов» бедняки уже вкладывали свои деньги в Пенни-сберегательные банки [Penny Provident banks], которые (как будет показано в четвертой главе), были созданы для бедняков благотворительными организациями как способ сбережения небольших сумм денег на определенные расходы.

Специалисты в области домашней экономики — главные сторонники рационального составления бюджета — с одобрением отзывались об этих расходах на других людей, утверждая, что «семейный бюджет должен иметь определенный резерв для подарков родственникам и друзьям, ибо это неотъемлемая часть праведной жизни». Эти «дружеские подарки» отличались от пожертвований религиозным или благотворительным организациям: они в большей степени «выражали расположение к тем, кого в семье или вне ее мы высоко ценим». Специалисты по домашней экономике советовали матерям как можно раньше начинать учить своих детей выбору подарков как «вы-

⁶ Margaret Deland, «Concerning Christmas Giving», *Harper's Bazar* 38 (December 1904): 1157. Прекрасный анализ, описывающий коммерциализацию американских праздников, см. в работе: Schmidt, «The Commercialization of the Calendar.» См. также: James H. Barnett, *The American Christmas: A Study in National Culture* (New York: Arno Press [1954] 1976), и Бурстин Д. *Американцы: Демократический опыт*. М., 1993. С. 198—206.

ражению своей любви и дружбы», чтобы, «повзрослев, они стали щедрыми... и благоразумными дарителями».⁷

Практические рекомендации о том, как дарить подарки, давали широко читаемые специалисты по этикету. Понимая «трудности, которые испытывают люди при выборе подходящего подарка, времени и способа его доставки, сопроводительной записки или открытки», они добавляли в свои руководства специальные главы об этикете дарения подарков на свадьбы, годовщины, дни рождения, крещение, а иногда рассказывали и о «подарках вообще». Как в 1905 г. советовал один автор, помимо заранее известных событий, предполагающих какой-либо подарок, «знакомым и друзьям следует обратить внимание и на множество других поводов, которые неизбежно возникают в их кругу». Казалось, таким поводам нет числа: «Всякий раз, когда появляется желание выразить глубокую признательность, всякий раз, когда хочется поздравить от всего сердца или когда вежливый поступок может сказать больше, чем простые слова, — во всех этих случаях уместен подарок».⁸ Даже в руководствах для иммигрантов давались инструкции о правилах дарения. Например, популярный учебник Александра Харкэви, предназначенный для обучения еврейских иммигрантов письму, содержал примеры уместных сопроводительных записок к подаркам по случаю дня рождения, свадьбы или Нового года.⁹

Вместе с расширением круга лиц, которым мы дарим подарки, расширялся и перечень подарочных товаров. Хотя цветы, книги или вещи, сделанные своими руками, по-прежнему оставались желанными подарками, появлялось все больше и больше новых, изготовленных про-

⁷ Benjamin R. Andrews, *Economics of the Household* (New York: Macmillan Co., 1924), p. 512; Ernestine P. Swallow, «Children's Christmas Giving», *Journal of Home Economics* 8 (December 1916): 659—60. Примеры включения подарков в бюджет домохозяйств см.: «Family Finance», *Good Housekeeping* 49 (December 1909): 635; Christine Frederick, *Household Engineering* (Chicago: American School of Home Economics, 1919), p. 273; Alice Bradley, *Fifty Family Budgets* (New York: Woman's Home Companion, 1923), p. 12.

⁸ *Correct Social Usage* (New York: New York Society of Self-Culture, 1905), pp. 518, 521. Убедительные доводы в пользу использования руководств по этикету в качестве социологических источников приводятся в работе: Erving Goffman, *Behavior in Public Places* (New York: Free Press, 1963), pp. 5—6. По мнению Гоффмана, хотя в этих руководствах нет данных о реальном поведении людей, они все же описывают «определенные нормы, которые влияют на поведение нашего среднего класса». Кроме того, эти справочники служат «одним из немногих источников, описывающих структуру публичного поведения в Америке». Историческую оценку американских книг об этикете см. в работе: Arthur M. Schlesinger, *Learning How to Behave* (New York: Macmillan, 1947).

⁹ *Harkavy's American Letter Writer and Speller, English and Yiddish* (New York: Hebrew Publishing Co., 1902), p. 701.

мысленным способом, предметов роскоши или практичных вещей. В 1910-х гг. рождественскими подарками могли стать даже стиральные машины, пылесосы и автомобили. И даже деньги. Рождественские деньги, как разъяснялось в колонке «*Ladies' Home Journal*», «исполняют самые заветные желания, позволяют купить мелкие безделушки, избавляют от терзаний и, как никакой другой подарок, дают возможность выразить свою признательность». Специалисты по этикету подтверждали потенциал денег как подарка, отмечая, что зачастую они были «самым желанным подарком»; к примеру, подаренный на свадьбу чек мог помочь молодоженам «купить то, что не догадались подарить друге, удовлетворить какое-то особое желание, отложить эти деньги на будущее или на черный день». Как отмечалось в 1924 г. в бестселлере Лилиан Эйхлер об этикете, подарочные сертификаты, или «метод преподнесения подарков самому себе», получали все большую популярность в приличном обществе. Невесте дарят кредитный талон на 10, 20 или 50 долларов... и она может пойти в магазин и выбрать то, что ей нравится». Чеки «желанны всегда» и в качестве подарков по случаю окончания школы или колледжа. Специалисты по домашней экономике соглашались: дарение денежных подарков было «воспринято обществом одобрительно».¹⁰ Денежные подарки были не только прихотью элиты. 13 декабря 1911 г. «*New York Times*» сообщала, что иностранцы, проживающие в Америке, послали в этом году своим семьям за границей четыре миллиона долларов в виде «рождественских подарков».

И все же подарочные деньги были специфической, неоднозначной и вызывающей сомнения разновидностью денег. Как одно и то же платежное средство может использоваться для выплаты жалованья, подкупа чиновников, в качестве чаевых носильщикам, помощи бедным или обеспечения жены содержанием на ведение домашнего хозяйства и в то же самое время служить сентиментальным подарком, выражающим личное внимание, привязанность или чувство радости? Как дарители подарков и их получатели понимали, когда доллар был подарком? И что делало монетки сентиментальными деньгами? В этой гла-

¹⁰ «New Ways to Give Christmas Money», p. 70; Mrs. Burton Kingsland, *The Book of Good Manners* (New York: Doubleday, Page & Company, 1910), p. 227; Lillian Eichler (Mrs. T. M. Watson), *The New Book of Etiquette* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1924), p. 77; Ethel Frey Cushing, *Culture and Good Manners* (Memphis, Tennessee: Students Educational Publishing Co., 1926), p. 291; Andrews, *Economics of the Household*, p. 50. О денежных подарках по случаю свадьбы см. также: Virginia Belle Van de Water, *Present Day Etiquette* (New York: A. I. Burt Co., 1924), p. 134. О популярности полезных подарков в 1910—1920-х гг. см.: Waits, «The Many-Faced Custom», pp. 94—103; об автомобилях как о подарках на Рождество см.: *New York Times*, December 24, 1911, sec. 8, p. 8.

ве мы рассмотрим «изобретение» подарочных денег, обратившись сначала к природе дара вообще, затем к отличиям подарочных денег от других видов денег и, наконец, к вопросу о получении и целевом распределении подарочных денег в первые десятилетия XX в.

Деньги в интимных отношениях

Поразительно, насколько мало мы до сих пор знаем о дарении подарков в современных индустриальных обществах. До недавнего времени социологи, одержимые изучением всепроникающего эффекта модернизации, не обращали внимания на подарки, считая их сентиментальным пережитком утраченного мира близости и общности, вдвойне незаметным в силу феминизации экономики дара.¹¹ Если подарки и рассматривались, то в связи с экзотическими, докапиталистическими, примитивными обществами. Неудивительно, что, когда речь заходит о дарении подарков, выясняется, что львиная доля работы была проделана антропологами, создавшими богатую, обширную и зачастую дискуссионную литературу.

Одной из основных проблем, интересовавших антропологов, было определение той степени, в какой современные рынки вытеснили об-

¹¹ Среди некоторых важных недавних статей, в которых описывается и объясняется устойчивость и значимость современной практики дарения подарков, см.: David Cheal, *The Gift Economy* (New York: Routledge, 1988); James Carrier, «Gifts, Commodities, and Social Relations: A Maussian View of Exchange», *Sociological Forum* 6 (March 1991): 119—36; Michael Schudson, *Advertising, The Uneasy Persuasion* (New York: Basic Books, 1984); Theodore Caplow, «Christmas Gifts and Kin Networks», *American Sociological Review* 47 (June 1982): 383—92. Более ранние высказывания по этому поводу см.: Barry Schwartz, «The Social Psychology of the Gift», *American Journal of Sociology* 73 (July 1967): 1—11. Исследования поведения потребителей также касались дарения подарков; см.: Russell W. Belk, «Gift-Giving Behavior», *Research in Marketing* 2 (1979): 95—126; John F. Sherry, Jr., «Gift Giving in Anthropological Perspective», *Journal of Consumer Research* 10 (September 1983): 157—168. Экономический анализ значения подарочных трансфертов на современных рынках труда см.: George A. Akerlof, «Labor Contracts as Partial Gift Exchange», *The Quarterly Journal of Economics* 97 (November 1982): 543—69. О феминизации экономики дара см.: Cheal, *The Gift Economy*, pp. 173—83; Caplow, «Christmas Gifts»; Eileen Fischer and Stephen J. Arnold, «More Than a Labor of Love: Gender Roles and Christmas Gift Shopping», *Journal of Consumer Research* 17 (December 1990): 333—345. Дарение подарков — наряду с такими видами деятельности, как посещение гостей, переписка, телефонные звонки и др. — является частью того, что Микаэла ди Леонардо называет женской бесплатной, но чрезвычайно важной в социальном отношении «работой с родственниками» [kin work]; см.: Micaela di Leonardo, «The Female World of Cards and Holidays: Women, Families, and the Work of Kinship», *Signs* 12 (Spring 1987): 440—453.

мен подарками, при этом традиционное эволюционистское представление о том, что рынки вытеснили все социально укорененные формы такого обмена, все чаще оспаривается теми, кто доказывает сосуществование различных форм обмена в современном обществе. Как выразился Джон Дэвис, «в нашем распоряжении имеется... набор социально допустимых практик, которые отличаются друг от друга в культурном, моральном и даже экономическом плане».¹² В этих дискуссиях антропологи также обсуждают относительные различия и сходства обмена дарами и товарного обмена. Одни авторы настаивают на фундаментальном противоречии между реципрокным, аффективным и социально ограниченным даром, с одной стороны, и безличным, инструментальным и социально «свободным» товаром, с другой; другие решительно возражают им, утверждая, что эта дихотомия ложна. Не только товары (и рыночный обмен в широком смысле слова) являются такими же культурными и социальными процессами и объектами, как подарок; некоторые аналитики утверждают, что если проанализировать обмен дарами более пристально, он окажется таким же прагматическим, просчитанным и принудительным, как и рыночные трансферты. Помимо этого, дары играют роль демонстративных товаров, видимых символов богатства или утонченности дарителя.¹³

¹² John Davis, *Exchange* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1992), p. 11. Классический эволюционистский взгляд на проблему см.: Мосс М. *Очерк о даре* // Мосс М. *Общества. Обмен. Личность*. М., 1996. С. 83—222. Наиболее убедительное дополнение к работе Мосса на примере сравнения бесплатного и оплачиваемого переливания крови дана в работе: Richard M. Titmuss, *The Gift Relationship* (New York: Vintage, 1971). В предложенной К. Поланьи типологии реципрокного, ридистрибутивного и рыночного обмена признается господство последнего в капиталистических обществах; см.: Поланьи К. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб., 2002; Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson, eds. *Trade & Market in the Early Empires* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1957).

¹³ Критику представления о том, что обмен дарами и товарный обмен в корне противоположны, см.: Pierre Bourdieu, *Outline of a Theory of Practice* (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1977); Arjun Appadurai, «Introduction: Commodities and the Politics of Value», in *The Social Life of Things*, ed. Arjun Appadurai (New York: Cambridge University Press, 1986), pp. 1—63; Maurice Bloch and Jonathan Parry, «Introduction: Money and the Morality of Exchange», in *Money & the Morality of Exchange*, ed. J. Parry and M. Bloch (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1989), pp. 8—12. Подход, рассматривающий дары и товары как совершенно противоположные друг другу явления, см.: Lewis Hyde, *The Gift* (New York: Vintage, 1983), and C. A. Gregory, *Gifts and Commodities* (London: Academic Press, 1982). Джонатан Пэрри говорил о том, что противопоставление даров товарам само по себе является культурным изобретением; идеология того, что Пэрри называет «чистым даром» — «альтруистическим, моральным и наполненным чувством», — развивается вопреки растущему рыночному сектору, где превалирует своеко-

В чем же тогда в нашем современном коммерциализированном мире заключается значение личных подарков, с кем и как мы обмениваемся ими? Например, что мы считаем «хорошим» подарком на день рождения? Конечно, он должен выражать близость конкретных социальных уз, передавать чувство привязанности, демонстрировать заботу. Значения подарков варьируются. Свадебные подарки, например, олицетворяют символизм коллективной солидарности сообщества, а подарки прислуге зачастую подчеркивают неравенство и дистанцию между дарителем и получателем дара. Форма и способ дарения — денежная или иная — выражают характер отношений между сторонами.

Конечно, некоторые подарочные трансферты очень близки к рыночному обмену. Но если они пересекают эту грань, они перестают быть подарками. Следовательно, приравнивая подарки к рыночным трансфертам, мы упускаем важный момент: в современном мире существует множество типов трансфертов, а не один лишь рыночный обмен товарами. Подарки образуют особую группу трансфертов, отличных от платежей или передачи прав и соответствующих особой категории социальных отношений. Подарки — это нечто, отмеченное близостью, а также относительным равенством дарителей и получателей. В таких взаимоотношениях подарки не предусматривают немедленного ответного действия, помимо выражения признательности, они предполагают продолжение отношений. Подарок нижестоящим, с другой стороны, быстро скатывается к проявлению милости, тогда как подарок вышестоящим становится подношением. Именно поэтому персонализация подарков имеет большое значение: подарки должны соответствовать характеру отношений между сторонами, показывая степень близости и равенства между дарителем и получателем. Хороший подарок несет на себе отпечаток его дарителя и явно предназначается конкретному получателю. Однако сложной и трудной задачей выбор подарка делает то, что подарки не только отражают социальные связи, но и могут их переопределять. Преподнесение слишком личного подарка простому знакомому, чересчур дорогого подарка невесте или подарка, лишнего индивидуальности, матери смущает, раздражает или оскорбляет, вызывая ошибочную оценку социальных отношений.

В начале XX в. по мере развития обмена подарками американцы размышляли о подарочных трансфертах, обсуждали их и пытались

утилитарный обмен; см.: Jonathan Parry, «The Gift, The Indian Gift And The 'Indian Gift'», *Man* (1986) 21: 466. Близкие идеи см.: Allan Silver, «Friendship in Commercial Society: Eighteenth-Century Social Theory and Modern Sociology», *American Journal of Sociology* 95 (May 1990): 1474—1504.

дать им формальное определение. Кому предназначались подарки? В первоначальном увлечении подарками люди дарили подарки широкому кругу знакомых — от близких родственников до деловых партнеров, но после 1910 г. более «щедрые или личные» рождественские подарки стали предназначаться прежде всего семье и близким друзьям. Цветы, сласти или книги были подходящими подарками для «не самых близких» друзей. Всем прочим просто отправлялись рождественские открытки. Подобные различия проводились и в отношении свадебных подарков, поскольку книги по этикету рекомендовали, чтобы дорогие подарки посылались «только самыми близкими друзьями».¹⁴ Таким образом, подарки не только были трансфертами для близких людей, они также помогали определить степень их близости.

Что значило преподнести «хороший» подарок семье или друзьям? Прежде всего, его ценность не должна была определяться его ценой; таким образом, подарок следовало отличать от оплаты. «Душа» подарка, разъяснял «Разумный этикет» миссис Уорд уже в 1878 г., заключалась не в «дороговизне», а в «сердечных чувствах, что проявлялись в нем». Преподнесение подарка, предостерегала миссис Уорд, никогда не следует считать «всего лишь вопросом вложения денег или обмена». Лучшие рождественские подарки «не подразумевают денег... они не имеют ничего общего с должниками и кредиторами». В сущности, «если мотив корыстен... или формален», предостерегала Этель Фрей Кушинг в книге «Культура и хорошие манеры» (1926 г.), подарок не будет «выражением подлинной дружбы». В мире подарков «ни в коем случае не следует ожидать ответного шага».¹⁵ Примечательно, что в ранних руководствах по этикету резко осуждалась распространявшаяся практика обмена свадебных подарков. В качестве предостережения рассказывалась, например, нравоучительная история о невесте, которая вернула свои подарки серебряных дел мастеру, их изго-

¹⁴ Gushing, *Culture and Good Manners*, p. 288; W. C. Green, *A Dictionary of Etiquette* (New York: Brentano's, 1904), p. 272. О растущей популярности рождественских открыток см.: Waits, «The Many-Faced Custom», chap. 5; Уэйтс предполагает, что неуправляемый массовый обмен подарками на рубеже веков, когда небольшие недорогие подарки отправлялись широчайшему кругу знакомых, вошел в более спокойное русло благодаря ограничению практики дарения подарков: они стали предназначаться преимущественно родственникам и близким друзьям, а менее близким знакомым отправлялись более дешевые и не требующие мучительного выбора рождественские открытки.

¹⁵ Mrs. H. O. Ward, *Sensible Etiquette of the Best Society* (Philadelphia: Porter & Coates, 1878), p. 393; Deland, «Concerning Christmas Giving», p. 1159; Cushing, *Culture and Good Manners*, p. 287.

товившему, и при этом «попросила кредит в размере их стоимости, чтобы выбрать то, что было ей по вкусу», — мораль заключалась в том, что подобный обмен сводит «отношения к корыстному интересу». К подаркам следовало относиться не как к обычным взаимозаменяемым рыночным товарам, а как к вещам, единственным в своем роде. В 1920-х гг. новый этикет дозволил обмен свадебных подарков, за исключением тех случаев, «когда подарок несет с собой определенное значение либо когда на него нанесены инициалы невесты», или же когда он был выбран семьей невесты или жениха.¹⁶ Близость, таким образом, делала подарок уникальным.

Чтобы трансферт мог считаться подарком, дарителю следовало четко отделить его не только от оплаты или передачи права, но и от дара, возможного (и уместного) между неравными по положению людьми. Различия зачастую бывали очень тонкими. Например, журнал «*The Living Age*» отмечал в 1904 г., что в качестве подарка допустимы только определенные виды еды: «Приемлемы шоколадные конфеты и леденцы..., возможны торты и бисквитные пирожные — имеющие вид праздничный и несерьезный; однако грубым нарушением этикета будет предложить их другу для того, чтобы он на самом деле утолил голод».¹⁷

С одной стороны, некоторые неловко сделанные подарки могли быть восприняты как подачка; с другой стороны, например, рождественские подарки работников своим работодателям или студентов — преподавателям, осуждались как неуместное подношение. В 1912 г. для прекращения добровольно-принудительного сбора денег с продавщиц на покупку рождественских подарков начальству было создано Общество по предотвращению неуместных подарков [Society for the Prevention of Useless Giving — SPUG], быстро привлекшее к себе внимание и завоевавшее популярность; первым мужчиной, вошедшим в него, стал Т. Рузвельт. Такие подарки, заявляли организаторы общества, были не подарками, а шантажом или взяткой, «столь же неотвратимой для ее жертвы, как и всякое вознаграждение политику

¹⁶ Mrs. Burton Kingsland, *The Book of Good Manners* (New York: Doubleday, Page & Company, 1910), p. 227; Eichler, *The New Book of Etiquette*, p. 78; Emily Post, *Etiquette* (New York: Funk and Wagnalls, 1922), p. 323.

¹⁷ С. В. Wheeler, «Gifts», *The Living Age* 242 (September 24, 1904): 797. О проблеме превращения еды из благотворительного пожертвования беднякам в подарок друзьям см.: Waits, «The Many-Faced Custom», p. 328. В 1920-е гг. пищевая промышленность начала интенсивно работать над тем, чтобы стимулировать покупку продуктов питания в качестве подарка. См. также: Ralph F. Lindner, «Groceries for Christmas Gifts», *Printer's Ink* (December 7, 1933): 698—99.

со стороны должностного лица».¹⁸ Создатели SPUG поясняли, что в число таких «неуместных» подарков, конечно же, не входят настоящие подарки, вроде «шелкового кисета с искусной вышивкой для отца, красных фланелевых подушечек для булавок в форме помидора для брата или любых других подарков от чистого сердца». «Очарование подарка, — объясняли члены SPUG, — заключается именно в том, что он преподносится другом. Он должен продемонстрировать бескорыстность, личное стремление сделать приятное своим заботливым выбором, его правильностью».¹⁹

Чтобы подтвердить равенство обмена подарками и близости дара, дарители и получатели подарков заботливо персонифицировали предметы дарения. Подобное внимание одобрялось, как признак искусного умения делать подарки; подарок должен показать, «что вы думали о человеке, которому он предназначен». Подарок на день рождения, говорил другой специалист по этикету, должен «выражать горячее рукопожатие, нежный поцелуй». Наиболее индивидуализированным, разумеется, был подарок, изготовленный своими руками; но даже промышленные товары, ставшие популярными после 1910 г., могли нести «отпечаток личности человека», если подарок показывал, «что даритель действительно попытался узнать, чего же хочется его другу, а затем терпеливо искал определенную вещь».²⁰ Подарочные открытки также становились все более индивидуализированными. Если на самых первых открытках изображались только картинки, то примерно с 1905 г. на них стали оставлять место для рукописных посланий и имени отправителя.²¹

Получатели персонализировали обмен подарками по-своему. Специалисты по этикету рекомендовали отправить записку с выражением благодарности, сформулированным так, чтобы «даритель почувст-

¹⁸ Edward Marshall, «Working Girls Bear Brunt of Holiday Giving», *New York Times*, December 15, sec. 5, p. 2, 1912. Это, первоначально женское, общество было подразделением Нью-Йоркского фонда отпусковых сбережений работающих женщин Национальной гражданской федерации, созданной годом ранее. О нем одобрительно отзывалась пресса, его поддерживали авторитетные политические и религиозные лидеры. Через месяц после создания общества в ноябре 1912 г. сообщалось, что в нем состоит 2 тыс. членов; с 14 декабря в него начали принимать мужчин. См.: *New York Times*, December 18, 1912, p. 5.

¹⁹ *New York Times*, December 4, 1912, p. 2; «Worse than Careless Giving», *Outlook* (December 21, 1912): 833. См. редакционную статью в «*Outlook*» о сходстве между принудительными подарками продавщиц и подарками школьным учителям.

²⁰ Eichler, *New Book of Etiquette*, pp. 61, 60; Catherine D. Groth, «The Giving of Christmas Presents», *Harper's Weekly* (December 25, 1909): 29.

²¹ Lambert, «The Seasonal Trade», p. 29.

вовал, что его подарок — особый и не повторяет множество других». Отправлять карточку с готовой надписью было «грубо, ... уместна только собственноручно составленная записка». Никогда не забывайте, убеждал другой автор, упомянуть, «что за подарок вы получили». В «Книге о манерах» (1859 г.) мисс Лесли даны наиболее четкие указания по поводу того, как персонализировать подарки; «когда вам дарят предмет для определенной цели, — утверждала мисс Лесли, — вы должны использовать его только для этой цели, и ни для какой другой, и только в соответствии с пожеланиями дарителя».²²

Однако мало было просто персонализировать подарки. Поскольку число подарков, в том числе денежных, росло, выбирая подарок, необходимо было тщательно учитывать степень и тип близости конкретных отношений, разделяя друзей, родственников и знакомых. Признавая, что «очень немногие из нас обладают талантом выбирать подарки», руководства по этикету помогали своим читателям разобраться в запутанном социальном лабиринте обмена подарками. Возьмем, например, типичные инструкции о выборе свадебных подарков, опубликованные в 1905 г. в книге «Правильное поведение в обществе»: родственники невесты могли дарить мебель и постельное белье, а «друзьям холостяка не следовало выбирать в качестве свадебных подарков ни этих вещей, ни предметов одежды». С другой стороны, не слишком близкие знакомые «часто посылают только цветы». Или, например, подарки на день рождения для маленьких девочек: как правило, друзья посылали книги, цветы или леденцы, а сестры или «самые близкие подруги» могли подарить «изящное нижнее белье». Драгоценности можно было получать только от «близких родственников».²³ Таким образом, современные подарки были особыми, чрезвычайно персонифицированными трансфертами, определявшимися конкретными социальными узлами родства и дружбы, демонстрировавшими близость и равное положение. Самым лучшим подарком был тот, который явно показывал внимание ко вкусам получателя и выражал расположение дарителя к нему. Самым плохим подарком был равнодушный подарок, особенно тот, который выбирали, руководствуясь только соображениями цены, — по выражению «*Harper's Bazar*», как люди, которые «приходят перед Рождеством и говорят: «Я хочу купить подарок на десять долларов, не важно какой»».²⁴

²² Kingsland, *Book of Good Manners*, p. 228; Eichler, *New Book of Etiquette*, p. 78; Gushing, *Culture and Good Manners*, p. 292; Eliza Leslie, *Miss Leslie's Behaviour Book* (New York: Arno Press, [1859] 1972), p. 174.

²³ Eichler, *New Book of Etiquette*, p. 75; *Correct Social Usage*, Pt. 2, p. 518; Eichler, p. 80.

²⁴ Deland, «Concerning Christmas Giving», p. 1159.

Безусловно, с такой точки зрения деньги едва ли можно было рассматривать как хороший подарок. Каким образом деньги могли выразить близость и равенство социальных отношений, если то же самое платежное средство, которое предполагалось преподнести в качестве подарка, использовалось для всевозможных прочих трансакций, в том числе неравноправных и обезличенных, — для платежей посторонним, выдачи содержания детям, пожертвований нуждающимся, подношений влиятельным лицам? Как мы знаем, государство долго и тщательно превращало доллары в анонимные денежные единицы для всех социальных трансфертов. Кроме того, диапазон социальных отношений, связанных с денежными трансфертами, значительно расширился, а это означало, что в равной степени возросло и число различий, которые люди проводят при помощи формы, метода и значения трансферта.

Поэтому проникновение денег в сферу подарков представляло собой серьезную проблему. Другие товары — книга, галстук, рождественская корзинка с едой, подарочные открытки, хотя и с некоторой натяжкой, можно было назвать подарочными.²⁵ Но как же, если не считать разницы в номинале, года выпуска или степени изношенности, люди могли проводить различия между внешне совершенно одинаковыми долларами? Для кого-то эта задача была непосильной. Примечательно, что в своей «Философии денег» Георг Зиммель особенно подчеркивал неуместность денег в качестве подарка. Денежная сумма с ее «бескомпромиссной объективностью», утверждал Зиммель, никогда не может стать «адекватным посредником в личных отношениях». «Подарок в форме денег, — объяснял он, — отдаляет и отстраняет подарок от дарителя особенно явно». Деньги были подходящим посредником только для безличных социальных отношений рынка, где «бизнес — это бизнес... [а] человек нам совершенно безразличен». Именно поэтому, объяснял Зиммель, «среди утонченных и чутких людей подарки, которые, как предполагается, отдают дань уважения личности, должны быть такими, чтобы их денежная стоимость не бросалась в глаза». Но денежные подарки не просто «не соответствовали стандартам высших кругов общества». Как за-

²⁵ В случае с книгой можно учесть множество нюансов: тема, автор, качество издания и иллюстраций. Или, как отмечает Натали Земон Дэвис, эффективно персонализировать книгу поможет выразительное посвящение: Natalie Zemon Davis, «Beyond the Market: Books as Gifts in Sixteenth-Century France», *Transactions of the Royal Historical Society*, 5th ser., 33, (1983): 69—88. О достижениях американской индустрии в производстве подарочных изданий в начале XIX в. см.: Richard L. Bushman, *The Refinement of America* (New York: Alfred A. Knopf, 1992), pp. 283—285.

мечал Зиммель, «даже прислуга, извозчики или посыльные часто ценят сигару выше, чем чаевые, втрое превышающие ее стоимость».²⁶

Почти век прошел после выхода книги Зиммеля, однако денежные подарки все еще считаются противоречивыми или порочными. В своей работе «Мир товаров» Мэри Дуглас и Барон Ишервуд настаивают на различии между наличными деньгами и подарком как основой для сохранения важнейшей границы между коммерческими связями и личными отношениями. Экономист Колин Камерер объясняет, что «неумелые» подарки — в отличие от наличности — лучше «сигнализируют» о характере сложившихся личных отношений. Более того, отмечает Камерер, «удивительно холодный» денежный подарок может сигнализировать о конце конкретной социальной связи. Деньги, как пишет социолог Дэвид Чил в своем незаурядном исследовании об обмене подарками в Виннипеге, — это «худший символический подарок», поскольку он «стирает все следы присутствия людей, от которых зависят личные взаимоотношения». Тем не менее, Чил обнаружил, что две трети свадебных подарков в Виннипеге — это денежные подарки. Практичные подарки, вроде денег, неизбежно входят «в моральную экономику» дарения подарков, заключает он, однако, подобно другим практичным подаркам, остаются на скользкой периферии, неловко балансируя на «границе экономики дара», не будучи полноценным членом мира даров.²⁷

Между тем, антропологи говорят о том, что в некоторых аграрных незападных обществах, таких, как Менди в южном нагорье Новой Гвинеи или Мерина в центральном Мадагаскаре, современные деньги зачастую циркулируют как вполне уместный личный или ритуальный подарок. Пэрри и Блох предполагают, что это, возможно, связано с тем, что экономика все еще считается сферой, которая подлежит моральному и социальному регулированию, а современные деньги

²⁶ Georg Simmel, *The Philosophy of Money*, trans. Tom Bottomore and David Frisby (London: Routledge & Kegan Paul, 1978), pp. 373, 376, 333, 227, 407, 269.

²⁷ Mary Douglas and Baron Isherwood, *The World of Goods* (New York: Norton, 1979), p. 58; Colin Camerer, «Gifts as Economic Signals and Social Symbols», *American Journal of Sociology* 94 Suppl. (1988): 198; Cheal, *The Gift Economy* (New York: Routledge, 1988), pp. 131, 138, 122; Cheal, «'Showing Them You Love Them': Gift Giving and the Dialectic of Intimacy», *The Sociological Review* 35 (1987): 165. См. также: P. Webley, S. E. G. Lea, and R. Portalska, «The Unacceptability of Money as a Gift», *Journal of Economic Psychology* 4 (1983): 223—38; Rik G. M. Pieters and Henry S. J. Robben, «Receiving a Gift», in *New Directions in Economic Psychology: Theory, Experiment and Application*, ed. S. E. G. Lea, P. Webley and B. M. Young (Cheltenham Eng.: Edgar Elgar, forthcoming).

еще не стали основной денежной единицей. Пока денежные отношения не противопоставляются узам родства или дружбы, говорят они, «нет ничего неуместного в преподнесении денежных даров для скрепления таких уз».²⁸ Однако денежные подарки создают и поддерживают узы близости и в развитых рыночных хозяйствах. По сути, кажется, что в США формы и значения денежного дарения множились по мере экспансии коммерческой сферы, а официальные деньги становились *более* единообразными и распространенными.

Тогда каким же образом в начале XX в. деньги превратились в подарок? Конечно же, люди сознавали всю сложность и деликатность этой задачи. Как признавалось в статье из «*Ladies' Home Journal*», хотя «перспективы расходования» рождественских денег «значительно более интересны, нежели очаровательный подарок, который близкий человек распаковывает» рождественским утром, «когда весь остальной мир получает красиво упакованные свертки и перевязанные лентами подарки, деньги — простые и неприкрашенные — резко нарушают рождественскую гармонию».²⁹ Парадоксы «подарочных» денег не ускользнули и от юмористов. Вот какой диалог разыгрывался на эстраде в 1920-е гг.:

Он: Оставлять ценник на подарке — дурной тон, не правда ли?

Она: Да, ты прав. Я знала женщину, которая была настолько рассеянной, что, когда она дарила пятидесятидолларовую купюру на Рождество, она пыталась стереть с нее цифры... Она собиралась подарить пятьдесят долларов своей замужней дочери и не хотела, чтобы та знала, сколько она стоила.

Он: И что же ее замужняя дочь сделала с банкнотой, когда получила ее?

Она: Она взяла деньги и расплатилась по долгам в бакалейной лавке.

Он: А как восприняла это мать?

²⁸ Jonathan Parry and Maurice Bloch, «Introduction: Money and the Morality of Exchange», in J. Parry and M. Bloch, *Money & the Morality of Exchange*, p. 9. См. также: Rena Lederman, *What Gifts Engender* (New York: Cambridge University Press, 1986), pp. 231—33, и доклад, представленный на ежегодном заседании Американской ассоциации антропологов (ноябрь 1988 года, г. Финикс, штат Аризона): «Pearls in and as Mendi History»; Maurice Bloch, «The Symbolism of Money in Imerina», in Parry and Bloch, *Money & the Morality of Exchange*, pp. 165—90; C. A. Gregory, «Gifts to Men and Gifts to God: Gift Exchange and Capital Accumulation in Contemporary Papua», *Man*, n.s. 15 (December 1980): 648—49.

²⁹ «New Ways To Give Christmas Money», p. 70.

Она: Закричала, что, хотя она и любит делать рождественские подарки, ей не слишком приятно оплачивать бакалейные долги своего зятя.³⁰

Действительно, с денежного подарка невозможно было убрать ценник. И, конечно, подарочные деньги позднее могли легко превратиться в платеж и быть потрачены не так, как хотелось бы дарителю. Проблема, таким образом, заключалась в том, чтобы превратить эту, несомненно, автономную, социально безразличную денежную единицу в сентиментальный персонифицированный подарок. Как происходила эта индивидуализация? Здесь мы переходим к описанию методов создания подарочных денег, в том числе: (1) *изобретения* денежных единиц, которые не использовались бы в других социальных отношениях; (2) *установления границ* денежной единицы, включавшего несколько взаимосвязанных техник, например, физическую и символическую дифференциацию платежных средств, отделения подарочных денег от всех прочих денег и их расходование на конкретные цели. Отметим, что о дарении денег можно говорить в четырех различных случаях: (1) при получении денег, названных подарком; (2) когда полученные таким образом деньги откладываются для использования в будущем; (3) когда деньги, полученные *не* в качестве подарка, откладываются для того, чтобы быть подаренными в будущем; (4) при дарении денег в качестве подарка кому-либо. В каждом из этих случаев дарения возникают специфические проблемы обозначения, и каждый из них порождает собственную последовательность различных социальных техник.

Дарение денег

«Старомодное» правило XIX в. было простым и понятным: денежные подарки могли делать только родственники или очень близкие друзья. В 1889 г. английский журнал «*Spectator*», сетуя на начавшееся распространение денежных подарков, напоминал, что денежный подарок был уместен только в том случае, «если существует подлинная любовь и привязанность, как у родителей или очень близких друзей». Хотя эти дискуссии зачастую касались в первую очередь вопроса заимствования денег, различия между членами семьи и «родными», с одной стороны, и просто друзьями или знакомыми, с другой, также были важны для да-

³⁰ W. M. McNally, «Season's Greetings», *McNally's Bulletin*, no. 11 (New York: William McNally, 1925), pp. 79—80.

рения подарка. Руководства по этикету с завидным постоянством твердили о том, что «деньги не должны преподноситься» в качестве свадебного подарка, «если только их не дарят члены этих двух семей или старые и близкие друзья». ³¹ То же касалось и крещений. Крестный отец ребенка — особенно, если ребенок был назван в честь него, — дарил деньги, а другие гости преподносили в подарок серебро или драгоценности. ³² Денежный подарок от обычного приятеля или просто знакомого был бы истолкован как дурной тон, по крайней мере, среди представителей среднего класса и высших слоев общества. «Правило, ограничивающее денежные подарки членами семьи», имело смысл в контексте домашнего хозяйства среднего класса в XIX в. В известной степени всякий финансовый трансферт в семье был денежным подарком. В конце концов, основанная на чувстве привязанности семья считалась привилегированной некоммерческой сферой, защищенной от инструментальных рыночных интересов. Как только заработная плата или жалованье мужа пересекали порог дома, они трансформировались и выдавались жене и детям как подарок мужа или отца, а не выплата.

Однако по мере умножения форм денежных подарков в начале XX в. подарочные деньги перестали быть исключительно семейным явлением; рождественские денежные открытки, например, отправлялись теперь также друзьям и дальним родственникам. Появились новые формы подарочных денег — например, чаевые для прислуги или премии служащим на Рождество. Более того, как нам известно, денежные подарки в семьях становились все более неоднозначной денежной единицей: традиционный способ распределения денег мужем жене и детям в качестве «подарка и привилегии» резко критиковался теперь как несправедливый и унижительный. Как с негодованием писала Сьюзен Б. Энтони, жену «заставляют воспринимать [деньги] как простой подарок, а не как то, что причитается ей по заслугам, — по сути, ее заработок». ³³ Поскольку новые домашние деньги вводились в форме

³¹ «Gifts of Money», *The Spectator* 81 (August 13, 1898): 206—207; *Correct Social Usage*, Pt. 2, p. 518.

³² Mrs. John Sherwood, *Manners and Social Usages* (New York: Harper & Brothers, 1884), p. 257; Maud Cooke, *Social Etiquette* (Boston, 1896), p. 317; Green, *Dictionary of Etiquette*, p. 88. К 1920-м годам, согласно Эйхлер (Lillian Eichler (Mrs. T. M. Watson), *The New Book of Etiquette* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1924), pp. 2—3), традиция серебряных подарков от друзей ребенку «исчезла», и вместо них «сегодня посылают цветы матери, если находятся с ней в близких отношениях, и, возможно, денежку, предназначенную для ношения на шею, ребенку».

³³ Susan B. Anthony, «Men and Women: Their Province in the Household», *Independent* 54 (May 8, 1902): 1126.

наделения правом [entitlement], а не подарка (содержание на ведение домашнего хозяйства для жен, деньги на учебу для детей), подарочные деньги отличались от других домашних трансфертов и предназначались для установления, подтверждения и поддержания уз близости. Например, подарить золотую монету ребенку было совсем не то же, что дать ему карманные деньги.

Будучи денежной единицей, выражающей особые чувства [sentimental money], подарочные деньги стали женскими деньгами, а покупка подарков в магазинах — новой, ответственной и важной задачей современной домохозяйки. И это породило дополнительную финансовую дилемму для жен, не имеющих наличных. Хотя специалисты по бюджету домохозяйств советовали ввести для каждого члена семьи отдельный частный фонд, который оставался бы «неконтролируемым» и частично использовался для покупки подарков, женщины не переставали жаловаться на то, что от их содержания на ведение домашнего хозяйства почти ничего не оставалось. Замужние женщины, как отмечал в 1901 г. «*Harper's Bazar*», не могли воспользоваться «привилегией дарения». «Маленький подарок, который она хотела послать другу... или небольшой сюрприз детям, — отмечал эксперт по семейным финансам, — иногда вызывал серьезные трудности». Сообщалось, что это вынуждало некоторых женщин красть в магазинах «ленты или тесемки, чтобы украсить одежду маленьких детей... или сделать небольшой подарок [своему мужу]». А одна женщина средних лет, украшая в универмаге скатерть за пятьдесят долларов, когда ее поймали, объясняла «со слезами на глазах, что она хотела сделать подарок своей дочери на свадьбу». ³⁴

Таким образом, почти не имея наличных денег, жены сталкивались с необходимостью просить у мужа дополнительные деньги на подарки, которые, разумеется, частично шли и на покупку подарков ему самому. Хуже всего было то, что незаработанные подарочные деньги считались менее ценными, нежели деньги, заработанные своим трудом. В результате, в начале 1900-х гг. многие замужние женщины, не имевшие постоянной работы, брали сезонную работу только для того, чтобы самим заработать деньги на Рождество. Даже когда дело касалось детей, консультанты по домоводству, отмечая, что «подарок, который не стоил нам ничего, немногого стоит и при дарении», советовали матерям готовить своих детей к тому, чтобы они сами «зарабатывали

³⁴ Margaret Hamilton Welch, «The Wife's Share of the Income», *Harper's Bazar* 34 (April 6, 1901): 92—93; Alice Ives, «The Domestic Purse Strings», *Forum* 10 (September 1890): 108; «Husband Who Makes His Wife a Thief», *Ladies' Home Journal* 32 (1915): 16; Alvin F. Harlow, «When Lovely Woman Stoops to Stealing», *Collier's* 76 (August 22, 1925): 10.

деньги, хотя бы и немного, для покупки рождественских подарков». Женщины не только покупали, но и продавали подарки; большей частью новых модных магазинов, торгующих подарками, в 1910-х гг. управляли «очаровательные и образованные женщины».³⁵

Были ли подарочные деньги привилегией обеспеченных? Руководства по этикету и женские журналы ориентировались в первую очередь на аудиторию среднего и высшего класса, выступая проводником в социальном хозяйстве богатых. После покупки и оплаты продуктов питания, отопления, жилья и других первоочередных нужд в семьях рабочих почти не оставалось денег на подарки. Тем не менее, хотя у нас нет достаточных данных, похоже, что рабочие-иммигранты, для которых денежные переводы родственникам за границу были постоянной практикой, а бремя выживания в новой стране — слишком тяжелым, все же выделяли деньги на подарки. Отдельная статья расходов на подарки появляется в бюджетах рабочих иногда просто под названием «подарки друзьям». Она отличалась от дачи взаймы, пожертвований в пользу церкви или благотворительных организаций. Исследование бюджетов наемных работников Нью-Йорка, проведенное в начале XX в., выявило, что уроженцы США и «американизированные» иммигранты откладывали большую часть своего дохода на отдых и личные нужды, а семьи иностранцев, перебравшиеся в Америку недавно, больше тратили на религиозные пожертвования и подарки друзьям.³⁶ И все чаще они хранили деньги дома или на специальных сберегательных счетах, чтобы затем потратить их на праздничные подарки. Денежные подарки были важным элементом практики дарения подарков у иммигрантов — которые не только каждый декабрь отправляли домой своим семьям рождественские доллары, но и делали денежные подарки родственникам по случаю именин, Пасхи, свадьбы и других праздничных событий. В своих письмах домой польские иммигранты четко отличали рождествен-

³⁵ Swallow, «Children's Christmas Giving», p. 659; Lillian M. Osgood, «Gift Shops», *The House Beautiful* 33 (December 1912): 21. См. также: Estelle Lambert Matteson, «The 'Many Happy Returns' Shop», *Woman's Home Companion* 39 (October 1912): 28. О том, как женщины сами зарабатывали деньги на Рождество, см.: Waits, «The Many-Faced Custom», pp. 146—50.

³⁶ Louise Bolard More, *Wage-Earners' Budgets* (New York: Henry Holt and Company, 1907), p. 104. См.: Kathy Peiss, *Cheap Amusements* (Philadelphia: Temple University Press, 1986), p. 30. О подарках в бюджетах рабочих см.: William C. Beyer et al. *Working-men's Standard of Living in Philadelphia*, A Report by the Philadelphia Bureau of Municipal Research (New York: Macmillan Co., 1919), p. 85; Louise Marion Bosworth, *The Living Wage of Women Workers* (New York: Longmans, Green, and Co., 1911); Daniel Horowitz, *The Morality of Spending* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1985), p. 121. Определение границы между деньгами, данными взаймы, и «дружескими подарками» среди родных, друзей и соседей рабочих требует дальнейшего анализа.

ские рубли или другие личные денежные подарки от неподарочных денежных переводов, денег на покупку билетов на пароход, займов, церковных пожертвований и денег на служение мессы.³⁷

Так случилось, что у нас особенно много данных о жизни еврейских иммигрантов. Евреи — главным образом рабочие — сохранили долгую традицию включения денег в ритуальную и социальную жизнь, в том числе в виде дарения подарков. В одном замечательном исследовании традиционных еврейских религиозных текстов и литературных источников выделяется примерно семьсот категорий денег, различающихся в социальном или религиозном плане, существовавших в различных местах и в разные периоды еврейской истории. Эти *юддисбе-гельт* (еврейские деньги) образуют широкий спектр: это *домашние деньги* — *книпль*, или тайные сбережения жены, карманные деньги ребенка, цдака откладывалась на милостыню в специальные коробочки для милостыни; *праздничные деньги* — *маот хиттим* или пасхальные деньги, предназначенные для бедных, хануке-гельт, пурим-гельт, *Rosh Hodesh* (новый месяц) деньги, предлагаемые учителю в дополнение к жалованью; множество различных *денежных ритуалов инициации*, в том числе «купельные деньги», приносимые в дар крестным отцом мальчика, когда ребенка купают в ночь перед обрезанием; *Пидьон Хабен* (выкуп за мальчика-первенца) на тринадцатый день после рождения, когда *коген* (священник) получает пять серебряных монет от отца ребенка в качестве символического выкупа Богу; разнообразные свадебные деньги, вроде особых выплат тем, кто проводил пару через *чуптах* (свадебный шатер); монеты, бросаемые в молодых под шатром — золотые и серебряные богатыми, *копейки* менее богатыми (деньги подбирали бедные); деньги, даримые *хаззану* (кантору) за бокал, который жених разбивает во время брачной церемонии; «деньги завесы», даримые невесте после отрезания волос и покрытия ее головы завесой, указывающей на то, что она — замужняя женщина; и, наконец, «похоронные деньги», выплачиваемые тем, кто оставался с телом и молился за него перед похоронами; «деньги на саван» для бедных; *йизкор* деньги, или пожертвования на благотворительность, вручаемые после чтения *йизкора* священнику за поминовение усопших. Существовали также *моральные денежные различия*: между «кошерными» и «некошерны-

³⁷ См.: W. I. Thomas and Florian Znaniecki, *The Polish Peasant in Europe and America* (New York: Dover, [1918—203 1958]), pp. 358, 404, 433, 438. См. также: Walter D. Kamphoefner, Wolfgang Helbich, and Ulrike Sommer, *News from the Land of Freedom: German Immigrants Write Home* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1991), pp. 471, 559; Sophonisba P. Breckinridge, *New Homes for Old* (New York: Harper and Brothers, 1921), p. 86; Elsa G. Herzfeld, *Family Monographs* (New York: James Kempster Printing Co., 1905), p. 58.

ми», или нечистыми, деньгами — например, доход от проституции не мог пойти на религиозные цели; или *магическое* обозначение, вроде денег *миква*, раздаваемых бедным на счастье женщинами, возвращающимися после ритуальных омовений, или монеты «на удачу», которые кладут в карман новой одежды или нового кошелька. Деньги на «благодарительность» отделялись от денег, которые нужно сберечь, или от *мазель тов* (поздравительных) денег. А в традиционных синагогах евреи участвуют в *шнуддеринге*: денежный взнос (иногда в форме аукциона) от прихожан за оказание чести поучаствовать в ритуале — например, чтении Торы.³⁸

Нам ничтожно мало известно о том, сколько видов этих денежных различий сохранилось среди американских еврейских иммигрантов и в какой форме. Иногда традиционные формы подарочных денег вызывали у новых иммигрантов сомнения, как в случае с «новичком», который в 1906 г. обратился в раздел «Бинтель бриф» (письма в редакцию) журнала *Jewish Daily Forward* с вопросом о том, как ему потратить часть своего первого американского заработка. Он объяснял, что перед тем, как покинуть Россию, он обещал своему слепому отцу отправить ему первые деньги, которые он заработает в Америке. Но теперь, опасаясь, что он не удержится на этой работе долго, он спрашивал совета: «Послать ли мне деньги отцу на еврейскую пасху или следует оставить немного и себе?» Ему было сказано, чтобы он отправил деньги отцу.³⁹

Очевидно, что в социальной жизни евреев подарочные деньги не были экзотической или аномальной денежной единицей. И, как показывают разнообразные денежные переводы или перечисления за границу, сложная дифференциация денежных сумм имела место не только среди евреев. Другие группы иммигрантов также дарили деньги на религиозные или семейные торжества — свадьбы, крещения, первое при-

³⁸ Itzhok Rivkind, *Yiddische Gelt: A Lexicological Study* (New York: American Academy for Jewish Research, 1959), pp. 113, 190, 155, 102—7, 189—90, 237, 40, 188, XXII, XXIII, 54, 277, 93, 287, 120, 131, 177, 190, 149. Горячо благодарю Милдред Тейчер за перевод некоторых частей этого текста с идиша на английский. О доходах проституток см.: Второзаконие 23:19, с комментариями: Dr. J. H. Hertz, ed., *The Pentateuch and Haftorahs*, 2d ed. (London: Soncino Press, 1977), p. 848 n. 19. О деньгах книпль см.: *Weinrich Yiddish Dictionary* (New York: McGraw-Hill, 1968), p. 418; и о шнуддеринге см.: Ewa Morawska, *Insecure Prosperity: Small-Town Jews in Industrial America, 1880—1940* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, forthcoming) and Charles W. Smith, *Auctions: The Social Construction of Value* (New York: Free Press, 1989), p. 13. Об отмене этого обычая в ходе модернизации ортодоксальных синагог см.: Jenna Weissman Joselit, «Of Manners, Morals, And Orthodox Judaism: Decorum within the Orthodox Synagogue», in Jeffrey S. Gurock, *Ramaz: School, Community, Scholarship, and Orthodoxy* (Hoboken, N.J.: Ktav Publishing House, 1989), pp. 30—31.

³⁹ Isaac Metzker, ed., *A Bintel Brief* (New York: Schocken Books, 1971), p. 37.

частие. Рассмотрим свадебные подарки. На рубеже веков в нижнем Ист-Сайде Нью-Йорка деньги или полезная домашняя утварь считались обычным подарком на итальянских, еврейских, а также польских свадьбах. В своей работе о жизни иммигрантов в 1920-е гг. Софонисба П. Брекинридж описывает польскую народную традицию «покупки» танца с невестой в обмен на денежный подарок. На практике, говорит она, иногда доходило до крайностей: «мужчины делили свои подарки на мелкие части и требовали от невесты танца за танцем... зачастую доводя ее до изнеможения». На польских свадьбах были и другие традиции, связанные с деньгами: пожилая женщина или цветочница пускала среди гостей блюдо для сбора денег; иногда бумажные деньги прикреплялись к платью невесты; собирали деньги у мужчин, которые пытались разбить прочные обеденные блюда, бросая на них серебряные доллары. В этом случае денежные подарки шли на оплату расходов по проведению свадьбы; некоторая их часть откладывалась молодыми на какие-то будущие расходы. Однако Брекинридж говорит о том, что у иммигрантов во втором поколении денежные подарки порою вызывали неловкость и даже некоторое смущение.⁴⁰

В домохозяйствах рабочих основными дарителями подарков тоже были женщины, откладывавшие деньги на особые трансферты родственникам или друзьям. Видимо, женщины были основными вкладчицами Рождественского клуба и, вместе со своими детьми, пенни-сберегательных фондов, создававшихся благотворительными организациями и часто занимавшихся сбережением средств для праздников. С другой стороны, мужчины-рабочие изобретали собственные формы дарения подарков; в салунах конца XIX в. мужчины-рабочие в знак солидарности и единения угощали пивом других посетителей.⁴¹

Таким образом, подарочные деньги были особой денежной единицей, предназначавшейся для друзей и родственников, упрочивавшей социальные узы. Деньги как подарок вызывали затруднения именно

⁴⁰ Breckinridge, *New Homes for Old*, pp. 102—3. See also Elizabeth Ewen, *Immigrant Women in the Land of Dollars* (New York: Monthly Review Press, 1985), p. 237; Eugene E. Obidinski and Helen Stankiewicz Zand, *Polish Folkways in America* (Lanham, Md.: University Press of America, 1987), pp. 91—92; Marian Mark Stolarik, *Immigration and Urbanization: The Slovak Experience, 1870—1918* (New York: AMS Press, 1989), p. 98; Margaret F. Byington, *Homestead* (Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, [1910] 1974), pp. 149—150; Caroline F. Ware, *Greenwich Village, 1920—1930* (New York: Harper and Row, [1935] 1965), p. 366.

⁴¹ О «проставлении» см.: Roy Rosenzweig, *Eight Hours for What We Will: Workers & Leisure in an Industrial City, 1870—1920* (New York: Cambridge University Press, 1983), pp. 57—64. О том, как еврейские иммигранты перенимали традицию «проставления», см.: Heinze, *Adapting to Abundance*, p. 122.

потому, что требование близкого личного знакомства с получателем подарка в определенной степени вступало в противоречие с безличностью множества иных условий и отношений, в которых осуществлялись денежные трансферты. Рассмотрим, как эти принципы работали в случае социальных отношений, требовавших наибольшей деликатности, и, соответственно, обратимся к трем примерам: рождественским премиям, чаевым и подаркам во время ухаживания.

Премии и чаевые

Некоторые денежные подарки становились деликатной проблемой именно потому, что они совершались на грани отношений, весьма различившихся по своему значению. Рассмотрим сначала, что происходило, когда денежные подарки преподносились не близким друзьям и родственникам, а кому-то еще. На рубеже веков развитие подарочной экономики привело к появлению новых категорий подарочных денег (например, рождественских премий и чаевых), которые пленяли, смущали, а иногда и сердили дарителей и получателей. В отличие от денежных подарков родственникам и друзьям, эти деньги были в большинстве своем безличными и явно односторонними трансфертами — от работодателя служащему, от начальника подчиненному. И все же это были не те же платежные средства, что использовались при выплате заработной платы или жалованья. С юридической точки зрения, трансферт был необязательным и делался неофициально, причем размер его оставался неопределенным, изменчивым и произвольным. Можно ли квалифицировать эти деньги в качестве подарков? Какие отношения между дарителем и получателем они обозначали?

Рассмотрим рождественские премии. 23 декабря 1913 г. на первой странице «*New York Times*» сообщалось, что в этом году в одном только Чикаго банки и крупные промышленные корпорации выделяют более миллиона долларов в качестве рождественских подарков своим служащим. Эти рождественские подарки были разнообразны. Например, компания «Монтгомери Уорд» подарила своим семи с половиной тысячам работников в Чикаго, Нью-Йорке и других городах «рождественский ужин и корзину с индейкой и другими продуктами». А компания «Свифт» дарила золотые пятидолларовые монеты. «Бруклин компания» отметила свое пятидесятилетие, потратив более одного миллиона долларов на рождественский подарок своим работникам в виде группового страхования жизни, а еще одна компания внесла за работников деньги в пенсионный фонд и фонд пособий по болезни. Желез-

нодорожная компания Нового Орлеана сделала Рождество днем «сохранения мелочи» для своих кондукторов, позволив им оставить себе еще и процент от полученной в этот день платы за проезд.

Таким образом, работодатели находили оригинальные способы сделать рождественский подарок в форме трансферта, отличавшегося от обычной зарплаты. В XIX в. они дарили вещи и продукты питания (индейку, леденцы, часы) или золотые монеты. Они раздавали рождественские подарки (в натуральной или денежной форме) на специальном празднике для служащих. В некоторых случаях, отмечал один наблюдатель, подарки вручались с такой «любезной обходительностью и личным участием», что «ненадолго» офис превращался «в гостиную». ⁴² Женские журналы советовали работающим женщинам ценить «доброе расположение, стоящее за этим подарком», и обязательно продемонстрировать своему начальству «признательность за подарок, сделанный ей фирмой». Некоторые работницы так и поступали: например, одна продавщица в универсаме «отправила кучу писем в офис управляющего с рассказами о том, как она распорядилась «рождественскими средствами», показав тем самым, что «праздничные комиссионные... значат для нее больше, чем обычное жалованье». ⁴³

Однако когда работодатели начали делать денежные подарки, они вступили на более скользкую почву. «*Times*» сообщала, что, хотя в 1913 г. многие фирмы по-прежнему твердо придерживались «проверенной временем традиции дарить индеек и золотые монеты различного достоинства», возросло число корпораций, предлагавших в качестве вознаграждения за проработанное в компании время «планы участия в прибыли на систематической основе или денежные премии. Уже в 1902 г. «Дж. П. Морган энд компани» нарушила старую традицию, выплатив каждому своему служащему полное годовое жалованье в качестве рождественского подарка. Подарки наличными все более стандартизировались, высчитывались как процент от заработной платы. К 1911 г. десятипроцентная премия считалась «щедрой». А некоторые банки даже заменили рождественские подарки прибавкой к зарплате за выслугу лет. ⁴⁴

⁴² Ralph D. Paine, «Christmas in Business Life», *The World's Work* 7 (December 1903): 42—44. Мне не удалось найти систематических исторических данных об изменениях в системе вознаграждений в США. Эта тема открывает широкие возможности для исследования и синтеза.

⁴³ Anna S. Richardson, «For the Girl Who Earns Her Own Living», *Woman's Home Companion* 32 (December 1905): 27; Paine, «Christmas in Business Life», p. 42—43.

⁴⁴ *New York Times*, December 23, 1913, p. 1; December 13, 1911, p. 20; December 22, 1909, p. 1.

Однако большинство работодателей по-прежнему воспринимали премию как подарок, выдаваемый по их желанию; в конечном счете, этот обычай «отдавать дань рабочим» позволял лучше контролировать рабочих и регулировать их производительность труда, а также был гарантией их лояльности. Сообщалось, что первая рождественская денежная премия компании «Вулворт», выплаченная служащим в 1899 г. (пять долларов за каждый год работы, при этом всего можно было получить не более двадцати пяти долларов), имела целью сравняться с самой высокой зарплатой у конкурентов и предотвратить забастовки продавщиц. Вероятно, это также было наименее затратным способом выплаты сверхурочных; примерно в 1910 г. двадцатипятилетняя продавщица одного нью-йоркского универмага, рассказала исследователю из Национальной лиги потребителей, что в течение недели перед Рождеством «она работала по четырнадцать часов в день... Находиться на ногах так долго настолько тяжело, что некоторые женщины перед обедом принимают.. ножные ванны». За эти сверхурочные магазин заплатил ей двадцать долларов, «преподнеся их не в качестве вознаграждения, а в качестве рождественского подарка».

Примечательно, что одни компании давали премии всем служащим, другие делали рождественские подарки в зависимости от выслуги лет или производительности труда работника. Руководствовались также и тем, как работник распорядится своей премией; например, на Рождество 1914 г. крупная мукомольная компания в Миннеаполисе выдала всем своим служащим чек на сумму двадцать пять долларов, который следовало поместить в сберегательный банк, в противном случае подарочный чек становился недействительным.⁴⁵

Однако сходство с другими формами вознаграждения заставляло получателей относиться к премии как к заслуженной части заработка и выступать за формальное определение своего законного права на этот дополнительный вид дохода. Уже в 1903 г. в докладе о праздновании Рождества в сфере бизнеса выражалось сожаление по поводу того, что некоторые служащие «привыкли считать этот «подарок» частью своего дохода», тем самым лишая его «аромата праздника». Аналогичные сетования раздавались и со страниц журнала «*Woman's*

⁴⁵ *New York Times*, December 23, 1914, p. 7; См.: Ainslie Clark and Edith Wyatt, *Making Both Ends Meet* (New York: Macmillan, 1911), pp. 5—6; T. D. MacGregor, *The Book of Thrift* (New York: Funk & Wagnalls, 1915), pp. 140—141. О премиальной политике компании «Вулворт» см.: John K. Winkler, *Five and Ten* (New York: Robert M. McBride & Company, 1940), pp. 123—124.

Home Companion» в 1905 г.: многие работающие женщины «воспринимают этот добровольный подарок от фирмы как должное».⁴⁶

Все труднее становилось отличать рождественские деньги от заработка. Трудно было обеспечить персонализацию делового подарка работодателя своему служащему, когда подарок становился стандартизованным и ожидаемым. К 1950-м гг. рождественская премия официально утратила свой статус подарка: когда одна фирма объявила о сокращении своих ежегодных рождественских премий, чтобы компенсировать расходы на введение высокочестного нового пенсионного плана, профсоюз попытался выторговать праздничные премии для работников. После того, как руководство компании отказалось от всяких переговоров по этому поводу, профсоюз обратился в Национальное управление по вопросам трудовых отношений. Управление постановило, что рождественская премия больше не может считаться подарком, выдаваемым работодателем по его желанию, но является теперь ожидаемой и специально оговариваемой составной частью заработной платы работника. Хотя представитель Управления и возражал, что «настоящий рождественский подарок не обсуждается за столом переговоров», в целом, все соглашались, что премия больше не является подарком, а представляет собой особую категорию выплат, отличную от регулярного заработка.⁴⁷

Чаевые оказались еще более непростой и неоднозначной формой социального взаимодействия между дарителем и получателем. В отличие от премии, чаевые не были просто подарком на Рождество; они не имели отношения к религии и не были связаны с конкретной датой — при этом они играли свою, отнюдь не последнюю, роль в самых разных актах социального обмена. Для кого-то чаевые действительно были подарком, трогательно воспринимавшейся прибавкой к зарплате, разовым денежным трансфертом, персонализированным коммерческий обмен; они «позволяют мне выразить, — объяснял в 1911 г. комментатор в «*The Atlantic Monthly*», — степень моего дружеского расположения, привязанности и признательности, то есть то, что не поддается измерению». Кто-то воспринимал чаевые совершенно иначе — отнюдь не как подарок, а как корыстную взятку, которую незнакомец дает за то, чтобы его обслужили, это плата за «улыбку официанта или защиту от нелюбез-

⁴⁶ Paine, «Christmas in Business Life», p. 42—43; Richardson, «For the Girl Who Earns her Own Living», p. 27.

⁴⁷ Niles-Bement-Pond Company and Amalgamated Local No. 405, International Union, United Automobile, Aircraft & Agricultural Implement Workers of America, CIO (November 29, 1951), in *Decisions and Orders of the National Labor Relations Board*, 97 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1952), p. 172. См. также: Barnett, *The American Christmas*, pp. 93—95; Waits, «The Many-Faced Custom», pp. 387—392.

ных взглядов». Доказательством этого, утверждал Уильям Р. Скотт в своем критическом исследовании чаевых «Зудящая ладонь», служит то, что те, кто дает чаевые, «не предложили бы их другу и были бы оскорблены, если бы кто-то предложил такие деньги им самим».⁴⁸

Это было не просто мнение отдельных недовольных людей. В начале 1900-х гг., когда чаевые становились все более популярными, по этому поводу велись серьезные моральные и общественные споры. Даже законодательные органы штатов предпринимали попытки (иногда успешные) запретить чаевые, повсеместно объявив их наказуемым деянием. Чаевые снова и снова становились предметом бесчисленных газетных передовиц и журнальных статей, книг по этикету и даже судебных разбирательств, вызывая неприкрытое любопытство, изумление и озадаченность, а зачастую и открытое неприятие. Когда в 1907 г. правительство официально разрешило чаевые, позволив матросам, сержантам и офицерам военно-морского флота США включать их в качестве полноправной статьи расходов в отчет о командировке, его решение было названо противозаконным поощрением взяточничества.⁴⁹ Периодически раздавались призывы к созданию союзов по борьбе с чаевыми.

Отчего чаевые были столь неуютным подарком? В конце концов, ведь речь шла всего лишь о мелочи. Отчасти — потому, что они просто создавали неудобства: сначала трудно высчитывать их размер, потом неловко вручать. Этикет чаевых становился все сложнее, предписывая не только то, сколько следует давать на чай, но и кому, когда и как это делать. При этом чаевые скрывали значительно более серьезную проблему: они не вписывались ни в одну из прочих категорий трансфертов, будучи не совсем вознаграждением, не совсем взяткой, не совсем пожертвованием и не совсем подарком. Путаница, сопровождавшая чаевые, распространялась и на отношения между тем, кто давал, и тем, кто их получал.

У одних наблюдателей чаевые не вызвали никаких сложностей — они просто считали их еще одной разновидностью современ-

⁴⁸ «Tips», *The Atlantic Monthly* 108 (December 1911): 857; «Tipping», *Living Age* 257 (May 23, 1908): 509; William R. Scott, *The Itching Palm* (Philadelphia: Penn Publishing Co., 1916), p. 119.

⁴⁹ «The Reclamation of the Tip», *Outlook* 87 (October 26, 1907): 373; «Tip and Tipping», *Outlook* 87 (November 16, 1907): 593. В 1912 г. Министерство финансов разрешило своим чиновникам и служащим включать чаевые обслуживающему персоналу гостиниц, вокзальным носильщикам и стюардам на пароходах в свои дорожные расходы; см.: *New York Times*, October 30, 1912, p. 12. О законодательных актах против чаевых см.: *Mississippi Laws* 1912, chap. 136, sec. 4. Подробное исследование местных законов о запрете чаевых см.: Scott, *The Itching Palm*, pp. 122—143.

ных денежных подарков, передававших «очарование и поэзию личных отношений». Как объяснял один специалист по этикету, чаевые, отличаясь от оплаты, являлись выражением «признательности» тем, кто «оказывал личные услуги». В действительности, согласно Скотту, многие суды объявили законы против чаевых противоречащими Конституции, поскольку они препятствовали общему праву делать подарки.⁵⁰

Но как же они могли быть подарком, возражали противники чаевых, если дающий едва знал получающего? Проводя различие между «данью дружбы», отдаваемой «верному и преданному слуге» на Рождество, и «пагубным обыкновением» делать денежные подарки «людям, которые не вправе рассчитывать на щедрость [дающего]», «*New York Times*» осудила чаевые как «бесплодное взяточничество».⁵¹ Мало того, чаевые создавали ложную видимость заботы: «обманчивая маска дружелюбия, которая через мгновение может быть отброшена», сводила на нет «возможность подлинного дружелюбия». При этом массовая обеспокоенность подкупами в сфере политики сделала чаевые подозрительным напоминанием о других порочных трансфертах — незаслуженных, неоправданных и незаконных. «Четверть доллара на чаевые официанту, — пояснял один комментатор, — это вредная сделка, поскольку клиент не получает взамен ничего — ничего столь же реального». Кроме того, незаработанные деньги, скорее всего, будут растрчены: «ненормальный доход, — отмечал автор статьи из журнала «*The Law Quarterly Review*», — приводит к ненормальной расточительности; и давать человеку вознаграждение, превышающее экономическую стоимость его услуг, — значит нарушать его представления о ценности денег».⁵²

Даже когда не ставился вопрос о нравственном разложении, чаевые осуждались как инструмент социального унижения. Какой же это подарок, вопрошали критики, если он унизителен для получателя? «Мы не считаем, — заявлял в 1913 г. редактор «*Harper's Monthly Magazine*», — что честно зарабатывающий себе на жизнь человек может

⁵⁰ «Regulating Tips», *Scribner's Magazine* 45 (February 1909): 252; Green, *Dictionary of Etiquette*, p. 170; Scott, *The Itching Palm*, p. 126.

⁵¹ «Foolish Christmas Giving», *New York Times*, December 28, 1910, p. 8.

⁵² Scott, *The Itching Palm*, p. 28. См. также: Courtney Kenny, «Jhering On Trinkgeld And Tips», 127 *The Law Quarterly Review* (July 1916): 318. Статья Кенни — это пронизательный анализ выдержавшего пять изданий памфлета о чаевых, написанного известным немецким юристом XIX в. Рудольфом фон Йехерингом. О развитии уголовного законодательства о взятках в Америке конца XIX в. см.: John T. Noonan, Jr., *Bribes* (Berkeley: University of California Press, 1984), p. 578.

брать деньги, которые не были заработаны потом и кровью, и не испытывать при этом унижения, подобно нищему, получившему подаюние». Поскольку получатель — не нищий, чаевые оказываются хуже милостыни — «грубой и оскорбительной карикатурой милосердия... оскорбляющей того, кто дает, и того, кто берет».⁵³

Таким образом, в отличие от денежных подарков между родственниками и друзьями, чаевые обозначали дистанцию и неравенство между дающим и получателем. Чего же еще можно было ожидать, утверждали критики, от нарочито оскорбительных «неамериканских» аристократических заимствований из Европы? Чаевые, заявлял Скотт в «Зудящей ладони», это то, «что один американец хочет заплатить, чтобы заставить другого американца признать свое подчиненное положение». Представьте, продолжал Скотт, «что произойдет, если чаевые предложат обычному «джентльмену», который ходит в рестораны, посещает парикмахера и ездит на такси?»⁵⁴.

Примечательно, что, когда дающий и получатель оказывались равными по положению, чаевые вызывали замешательство. Корреспондент журнала «Everybody's» рассказывал о мужчине, который несколько лет давал на чай парикмахеру и совершенно растерялся, что ему делать, когда этот парикмахер купил собственный салон. Поэтому он спросил парикмахера: «Теперь, когда вы стали собственником, мы с вами равны, а я не даю чаевых равным себе. Что будем делать дальше: станем спокойно беседовать и забудем о чаевых или я буду давать вам на чай, но об обычных разговорах не может быть и речи?» Положение осложнилось, когда парикмахер лишился своей парикмахерской, поставив клиента перед новой дилеммой: «Следует ли ему начать снова давать чаевые и тем самым унижить своего бывшего приятеля?»⁵⁵

Тот факт, что, в отличие от жалованья, получаемого от работодателя, чаевые давались по желанию, «зависели от прихоти клиента», еще более усугублял подчиненное положение получателя. Как признавал один критик, они могли использоваться как «инструмент моральной и социальной дисциплины. Если их не давали вообще или давали в меньшем размере, это должно было служить наказанием, но когда их давали или даже увеличивали сумму, это становилось наградой». Чаевые не только указывали на подчиненное положение получателя, но, как настаивали некоторые критики, еще и укрепляли неравенст-

⁵³ Howells, «Matter of Tipping», *Harper's Monthly Magazine* 127 (July 1913): 312.

⁵⁴ Scott, *The Itching Palm*, pp. 10, 37—38.

⁵⁵ Richard Barry, «Tips», *Everybody's Magazine* 28 (January 1913): 67.

во, позволяя работодателям платить низкую заработную плату в расчете на то, что чаевые восполнят доход работника.⁵⁶

Именно поэтому отказ от чаевых был столь ярким символическим утверждением своей независимости и достоинства — оскорблявшим тех, кто давал чаевые как милостыню, и восхищавшим тех, кто считал чаевые унижением. Так, в 1918 г. молодой иммигрант работал посыльным в компании «Уонамейкер». Его сестра рассказала, как однажды он доставил пакет за девяносто восемь центов. Заказчица дала ему доллар и сказала, чтобы мелочь он оставил себе. На что он ответил (вероятно, несколько раздраженно), что он не берет «чаевых» и протянул ей два цента. Она смерила его взглядом и захлопнула дверь. Он положил два цента на порог и ушел». Через два дня его уволили.⁵⁷

Конечно, не только дающий, но и получатель считал чаевые подарком или милостыней, вознаграждением или взяткой. Молодой иммигрант из Японии, работавший стюардом на паровой яхте, вспоминал, что он «с благодарностью принял» чаевые от «леди, которая дала мне деньги очень тепло и благожелательно», или от джентльмена, который дал ему доллар и сказал: «Жаль, что я не могу дать в десять раз больше; тем не менее, я хочу, чтобы вы взяли его у меня, и пусть он поможет вам получить образование». При этом хотя доллар был «большой ценностью», японец отказался от доллара «привередливой» леди, которая постоянно ругала его и обращалась с ним ужасно. Он бросил «купюру к ее ногам» и сказал: «Мадам, это взятка и подкуп. Мне достаточно платит хозяин яхты за то, чтобы я вас обслуживал,.. мне не нужны чаевые» (рассказ был записан в начале 1900-х гг. корреспондентов журнала «*The Independent*» Гамильтоном Холтом среди прочих биографий).⁵⁸

Тем не менее, наблюдатели, считавшие чаевые подарком, отрицали ассоциируемое с ними социальное неравенство отношений, спрашивая: «разве монета, данная официанту, более унижительна для него, чем конверт, украдкой передаваемый пастору шафером» или «...вознаграждение врачу от благодарных пациентов после того, как они оплатили счета?»⁵⁹

⁵⁶ Scott, *The Itching Palm*, p. 24; «Regulating Tips», *Scribner's Magazine* 45 (February 1909): 252.

⁵⁷ Rose Cohen, *Out of the Shadow* (New York: George H. Doran Company, 1918), p. 312.

⁵⁸ Hamilton Holt, ed., *The Life Stories of [Undistinguished] Americans as Told by Themselves* (New York: Routledge, [1906] 1990), pp. 166—167.

⁵⁹ «Tips», *Atlantic Monthly*, pp. 856—857.

Однако преподнести чаевые как подарок в большинстве случаев оказывалось невыполнимой задачей. Данный трансферт указывал на неравенство и безличный характер обмена; слишком уж он напоминал оплату. Характерно, что в 1917 г. апелляционный отдел Верховного суда штата Нью-Йорк постановил, что чаевые — это не подарок, а «плата за достойное обслуживание... [Они] — часть заработка служащего». Апелляционная жалоба поступила от «Рочестер таксикэб компани», желавшей оспорить выплату компенсации, которая была сделана в 1916 г. в соответствии с «Актом о компенсации рабочим» родителям одного из погибших таксистов. Вопрос заключался в том, следовало ли Промышленной комиссии штата прибавить чаевые к заработной плате при расчете размера компенсации; недельный заработок таксиста составлял двенадцать долларов, а его чаевые — в среднем пять долларов десять центов в неделю. Апелляционный суд утверждал, что чаевые во многом походили на другие законные компенсационные выгоды, предоставлявшиеся работодателем, — например, оплату питания, жилья или аренды. Кроме того, отмечал суд, чаевые были «настолько привычными, а их размер — постоянным», что «человек, оказывавший услугу, считал получение чаевых своим правом, а не каким-то особым одолжением». «Особо крупные» чаевые можно было воспринимать с благодарностью, но «обычные чаевые» считались «фактически обязательной выплатой».⁶⁰ Суд единогласно подтвердил справедливость выплаты компенсации.

В редакционной статье журнала «*Virginia Law Register*» были выдвинуты возражения против решения суда: заявлялось, что пока получатель не требовал чаевых, их можно было считать «законным заработком не больше, чем выпивку, которой обычно угощают в баре». Однако чаевые все глубже проникали в сферу платежей, устанавливались фиксированные проценты или тарифы чаевых, и, что самое поразительное, они подлежали налогообложению.⁶¹

Итак, когда дело касалось денежных подарков между работодателями и работниками или клиентами и обслуживающим персоналом, персонализация денег срабатывала не очень хорошо. Когда дающий не был близким знакомым получателя и находился с ним на разных

⁶⁰ *Sloat v. Rochester Taxicab Co.*, 177 App. Div. Supreme Court of the State of New York at 60. См. также: «Tips, A Legal Source of Income», *American Law Review* 51 (June 1917): 463—464.

⁶¹ «Tips as a Part of Wages», *Virginia Law Register* 3 (July 1917): 206—207. Об устойчивых личностных аспектах выплаты чаевых см.: Greta Foff Paules, *Dishing It Out: Power and Resistance Among Waitresses in a New Jersey Restaurant* (Philadelphia: Temple University Press, 1991), pp. 23—47.

ступенях иерархии, трансферт походил на милостыню. Хотя дающие пытались называть эти деньги подарком, получатели все чаще настаивали на том, чтобы определить премии или чаевые как заслуженное вознаграждение или оплату услуг.

Деньги и ухаживание

Что происходило, когда при помощи денег хотели установить близкие отношения — как в случае с подарками, которыми обмениваются между собой мужчины и женщины в процессе ухаживания? В отличие от премий и чаевых эти подарки связывали людей, устанавливавших эмоциональные и, возможно, сексуальные связи. Очень важно было четко отделить отношения ухаживания от обычной сугубо платонической дружбы, брака и проституции. В начале XX в., по мере того, как новые ритуалы свиданий у молодежи изменяли процесс ухаживания, проводить такие различия становилось все труднее. Более того, мужчины и женщины часто совершенно по-разному воспринимали свои отношения и уместное в них поведение. Поэтому подарки в процессе ухаживания оказывались трансфертами крайне деликатного свойства.

Книги по этикету без усталости рассказывали о том, какие же подарки уместны в отношениях между мужчинами и женщинами, предостерегая, что неверный подарок может легко разрушить дружбу и серьезное романтическое увлечение или даже подразумевать покупку сексуальных отношений. Поэтому дорогой или чересчур интимный подарок вызывал подозрения: модные украшения или одежда подходили для содержанки или жены, но были неприличны при обычном ухаживании. В изданной в 1859 г. «Книге о хороших манерах» подчеркивалось: «Преподнесение в подарок юной леди драгоценностей, платья или дорогих настольных украшений (если вы с нею не помолвлены) будет расценено скорее как оскорбление, нежели как комплимент». «Благородная» женщина могла принять только предметы, «основная ценность которых заключается в ассоциациях»: «автографы выдающихся людей, небольшие сувениры и подарки на память», простой букет цветов или книга. Недолговечные подарки, вроде «фруктов, цветов или кондитерских изделий» также предпочтительны, объяснял другой специалист по этикету, ибо они «не налагают на леди никаких обязательств».⁶²

Неуместный подарок следовало немедленно вернуть: как и в случае с чаевыми, отказ от подарка был лучшим способом для получателя

⁶² Eliza Leslie, *Miss Leslie's Behaviour Book*, p. 181; Cooke, *Social Etiquette*, p. 123.

скорректировать неверные представления дарителя о характере их отношений. «Дурной тон, — отмечал в 1904 г. «Словарь по этикету», — для мужчины посылать дорогие подарки женщине, которой, скорее всего, придется их вернуть». Авторы, писавшие об этикете, резко осуждали не только мужчин, нарушавших правила преподнесения подарков, но и женщин, принимавших ненадлежащий подарок или, что еще хуже, вымогавших подарки, разыгрывая романтическую заинтересованность или даже дочернюю привязанность: иные «молодые леди, выказывающие своего рода дочернюю заботу по отношению к некоторым богатым старым джентльменам настолько добры, что вяжут для них кошельки или тапочки... — зная, что он вознаградит их щедрым подарком, какой-нибудь дорогой безделушкой».⁶³

Различия между подарками остались прежними и через двадцать лет; в «Новой книге по этикету» Эйхлер утверждалось, что ни одна «воспитанная девушка» не может принять «ценный подарок» от знакомого мужчины. Несмотря на то, что диапазон приемлемых подарков помимо традиционных цветов, леденцов и книг стал включать такие предметы, как теннисные ракетки и коньки, этикет по-прежнему считал недопустимым то, «что стоило большой суммы денег».⁶⁴

И даже после помолвки подарки оставались чутким барометром установившихся отношений. На рубеже веков этикет был строгим: дорогие подарки, «если только это не было обручальным кольцом», не свидетельствовали о «хорошем вкусе». Ни в коем случае нельзя было дарить одежду, особенно свадебное платье: даже когда невеста была «бедна как церковная мышь», очень простое приданое считалось более достойным, чем «роскошный наряд, в покупку которого значительный вклад вносил жених». В первом издании знаменитого «Этикета» Эмили Пост, вышедшем в 1922 г., подход к «выбираемым женихом» подаркам для будущей невесты был довольно либеральным, однако и здесь по-прежнему совершенно четко говорилось, что любой подарок, вроде одежды, автомобиля, дома или мебели, который предполагал «содержание», был неприемлем. Э. Пост говорила весьма определенно: «Совершенно нормально, если она водит его автомобиль или ездит на его лошади... Но если она хочет сохранить чувство собственного достоинства, автомобиль не должен стать ее собственностью... Он может дарить ей любые драгоценности, какие только может себе позволить, он может подарить ей меховую накидку, но не шубу». Накидка — это «украшение», объясняла Пост, а шу-

⁶³ Greene, *Dictionary of Etiquette*, p. 154; Leslie, *Miss Leslie's Behaviour Book*, p. 182.

⁶⁴ Eichler, *New Book of Etiquette*, p. 81.

ба — это «одежда» и, следовательно, неподходящий подарок для невесты.⁶⁵

Строгость подарочного кода отражала шепетильность людей в проведении различий между ухаживанием, браком и проституцией. Неправильный подарок, предостерегала Эмили Пост, ставит невесту «в один ряд с женщинами другого сорта».⁶⁶ Неопределенность отношений сохранялась до тех пор, пока пара не вступала в брак. Именно поэтому подарки, преподносимые во время ухаживания, должны были выражать любовь и восхищение и ни в коем случае не наводить на мысли о платеже или содержании.

Ситуация в корне менялась, когда невеста становилась женой; подарки мужа и его деньги превращались в домашние трансферты, уже не столь неопределенные, но также подчинявшиеся своим особым правилам и ожиданиям. Руководства по этикету напоминали невестам о разнице между трансфертами в браке и в процессе ухаживания: «пока не сказаны решающие слова, делающие пару одним целым», писал один специалист по этикету, невеста «не может иметь никаких притязаний на кошелек своего будущего мужа». Однако по мере приближения к браку невесте рекомендовалось начинать относиться к деньгам будущего мужа с подобающей жене заботой и мягко пресекать, как выразилась Пост, всякие «очаровательные, но расточительные траты». Если только жених не очень богат, отмечалось в «Культуре и хороших манерах» Этель Кушинг, «молодой девушке стоит задуматься о том, чтобы [ее жених] сэконоимил деньги на дом и его меблировку».⁶⁷

Чем глубже проникали деньги в процесс ухаживания, тем более непростой становилась проблема подарков между мужчинами и женщинами. На рубеже веков новые формы ухаживания среди среднего и рабочего класса (например, приглашение на свидание и ужин) были связаны с покупкой товаров и услуг в изменившемся социальном мире потребления и коммерциализированного досуга. Бет Бейли рассказывает о том, как за ней ухаживали: «Поскольку «выход куда-нибудь» заменил прежнюю систему «нанесения визита» девушке и ее домашним у нее дома или «сопровождение ее куда-либо», «деньги — мужские деньги — стали основой системы свиданий и, таким образом, ухаживания». Каким образом деньги на ухаживание отличались от платежных средств, используемых в проституции или домашних

⁶⁵ Cooke, *Social Etiquette*, pp. 124, 143—144; Gushing, *Culture and Good Manners*, p. 110; Emily Post, *Etiquette* (New York: Funk and Wagnails Co., 1922), p. 311.

⁶⁶ Post, *Etiquette*, p. 311.

⁶⁷ Cooke, *Social Etiquette*, p. 143; Post, *Etiquette*, p. 310; Cushing, *Culture and Good Manners*, p. 110.

платежах? В действительности, как сообщала Бет Бейли, многие молодые люди считали свидание формой «не слишком разборчивой покупки» дружеских отношений с девушками.⁶⁸

Даже если молодые люди оплачивали обед с девушкой или дорогой букет на корсаж ее платья, они не предлагали своим спутницам деньги впрямую. Действительно, в сфере ухаживания американцы никогда не переходили определенную грань и не позволяли, чтобы мужчина делал денежный подарок женщине, с которой он не был в браке и не имел сексуальной связи. Заметим, что популярные денежные «знаки любви», распространившиеся в начале века, не могли считаться подарком, пока монета не выходила из обращения, не была стертой или на нее не было нанесено какое-нибудь сентиментальное послание. Итак, бордели создавали особые денежные единицы (например, медяки, которыми расплачивались с проститутками), а влюбленные пары изобретали романтические символы, не обладающие никакой меновой стоимостью и использовавшиеся в качестве подарков.⁶⁹

Разумеется, существовали и допустимые виды денежных трансфертов женщинам от мужчин, которые не состояли с ними в браке или не ухаживали за ними, — например, благотворительные пожертвования или жалованье. Но даже чаевые, полученные от мужчины, вызвали подозрения: считалось, что они подталкивают женщин к проституции. Например, в 1912 г. чикагская Ассоциация в защиту молодежи заявила, что чаевые — это «порочная» система, побуждающая брать деньги молодых девушек, «которые и не подумали бы взять их у мужчины», тем самым устанавливая «отношения покровительства и подчинения, которые легко могут стать началом непристойных ухаживаний».⁷⁰

⁶⁸ Beth Bailey, *From Front Porch to Back Seat: Courtship in Twentieth-Century America* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1988), pp. 13, 23. О свиданиях см. также: Paula Fass, *The Damned and the Beautiful* (New York: Oxford University Press, 1977); в целом об истории ухаживания в Америке см.: Rothman, *Hands and Hearts*. В своем прекрасном исследовании эволюции системы свиданий Джон Моделл замечает, что она развивалась одновременно среди учащихся средней школы и колледжей, и указывает на значительные классовые и расовые различия в моделях организации свиданий; см.: John Modell, *Into One's Own: From Youth to Adulthood in the United States, 1920—1975* (Berkeley: University of California Press, 1989), pp. 87, 89—92.

⁶⁹ О монетах в борделях см.: Ted Schwarz, «Yellow Tokens and Red Lights», *Coins* 26 (August 1979): 70—72; «Wage-Earning Pittsburgh», *The Pittsburgh Survey*, ed. Paul Underwood Kellogg (New York: Survey, 1914), p. 360.

⁷⁰ «Behind the Scenes in a Restaurant» (New York: Consumers' League of New York City, 1916), vol. 24, переиздано в: *The Consumers' League of New York: Behind the Scenes of Women's Work*, ed. David J. Rothman and Sheila M. Rothman (New York: Garland, 1987). См. также:

В XX в. ухаживание не предполагало открытых денежных подарков, но, как правило, предусматривало покупку мужчиной определенных товаров или услуг: от букета на корсаж платья девушки до оплаты ужина, билетов в театр и платы за проезд. В 1920-е гг. книги об этикете обратились к проблеме проведения более тонких различий между такими непрямыми денежными трансфертами от мужчин к женщинам: оплата проезда, например, была «столь незначительным вопросом», что женщина могла позволить мужчине заплатить; однако если женщина случайно встречала знакомого в ресторане, «ей не следовало позволять ему платить за ужин, если только он официально не приглашал ее к нему присоединиться». Только если женщину «приглашали на дневной спектакль, на чай или поиграть в шары», предполагалось, что «все обязательства» брал на себя мужчина.⁷¹

Для рабочих провести различия между денежными трансфертами в ритуалах ухаживания было сложнее, чем для представителей среднего класса. В «развлечениях в широком смысле слова», как показано в исследовании Кэти Пейс, посвященном одиноким работающим женщинам в Нью-Йорке на рубеже веков, установился общепринятый порядок, когда женщины получали от мужчин финансовую помощь, подарки и возможность развлекаться в обмен на самые разные проявления благосклонности — от флирта до половых сношений. Молодые женщины-работницы, которые получали небольшую заработную плату и вынуждены были отдавать значительную ее часть своим семьям, имели слишком мало денежных средств на покупку одежды или развлечения. Поэтому они позволяли своим друзьям мужчинам выводить их на танцы, предлагать поход в театр или на ужин. Как сообщает Пейс, неформальный этикет рабочего класса предполагал куда более широкий диапазон допустимых косвенных платежей за женщин, чем в среднем классе; работающие женщины соглашались на то, чтобы мужчина оплачивал не только развлечения и ужин, но и подарки в виде одежды или даже поездки в отпуск.⁷²

Dorothy Sue Cobble, *Dishing It Out: Waitresses and Their Unions in the Twentieth Century* (Urbana: University of Illinois Press, 1991), p. 42.

⁷¹ Eichler, *New Book of Etiquette*, vol. 1, p. 103.

⁷² Peiss, *Cheap Amusements*, pp. 54, 108—14. О «развлечениях» см.: Kathy Peiss, «Charity Girls' and City Pleasures: Historical Notes on Working-Class Sexuality, 1880—1920», in Ann Snitow, Christine Stansell, and Sharon Thompson, *Powers of Desire: The Politics of Sexuality* (New York: Monthly Review Press, 1983), pp. 74—87. О том, что «развлечения» распространились настолько широко, что стали «помехой коммерческому сексу», говорится в работе: Timothy J. Gilfoyle, *City of Eros: New York City, Prostitution, and the Commercialization*

Многие из этих натуральных трансфертов оплачивались женихом женщины или ее «постоянным» мужчиной, но некоторые женщины соглашались и на то, чтобы эти расходы оплачивались случайными знаковыми. При этом такие трансферты не выходили за рамки подарков в процессе ухаживания. Однако различия между ухаживанием и проституцией размывались в случае с «сердобольными подружками» [charity girls] — женщинами, которые в обмен на подарки и прочие «удовольствия» оказывали сексуальные услуги посторонним мужчинам, с которыми они встречались в модных танцевальных залах. Были также «профессионалки», которые жили на то, что давали им клиенты, с которыми они танцевали [taxi-dancers]. Лео Ростен вспоминал ночной поход, который он совершил однажды в субботу по трем нью-йоркским «профессиональным» танцалам. В «Ханимун лэйн дансленд» на Седьмой Аvenues Мона спустилась с ним на танцевальную площадку, позволяя «себя пощупать и издавая при этом сладострастные стоны “М-м-м-мм!”». Через какое-то время, когда «вот-вот должен был наступить экстаз», громко загудела сирена, и Мона внезапно «охладела», велев ему купить еще билетов на танцы. Когда Ростен попытался возразить, что он думал, что у него уже есть билет на целый танец, Мона объяснила, что «танец всегда заканчивается с гудком сирены», раздававшимся ежеминутно. Когда Ростен вскоре вернулся с еще десятком билетов, Мона опять «стала мягкой и податливой в его руках — пока гудок сирены не сожрал десятый билет». Джин, другая танцовщица, позднее объяснила, что танцовщицы получали половину от стоимости билетов — «прибавьте к этому *подарки*,... что-нибудь вроде хорошего дамского белья, браслета, сумочки, дорогой побрякушки или, может, даже вечернего платья». А иногда денег. В «Мажестик дансленд» Хани (Душечка) рассказала Ростену об одном торговце недвижимостью из Сент-Луиса, который пригласил ее на свидание: однажды «мы сели в такси, собираясь поехать в какой-то восхитительный китайский ресторан, и он без единого слова наклонился и поцеловал меня — в этом не было ничего грубого или насильственного, просто по-настоящему ласковый небольшой поцелуй. А потом сразу дал мне десять долларов». У «профессионалок», как отмечал Пол Кресси в своем обстоятельном исследовании, посвященном танцевальным залам Чикаго 1920-х гг., свидание, «традиционно считавшееся средством, помогающим молодым людям лучше познакомиться», приобретает «оттенок аморальности». Тем не менее, как и «сердобольные подружки» и «профессионалки» не были проститутка-

of Sex, 1790—1920 (New York: Norton, 1992), p. 311. Об ухаживании и «развлечениях» у евреев см.: Heinze, *Adapting to Abundance*, pp.122—124.

ми и занимали своего рода промежуточное положение. В танцевальных залах, где можно было нанять «профессионалку», были в ходу собственные денежные единицы (танцевальные билеты), которые обозначали особую сексуальную экономику клиента и танцовщицы. Кресси выделяет пять различных типов отношений между танцовщицей и клиентом, каждый из которых оплачивается по-своему: помимо оплаты обычного танца здесь были «свободные танцы» для пользовавшихся благосклонностью поклонников; договоренности с «любовницей»; «союз», в котором мужчина в течение нескольких месяцев оплачивал проживание танцовщицы или покупал ей продукты питания; «множественный союз», в котором «девушка соглашается быть верной трем-четырем мужчинам», удовлетворявшим ее «особо оговоренные» «финансовые потребности» — оплату проживания, питания или одежду; и «ночное свидание», которое «вскоре принимает характер скрытой проституции».⁷³ В целом, только специально оговоренная оплата именно сексуальных отношений позволяла характеризовать деятельность женщины как проституцию. Как объясняет Пейс, пока «сердобольные подружки» не брали денег с мужчин, они сохраняли определенный уровень сексуальной респектабельности.

Таким образом показали, как люди используют широкий спектр методов для персонализации своих подарков и выделения близких, чувственных социальных отношений среди прочих социальных взаимодействий. В случае денежных подарков проблема была более важной, деликатной и трудоемкой. Поскольку возможности использования платежных средств значительно увеличились, для персонализации денег требовались немалое умение, желание и усердие. Рассмотрим теперь, как она осуществлялась.

Превращение платежного средства в подарочные деньги

Вспомним, как Лу Элеонор Колби украсила однодолларовые банкноты и отправила их своей матери в качестве рождественского подарка. Завертывание денег в подарочную упаковку стало одним из основных способов, с помощью которого люди выделяли подарочные деньги.

⁷³ Paul G. Cressey, *The Taxi-Dance Hall* (Chicago: University of Chicago Press, 1932), pp. 36, 84, 50, 48—49. Кресси предполагает, что для замужних женщин подобные профессиональные танцы могли стать еще одним способом получения «дополнительных средств» (p. 84). См. также: Leo Rosten, «Dime-a-Dance», in *People I Have Loved, Known, or Admired* (New York: McGraw-Hill, 1970), pp. 289—291, 297.

Эта цель достигалась также путем отбора или создания особых подарочных денежных единиц, разделения денег и наложения ограничений на использование подарочных денег.

Рассмотрим сначала, как изменялся внешний вид денег. В примитивных обществах подарочные деньги были легкоузнаваемыми. Например, на острове Россел для заключения брака можно было использовать только особую раковину-монету определенного цвета и формы.⁷⁴ Американцам с подарочными деньгами приходилось сложнее: они должны были проявлять изобретательность, чтобы выделить их из общей массы стандартизованных денежных единиц.

Однако они делали это, причем с поразительной фантазией и сноровкой. Женские журналы описывали множество времяемких и часто весьма не простых стратегий превращения платежных средств в подарочные деньги: монеты, спрятанные в печенье или скрытые за рождественскими печатями; долларовые банкноты, украшавшие пряжку ремня или вставленные в рамку. Невеста получала «тщательно упакованный пакет» от своего врача. В нем она находила одну из «этих ужасных коробочек для пилюль» с наклейкой «употреблять до или после еды», наполненную золотыми монетами. Чем лучше была маскировка, тем более удачным считался подарок. Женщины хвастались, когда «получательница не сразу понимала, что в подарок она получила именно деньги». Иногда упаковка подарка была настолько оригинальна, что даже «стыдно было брать деньги». Например, «чековый дождь» на чайной вечеринке, организованной «компанией юных бизнес-леди», у которых нет времени на «вышивание или вязание крючком». Тем не менее, они нашли время приготовить подарок, «манера преподнесения которого не наводила на мысли о каком бы то ни было коммерческом расчете»: «были и бутерброды с чеками (“чекоброды”), и конфетки с чеками (“чекочичные”), чайник, завернутый в бело-розовые чеки, чтобы сохранить тепло, и бело-розовая чековая прихватка для горячего заварочного чайника.... И когда виновница торжества подняла крышечку заварочного чайника, она с удивлением обнаружила, что он наполнен аккуратно свернутыми чеками от ее подружек».⁷⁵

⁷⁴ Lorraine Baric, «Some Aspects of Credit, Saving and Investment in a 'Non-Monetary' Economy (Rossel Island)», in *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*, ed. Raymond Firth and B. S. Yamey (Chicago: Aldine, 1964), p. 41.

⁷⁵ «New Ways To Give Christmas Money», p. 70; «Ways of Giving Money», p. 24; Colby, «When You Send Christmas Money», p. 37; Emily Rose Burt, *The Shower Book* (New York: Harper and Brothers, 1928), pp. 124—125.

Мужьям советовали проявлять такую же изобретательность при преподнесении денежных подарков своим женам, чтобы подарок можно было отличить от обычного содержания; «Если вы... дарите ей чек, — советовал *«Ladies' Home Journal»*, — положите его в украшенный вышивкой кошелек, кожаную корзинку для шитья или коробочку для драгоценностей, которая сама по себе будет небольшим подарком. Независимо от того, что вы дарите, не дайте догадаться, что это такое». Домохозяйки прилагали не меньше усилий, чтобы отделить рождественский подарок прислуге от других выплат: одна женщина рассказывала, что она делала деньги для своей помощницы «более рождественскими, пряча их в небольшой кошелек или заворачивая в симпатичный платок», тем самым указывая на «различие между подарком и ежемесячной заработной платой».⁷⁶

По выражению одного автора, исследовавшего эту область, индустрия поздравительных открыток привносила в сферу денежных подарков «почти бесконечное разнообразие» вариантов их оформления, ведь дизайнеры открыто «соперничали друг с другом, наперебой стараясь предложить как можно более оригинальные идеи упаковки монет, банкнот и чеков».⁷⁷ На некоторых открытках — как деловых, так и семейных — для подарочных денег использовались религиозные символы. Самодельные рождественские деньги часто украшались напоминаниями об этом празднике — например, деньги прикреплялись к шишке от рождественской елки. А компании, занимавшиеся производством поздравительных открыток, выпускали упаковку для денег в виде рождественской елки или Санта Клауса.

Денежные подарки также обыгрывались шутками. А в английских юмористических рождественских открытках в 1870-х гг. часто в шутку использовались поддельные монетки. И в Англии, и в Америке в середине XIX в. выпускались искусно изготовленные «банкноты», посылавшиеся в качестве подарочных «денег любви» на день Святого Валентина. Но к XX в. американцы начали развлекаться уже при помощи настоящих денег. Чтобы лучше персонализировать свой денежный подарок, домохозяйки добавляли остроумные послания: «Позвольте представить Вам моего друга Билла*. Он хороший малый и всегда го-

⁷⁶ «Buy, Buy Christmas», *Ladies' Home Journal* 47 (December 1930): 17; Frances A. Kellor, «The Housewife at Christmas», *Ladies' Home Journal* 24 (December 1906): 48.

⁷⁷ Dudley Chase, *The Romance of Greeting Cards*, p. 152. Уильям Лич в своей работе анализирует распространившуюся в начале века всеобщую озабоченность тем, как подать и украсить товары: *Consuming Visions*, ed. Simon J. Bronner (New York: Norton, 1989), p. 131.

* Игра слов: Bill — Билл, мужское имя и bill — банкнота. Прим. перев.

тов к тратам. Захватите его с собой, когда в следующий раз пойдете делать покупки». На денежных открытках компании «Холлмарк» изображались малыши, животные или Санта Клаус с забавными посланиями. Юмор, как и ритуальное оформление, помогал выделить деньги в качестве подарка. Этому способствовали и послания; на подарочных открытках деньги выражали «что-то хорошее и приятное».⁷⁸

Второй способ наглядного выделения подарочных денег заключался в использовании особых видов денег, например, золотых монет или совершенно новых долларовых купюр. Каждое Рождество спрос на золотые монеты и новенькие банкноты существенно увеличивал объем работы монетного двора и банков, выпускавших деньги в обращение. В ноябре 1910 г., когда казначейство в целях экономии решило отказаться от выпуска новых монет по случаю предстоящего Рождества, на него обрушился такой «шквал протестов... со стороны негодующих покупателей и торговцев», что, по сообщению «*New York Times*», руководство казначейства приняло решение о выпуске нескольких миллионов серебряных монет на праздники.⁷⁹

Особые денежные единицы использовались также для оплаты услуг, связанных с ритуальными событиями, — например, для оплаты священнику свадебной церемонии. В руководствах по этикету детально описывалось не только то, кто именно должен платить священнику (жених через шафера), но и каким образом следует передавать деньги. Обычная практика начала 1900-х гг. заключалась в передаче священнику, по крайней мере, пяти долларов — золотыми монетами, новыми купюрами или чеком в запечатанном конверте.⁸⁰ Но иногда даже физического различия денег было недостаточно. По материалам «*New York Times*», в декабре 1907 г., когда прихожане преподнесли преподобному отцу Джонсу, священнику пресвитерианской церкви города Питсбург, рождественский кошелек с сотней долларов новенькими золотыми монетами, священник вернул подарок. На «прекрасных новых деньгах» не было девиза «В Бога мы верим», который незадолго до этого был снят президентом. Священник не мог принять в подарок такие

⁷⁸ «When You Send Christmas Money», p. 37. Об английских рождественских открытках см.: George Buday, *The History of the Christmas Card* (London: Salisbury Square, 1954), p. 165. Об открытках к дню Святого Валентина см.: Gene Hessler, «Valentine Money», *Coin Age* 19 (March 1983): 104—105; Frank Staff, *The Valentine and Its Origins* (New York: Frederick A. Praeger, 1969).

⁷⁹ *New York Times*, November 6, 1910, p. 6. См. также: *New York Times*, December 23, 1914, p. 7; William O. Scroggs, «Christmas and the Payroll», *Outlook* (December 18, 1929): 621.

⁸⁰ См.: Green, *Dictionary of Etiquette*, p. 91.

«безбожные монеты»: «Я поклялся, — сказал он своим прихожанам, — никогда не брать денег, на которых нет старого девиза».⁸¹

Другие превращали платежное средство в подарок, изымая его из обращения и нанося на него свои собственные личные послания. Примечательно, что исследования примитивных денег также указывают на то, что иногда золотые и серебряные монеты становились своеобразными драгоценностями — так называемыми «мертвыми деньгами». На рубеже веков руководство по этикету рассказывало о множестве таких символических «убийств», превращавших деньги в декоративный подарок. Например, лучшим подарком по случаю крещения была золотая цепочка с медальоном, которую ювелир изготавливал из золотых пятидолларовых монет, подаренных шафером отца.⁸²

Более радикальным способом преподнесения денег в подарок было изобретение собственной денежной единицы. Здесь вновь к делу подключался бизнес, предлагая такие новшества, как рождественские денежные переводы или подарочные сертификаты. Чтобы передать отличие от обычных денежных трансфертов, подарочные переводы, как и денежные открытки, также зачастую принимали ритуальный облик. «Американ экспресс» рекламировала свои первые рождественские денежные переводы, используя картинку с изображением женщины, сидевшей рядом с яслями, в которых родился Христос. Как объяснял рекламный плакат, женщина сидела у того места, где три волхва преподнесли дары Христу. В декабре 1917 г. компания использовала не только семейные, но и военные образы. На Рождество были выпущены два вида трамвайных рекламных плакатов для рекламы денежных переводов как «самого подходящего подарка военного времени»: на одном был изображен солдат, показывающий свой подарочный перевод; на другом — скорее всего, предназначенном для иммигрантов, которые чаще всего пользовались денежными переводами, — пожилая пара, которая держит в руках денежный перевод и читает письмо от сына: «Я не знаю, чего вы больше всего хотите, и поэтому посылаю вам этот практичный подарок».⁸³

Подарочные сертификаты, поначалу называвшиеся также купонами на товары или подарочными облигациями, были остроумным средством удовлетворения взрослого у людей в начале 1900-х гг. числа по-

⁸¹ «Refused 'Godless' Coins», *New York Times*, December 26, 1907, p. 1.

⁸² Cooke, *Social Etiquette*, p. 319. См.: Paul Einzig, *Primitive Money* (New York: Pergamon Press, 1966), p. 136.

⁸³ *American Express Service*, December 1917, pp. 22—23 в архиве компании «Американ экспресс».

дарочных обязательств. Как говорилось в рекламных объявлениях, с их помощью решалась совершенно практическая проблема «что подарить»; даритель не только «освобождался от забот», но и обретал уверенность в том, что «такой подарок не подарит больше никто». Но, разумеется, популярность подарочных сертификатов заключалась не только в их удобстве; в конце концов, еще проще было передать наличные. Сертификаты же искусно превращали наличные деньги в подарок. Даритель платил магазину, чтобы его деньги преобразились в «богато украшенный» документ с «красивым тиснением», на котором обычно указывалось имя дарителя и получателя. Кроме того, эти новые подарочные денежные единицы отличались от обычных платежных средств ограничениями на использование: их можно было потратить только в определенном магазине и порою только на приобретение определенного товара. К тому же эти денежные единицы нельзя было конвертировать в наличные: подарочными сертификатами, предупреждала нью-йоркская «Симпсон Кроуфорд Компани» в 1906 г. в газете *«The World»*, «можно оплатить любой товар в магазине», но их «нельзя превратить в наличные». ⁸⁴

Нам мало что известно о действительном обращении подарочных сертификатов, однако, по-видимому, эти денежные единицы были уместны в дружеских, но не слишком близких отношениях, а также в случае более безличных и неравных трансфертов. Показательны рекламные объявления магазина «Мэйсиз»: «если сомневаешься, что выбрать для друга, коллеги или в качестве благотворительного подарка», облигации нашего магазина «помогут решить проблему»; как говорилось в рекламе, друзья встретят такой подарок с радостью, поскольку облигация гарантирует предъявителю получение того, что ему хочется». Или, к примеру, «перчаточные» сертификаты магазина «Симпсон Кроуфорд» для «деловых мужчин — всякий клерк оценит такой сертификат». В конечном счете, реклама подарочных сертификатов обращала внимание на то, что забота о персонализации подарка передавалась теперь получателям: перчаточные сертификаты, как пояснялось в рекламе магазина «Марк Кросс», «можно было купить и отправить вместо самих перчаток, тем самым позволив получателюнице самой выбрать себе перчатки». ⁸⁵

⁸⁴ См. рекламу подарочных сертификатов компании «Зигель Купер Ко» см.: Siegel Cooper Co., *The World*, December 9, 1906, p. 9; Simpson Crawford Co., *The World*, December 16, 1906, p. 8M. См. также: «Selling Christmas», *Business Week*, December 15, 1934, 5.

⁸⁵ О рекламе «купонов на товары» магазина «Мэйсиз» см.: *The World*, December 9, 1906, p. 148; Simpson Crawford Co. ad, «Shoes for Christmas», *The World*, December 17, 1905, p. 6M;

Физические манипуляции с платежными средствами были распространенным и легко заметным способом превращения денег в подарок. Но деньги дарили и раньше, поскольку люди отделяли деньги, предназначенные для покупки подарков от остальных домашних денег; семьи зачастую хранили деньги на подарки в отдельной коробке или жестяной банке, или (после 1910 г.) на банковском счете Рождественского клуба. Сберегательная программа этого банка имела ошеломительный успех: сообщалось, что к декабрю 1926 г. почти 8 млн. вкладчиков хранили на рождественских счетах в 8 тыс. банков 400 млн. долл. по всей стране. В течение пятидесяти недель в году каждый член клуба, пользующийся книжкой купонов или сберкнижкой, вносил небольшую сумму (размер среднего вклада в 1920-е гг. составлял один доллар, но суммы варьировались от двадцати пяти центов до двадцати долларов), которую он получал в виде единовременной выплаты как раз перед Рождеством. ⁸⁶

Привлекательность рождественских счетов имела мало общего с экономическими мотивами. Хотя некоторые банки платили по счетам клуба ту же процентную ставку, что и по обычным сберегательным счетам, большинство банков предлагало значительно меньшую процентную ставку, а чаще всего о процентах вообще не было речи. И все же люди продолжали приносить свои деньги, предназначенные для праздника, в банк, который хранил их до Рождества. В 1940 г. журнал *«Banker's Magazine»* отмечал огромную «популярность этого планового метода накопления определенной суммы с определенной целью... без всякой заинтересованности в дивидендах». Банкиры заявляли, что эти небольшие вклады не приносили им почти никакой выгоды, и открывали счета лишь затем, чтобы привлечь новых клиентов с приличным заработком; тем не менее, банки активно рекламировали свои «смайл-чеки» [smile checks], убеждая потенциальных вкладчиков «зажигать рождественскую свечу каждую неделю», внося деньги на депозит. Как рассказал репортеру по секрету один банкир, лозунг «Сберегайте “деньги на Рождество”... приносит им сотни и тысячи. Он гораздо более действен, чем любой другой рекламный

Mark Cross, «Cross Glove Certificates», *The World*, December 9, 1906, p. E5. По сообщению статьи из *«New York Times Magazine»*, особая практика платежей в салонах для новобрачных, возникшая, предположительно, после Великой Депрессии, также представляла собой способ дарения денег, оставлявший больше свободы выбора получателю: *New York Times Magazine* (June 6, 1993, p. 70).

⁸⁶ «\$400 000 000 in this Year's Christmas-Club Funds», *Literary Digest* 91 (December 26, 1926): 50. См. также: Lloyd M. Crosgrave, «Christmas Clubs», *Quarterly Journal of Economics* 41 (August 1927): 732—739; Waits, «The Many-Faced Custom», pp. 60—67.

лозунг банков, будь то «сбережение», «защита от бедности» или «надежность». А евреи, по-видимому, распространяли идею Рождественского клуба на празднование Хануки: в середине 1920-х гг. рекламные объявления Сберегательного учреждения Ист-Ривер «Сохрани для Хануки» появились в двух еврейских газетах — «*Der Tog*» и «*Morgen Zhurnal*». Хотя объявления были напечатаны на идиш, на них была изображена молодая пара у рождественской елки.⁸⁷

Мы очень мало знаем о вкладчиках Рождественского клуба. Возможно, среди них встречались и богатые клиенты, но большинство членов клуба были рабочие, а чаще всего — их жены, которые, согласно результатам исследования восьми бостонских банков, проведенного в 1926 г., были «вынуждены... хранить меньшие суммы, чем мужчины, и очень хотели их сберечь». Действительно, некоторые опрошенные мужчины сказали, что им было бы «стыдно, если бы кто-то увидел их возле окон Рождественского клуба». Для женщин и, возможно, для некоторых детей Рождественский клуб — также как прежде Пенни-сберегательные банки — был удобным институтом для сбережения средств в домашнем хозяйстве, предназначенных для покупки подарков или других семейных покупок.⁸⁸

Ограничения в использовании подарочных денег

Мы рассмотрели, как деньги откладывались на подарки, а затем превращались в подарок. Однако дарение денег на этом не заканчивалось; имело значение и то, как получатель тратил подарочные деньги. Предполагалось, что чеки, подаренные на день рождения, не должны тратиться на бакалею, а рождественские деньги не могли пойти на оплату карточного долга. Чтобы завершить процесс дарения, дарители и получатели находили способы ограничить использование подарочных денег. Хотя денежные подарки превозносились как «самые полезные», поскольку они оставляли получателям свободу выбора подарка — выс-

⁸⁷ Winthrop P. Stevens, «Should Banks Pay Interest on Club Accounts?» *Bankers Magazine* (January 1940): 72; Grosgrave, «Christmas Clubs», pp. 736—737. Я благодарю Йенну Вейсман Йозелит за информацию о сберегательных счетах для Хануки.

⁸⁸ Mildred Johm, «The Christmas Club Idea in Boston», *Bankers Magazine* 113 (December 1926): 841—842. Часто рождественские деньги сберегали на домашние нужды — например, покупку стиральной машины или нового пальто для дочери. Сообщалось, что средства из Рождественского клуба частично предназначались для выплат страховых взносов, налогов и выплат по закладной. См. также: Herbert F. Rawll, «A Three Hundred Million Dollar Idea», *Banker's Magazine* 111 (December 1925): 883—887.

шую привилегию потребительской культуры, — получатели вовсе не были совершенно свободными в своем выборе. Обозначение денег в качестве подарка накладывало ограничения на их расходование, которых не возникало в случае с заработной платой. В действительности сертификаты были денежной единицей весьма ограниченного использования.⁸⁹

Разумеется, дарителям было легче контролировать подарочный трансферт, выбрав ту или иную вещь. Руководства по этикету признавали права дарителей, упорно настаивая на том, что в своей ответной записке с выражением благодарности получатель всегда должен упоминать конкретный полученный подарок и ограничить использование полученных в подарок вещей. В случае с деньгами задача усложнялась; книги по этикету все чаще убеждали своих читателей точно сообщать подарившему деньги родственнику, что они купили или предполагали купить на эти деньги. Ожидалось, например, что свадебный подарок следовало потратить на меблировку дома молодоженов или на свадебное путешествие. Даже подаренные на день рождения наличные могли использоваться друзьями и родственниками, чтобы оказать влияние на модель потребления получателя: например, подарок на день рождения в размере пятидесяти долларов, полученный от тети, предназначался для оклейки новыми обоями комнаты племянницы.⁹⁰

Всерьез озабоченные рационализацией финансов домохозяйства, специалисты по домашней экономике имели свои причины рекомендовать сразу оговаривать целевое предназначение денег, преподносимых в качестве подарка. «Опасность подарков», предостерегал Бенджамин Р. Эндрюс, профессор экономики домашних хозяйств в Учительском колледже Колумбийского университета, заключалась в «получении незаслуженного», и потому, скорее всего, подарок «не побудит получателя к экономически целесообразному поведению». Эндрюс советовал отнестись к подарочным деньгам «иначе, чем к регулярному доходу, не расходовать их на повседневные нужды, а прибавить к своему личному капиталу». Подарки детям, например, лучше всего было поместить на сберегательный счет, чтобы впоследствии потратить их на «образование или превратить в стартовый капитал». Денежные подарки, приходил к выводу Эндрюс, «весьма полезны, если оговорены условия их использования».⁹¹

⁸⁹ «New Ways To Give Christmas Money», p. 70.

⁹⁰ Emily Post, *Etiquette* (New York: Funk and Wagnalls, 1937), p. 400; Joan Seidl, «Consumers' Choices: A Study of Household Furnishing, 1880—1920», *Minnesota History* 48 (Spring 1983): 194.

⁹¹ Andrews, *Economics of the Household*, pp. 50—51.

Действительно, денежные подарки ребенку (даже незначительные суммы), как правило, использовались в воспитательных целях. Даже когда лучшим источником дохода считалось содержание, большинство детей по-прежнему получало денежные подарки от родителей, родственников и гостей на Рождество, день рождения и по другим случаям. Однако родители, озабоченные развитием потребительских навыков своих детей, колебались между ценностью свободы выбора и необходимостью благоразумного расходования средств. Вот типичная ситуация, описываемая в «практическом руководстве по ведению домашнего хозяйства» начала XX в.: юная девушка получила в подарок от бабушки пятидолларовую золотую монету и решила половину отдать своему брату, а половину потратить на себя; она понимает, что «это ее личная собственность, которой она может распоряжаться как ей угодно». Однако мать девочки «захотела указать ей, как она должна ее потратить». Когда бабушка вынуждена была вмешаться, посоветовав своей внучке «лучше потратить их так, как хочет мать», девочка вернула подарок. Хотя первые поборники прав детей заявляли, что «никто не должен навязывать [детям] решение о том, как им следует тратить свои собственные деньги», большинство родителей, тем не менее, тщательно следили за расходами детей, в том числе и за деньгами, полученными в подарок.⁹²

Часто подарочные деньги использовались на благотворительные нужды, тем самым наличные превращались в более возвышенный в моральном отношении дар, нежели обычный подарок. Так, читательница «*Ladies' Home Journal*» рассказывала, что она каждый год

⁹² Mary Elizabeth Carter, *House and Home* (New York: A. S. Barnes, 1904), pp. 197—98. См. также: Edwin Kirkpatrick, *The Use Of Money* (Indianapolis: Bobbs Merrill, 1915), pp. 46—51. Видимо, в семьях рабочих проводилось различие между заработком ребенка и полученными им чаевыми; к заработку относились как общему домашнему доходу, а к чаевым — как к собственному доходу ребенка. Мать ждала, что ребенок отдаст ей свой заработок, но отдать семье чаевые было «знаком высшей добродетели»; см.: *Boyhood and Lawlessness* (New York: Survey, 1914), p. 69. О детских стратегиях получения чаевых см.: David Nasaw, *Children of the City* (New York: Anchor Press, 1985), pp. 80—87. Более подробный анализ распоряжения деньгами ребенка и контроля над ними см.: Viviana A. Zelizer, *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* (New York: Basic Books, 1985), pp. 100—110. Разница между подарками детям на Рождество и денежными подарками по случаю Хануки заключается в том, что «тот, кто дарит «хануке-гельт», неизбежно уступает получателю право распоряжаться ими, потому что деньги, в отличие от конкретного товара, можно использовать как угодно, и потому они становятся более гибким инструментом воли владельца» (Barry Schwartz, in «The Social Psychology of the Gift», p. 5). Однако мы знаем, что в качестве подарка деньги могли иметь те же ограничения, как и любой другой неденежный подарок.

находила «достойные объекты для благотворительной деятельности: девочка, стремившаяся получить музыкальное образование, юноша, страстно желавший поступить в колледж; женщина, нуждавшаяся в лечении». Тогда она просила своих друзей дать ей деньги, которые они собирались подарить ей на Рождество, в «запечатанном, неподписанном конверте», затем прибавляла те деньги, которые она сама намеревалась потратить на подарки, и все собранные средства вносила как пожертвование на благотворительные цели. Часто подарочные деньги были единственным способом оказать финансовую помощь другу или родственнику; как объясняла миссис Колби, ее «маленькие веселые носители духа Рождества» могли быть направлены в «такие дома, куда деньги не могли прийти обычным путем, хотя нужда в них была очень острой».⁹³ Обмен подарками определял отношения между дарителем и получателем как равные, делая тем самым трансферт скорее привлекательным, нежели вызывающим неловкость.

Ограничения на использование подарочных денег не были всего лишь свидетельством утонченности высших слоев общества. SPUG, которое к 1913 г. было переименовано в «Общество по развитию культуры полезных подарков» [Society for the Promotion of Useful Giving], гордилось тем, что деньги, тратившиеся работавшими женщинами на подарки своему начальству в качестве своего рода взяток, были перенаправлены на «достойные подарки». Многие молодые женщины тратили свои сбережения на «небольшие подарки семьям, которые были беднее их самих». Письма иммигрантов на родину ясно показывают, что они также всерьез были озабочены тем, как использовались подаренные ими деньги: обычно дарители говорили родителям, братьям и сестрам, женам и детям, как им следует потратить свои подарочные денежные трансферты — на костюм, платье или на празднование Рождества. Конечно, получатели иногда не следовали их указаниям, но, по крайней мере, по имеющимся данным, получатель чувствовал, что он обязан отчитаться, как и почему деньги были потрачены на иные цели. «Ты писал нам, дорогой сын, — отвечали в январе 1902 г. родители одного польского иммигранта, — чтобы мы купили [на десять рублей, которые он им послал] самую красивую рождественскую елку... и весело провели праздники». Но вместо этого деньги были потрачены на то, чтобы рассчитаться с плотником (восемь рублей), один

⁹³ «How They Simplified Their Christmas: Some Suggestions Taken from Ideas Submitted by Journal Readers», *Ladies' Home Journal* 23 (November 1906): 42; Colby, «When You Send Christmas Money», p. 37.

рубль пошел на мессу, а на оставшееся они «подготовились к празднованию Рождества».⁹⁴

Ограничения на расходование подарочных денег действовали не просто по мановению волшебной палочки. На карту были поставлены длительные близкие отношения дарителя и получателя. Как ясно видно из переписки польских иммигрантов, денежные переводы были способом «напоминания» о семейных узах и их поддержания.⁹⁵ Потратить подаренные деньги иначе, чем желал даритель, в каком-то смысле означало оскорбить его чувства и сами отношения между дарителем и получателем.

Таким образом, люди были всерьез озабочены проведением различий между подарочными и обычными деньгами; делалось это путем украшения, разделения и ограничения использования денежных единиц, изобретения новых денег. На практике использовалось также множество иных способов: например, обозначение определенных сумм как подарочных (так, число восемнадцать считалось у евреев числом дара жизни, вследствие чего подарок за восемнадцать долларов становился особым, гораздо более значимым, нежели подарок за девятнадцать или двадцать долларов).

Важно было маркировать стандартизованные денежные единицы каким-то недвусмысленным способом, благодаря чему платежное средство, использовавшееся в других безличных трансфертах, можно было бы преподнести как сентиментальный подарок, выказать особое внимание к другому человеку и взаимоотношениям с ним. Это было особенно трудно в случае близких, взаимных и долгосрочных отношений, поэтому людям приходилось прилагать немало усилий, чтобы обратить внимание прежде всего на эмоциональную, а не инструментальную ценность их денежного подарка — за исключением, конечно, определенных ритуальных подарков (на свадьбу или по случаю крещения), где денежный подарок родственников или близких друзей был социально признан в качестве приемлемого трансферта. Кроме того, с изобретением подарочных сертификатов и денежных переводов денежные подарки распространились на менее близкие или менее равные, но все же приятельские отношения. Проблема заключалась в том, чтобы показать свое сердечное отношение, не сде-

⁹⁴ «Two Thousand SPUGS in City Fight Useless Gifts», *New York Times*, December 18, 1912, p. 5; Thomas and Znaniecki, *The Polish Peasant*, p. 404. См. также: Witold Kula, Nina Assorodobraj-Kula, Marcin Kula, *Writing Home: Immigrants in Brazil and the United States, 1890—91*, ed. and trans. Josephine Wtulich (New York: Columbia University Press, 1986).

⁹⁵ Thomas and Znaniecki, *The Polish Peasant*, p. 655.

лав при этом слишком интимного подарка или такого, который можно было бы счесть выплатой, заслуженным правом или подачкой.

В более обезличенных, неравных, хотя иногда и весьма теплых отношениях между работодателем и работником, клиентом и обслуживающим персоналом дарение денег создавало дополнительные трудности; оно граничило с благотворительностью, тем самым потенциально скорее унижая, чем радуя того, кто их получал. В результате, в то время как проблема денег между близкими разрешалась путем их персонализации, двусмысленность денежных подарков между более отдаленными друг от друга и неравными сторонами урегулировалась стандартизацией трансфертов — от чаевых до платы за обслуживание, от премии до жалованья. Подарки были еще более стандартизованными в совершенно безличных отношениях между бизнесом и потребителями — как в случае популярных на рубеже веков купонов и премий, предлагавшихся множеством компаний для продвижения своих товаров.⁹⁶

Поразительное многообразие денежных подарков опровергает стандартные оценки воздействия коммерциализации и рационализации на социальную жизнь: обмен подарками, как предполагалось, должен был быть раздавлен реалистическим инструментализмом современного мира — а вовсе не цвести и всячески развиваться. Безусловно, аналитики и критики не во всем ошибались; в конце концов, мы только что описали основательную коммерциализацию подарочной экономики. И, конечно, бизнес и реклама изобретали свои собственные, выгодные им уловки, чтобы сделать деньги допустимым подарком. Однако традиционное предположение о том, что монетаризация лишит социальную жизнь ее смысла, выхолостит социальные отношения и сведет на нет обмен подарками, оказалось ошибочным. На самом деле люди выделяли спектр денежных форм для того, чтобы проводить различия среди поразительного множества наполненных особым смыслом социальных отношений.

То, что Джон Дэвис назвал «дарами рынка», включая дарение денег, по-прежнему существует. Согласно исследованию, проведенному «Американ экспресс», более 54 млрд. долл. ежегодно тратится американцами на денежные подарки, в том числе наличные деньги, чеки и подарочные сертификаты. Открытки с деньгами выпускаются почти для любого случая, включая День Святого Валентина. А подарочные сертификаты продаются не только универмагами, но и самыми

⁹⁶ О популярности призов см.: Susan Strasser, *Satisfaction Guaranteed: The Making of the American Mass Market* (New York: Pantheon, 1989).

разными предприятиями, включая рестораны, салоны красоты и телефонные компании. В 1987 г. «Американ экспресс» успешно запустила программу по выпуску «подарочного чека» «в элегантном золотом конверте с особой открыткой для подписи дарителя» как новой подарочной денежной единицы, «более индивидуальной, чем обычный чек». А «Тиффани» рекламирует специальные «деньги Тиффани» — подарочные монеты достоинством от двадцати пяти до тысячи долларов — как рождественские подарки, обмениваемые на товары. Между тем, счета Рождественского клуба, которые, казалось бы, зачали несколько лет назад, получают второе рождение.⁹⁷

Люди по-прежнему серьезно относятся к проведению различий между подарочными деньгами и другими трансфертами. Издание «Этикета Эмили Пост» 1992 г. дает множество советов: от того, когда и как делать денежные подарки, до особых формул для выражения признательности за полученный денежный подарок; содержатся даже советы о том, как со вкусом преподнести чек, подаренный на свадьбу. В руководстве Пост даны детальные инструкции по персонализации денег: «Когда подарком является сумма денег, — советует Пост, — получатель должен сказать, как он ее потратит. “Ваш чек на пятьдесят долларов пойдет в ‘фонд наших сбережений на покупку дивана’, и мы не можем передать Вам, как рады мы были его получить”». Если пара не может сказать сразу, как она распорядится деньгами, следует хотя бы приблизительно сообщить, на что будут потрачены деньги, «например они помогут в мебелировке вашей квартиры, пополнят ваши сбережения или что-нибудь в этом роде».⁹⁸ Или взять, например, постоянную озабоченность тем, как скрыть «ценники» денежных по-

⁹⁷ Davis, *Exchange*, p. 53. Исследование «Американ экспресс», проведенное «Исследовательской ассоциацией Си-Эль-Ти» [CLT] в августе 1990 г. По итогам этого частного исследования доступна только ограниченная информация. В исследовании Каплоу «Рождественские подарки и родственные связи», проведенном в конце 1970-х гг. в Мидлтауне, сделан вывод о том, что после одежды и игрушек деньги, наряду с едой и напитками, были третьим наиболее распространенным видом подарков; большинство денежных подарков между родственниками делались людьми, принадлежавшими к разным поколениям; старшие делали подарки молодым; см.: Caplow, «Christmas Gifts and Kin Networks», pp. 385—86. См. также: «The American Express Gift Cheque», *Special Report for Financial Institutions*, 1 (Spring 1989); материалы рекламной кампании «подарочного чека» в архивах «Американ экспресс»; реклама «Тиффани» в: *New York Times*, December 23, 1990. О возрождении Рождественских клубов см.: Martha Woodcock, «Savings Clubs Get Support», *Credit Union Times* 2 (December 9, 1991): 1. Об экономическом значении экономики дара вообще см.: John Davis, «Gifts and the U.K. Economy», *Man* 7 (September 1972): 409—429; Schudson, *Advertising*, pp. 137—143.

⁹⁸ Elizabeth L. Post, *Emily Post's Etiquette* (New York: HarperCollins, 1992), p. 268.

дарков. В ранних изданиях книги Эмили Пост утверждалось, что показывать чеки от свадебных подарков и называть их стоимость — дурной тон. Однако в 1950-е гг. новый специальный раздел, посвященный «демонстрации чеков», разрешил показывать чеки от свадебных подарков, если сумма не разглашалась. Давались и точные инструкции: чеки следовало разложить на ровной поверхности, один за другим, причем так, чтобы были видны только подписи. Суммы чека закрывались полоской непрозрачной бумаги, а затем все это накрывалось сверху стеклом. Стекло, говорилось в руководстве, должно было быть достаточно большим, чтобы накрыть все целиком и «помешать любопытствующим поднять его».⁹⁹

Преподнесение денег в подарок, конечно, охватывает значительно более широкую сферу; мы почти не касались, к примеру, богатого мира денежных подарков, ссуд и других денежных трансфертов в самих семьях. К тому же мы совсем не рассматривали возрастное, расовое и гендерное целевое предназначение подарочных денег. Мы знаем, что женщины по-прежнему отвечают за выбор и покупку рождественских и других подарков, что скорее всего вклад в Рождественский клуб делает жена, а не муж, но нам следует более тщательно исследовать гендерные модели преподнесения в подарок наличных денег или очевидное разделение труда между распоряжением небольшими суммами денежных подарков женщинами и крупными суммами мужчинами. Кроме того, мы не рассматривали аналоги денежной маркировки в смежных областях — например, в оказании добровольных услуг и проявлениях дружбы.¹⁰⁰ К тому же существует удивительное сходст-

⁹⁹ Emily Post, *Etiquette* (New York: Funk and Wagnalls, 1952), p. 236. Подобные инструкции присутствуют и в издании 1992 г.: Post, *Etiquette*, p. 591.

¹⁰⁰ Существует обширная литература о межпоколенческих трансфертах и помощи. Некоторые свежие данные см. в работе: Alice S. Rossi and Peter H. Rossi, *Of Human Bonding: Parent-Child Relations Across the Life Course* (New York: Aldine de Gruyter, 1990); Joan Huber and Glenna Spitze, «Trends in Family Sociology», in *Handbook of Sociology*, ed. Neil Smelser (Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1988), p. 440; Barry Wellman and Scott Wortley, «Different Strokes from Different Folks: Community Ties and Social Support», *American Journal of Sociology* 96 (November 1990): 558—88; Dennis P. Hogan, David J. Eggebeen, and Clifford C. Clogg, «The Structure of Intergenerational Exchanges in American Families», *American Journal of Sociology* 98 (May 1993): 1428—1458. Важное исследование работы волонтеров и других видов «заботы» о родственниках, друзьях и чужих людях см.: Robert Wuthnow, *Acts of Compassion* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1991). О дружеских обменах см.: Graham Allan, *Friendship* (Boulder, Colorado: Westview, 1989); Allan Silver, «Friendship and Trust as Moral Ideals: An Historical Approach», *Arch. Europ. Sociol.* 30 (1989): 274—297. О небольших «ритуальных» денежных подарках у пациентов см.: Erving Goffman, *Asylums* (Garden City, N.Y.: Anchor Books, 1961), pp. 277, 280 n. 144. О женщинах

во между проблемами подарочных трансфертов в домашних хозяйствах и в государстве.

Мы также должны задаться вопросом о том, как деньги преподносятся в подарок в других обществах. В Японии, например, где подарки широко распространены — от подарков на День Матери и День Святого Валентина до подарков по случаю рождения ребенка, поступления в школу, ее окончания, дня рождения, а также подарков на строительство нового дома, начало нового дела, переезд или путешествие, — очень часто в качестве подарка выступают деньги. Японские денежные подарки включают «поздравления по случаю начала учебы» [Nuwgaki iwai] (подарки семье, дети которой начинают ходить в школу), свадебные подарки, похоронные подарки и тошидама [Toshidama], денежные подарки, которые дарят родственникам (обычно детям) на Новый год. Японцы тщательно заботятся о дифференциации этих подарочных денег: они используют только новые купюры (кроме похорон), завертывают свои подарки в красивые, со смыслом оформленные конверты с именем получателя и избегают определенных сумм, считая их непригодными для подарка — четырех, например, поскольку в Японии эта цифра по звучанию очень походит на слово «смерть». Дарение денег в Японии настолько эффективно организовано, что оно, по-видимому, может способствовать выявлению взятки: если деньги даются без подарочной упаковки, если они мятые, грязные или бывшие в употреблении, скорее всего, это будет взятка, а не подарок. Часто взятки маскируются под подарки: свежие банкноты кладутся в конверт для денег, или используется красиво упакованные подарочные сертификаты, продающиеся универмагами.¹⁰¹

Как мы показали, в XX в. в Америке деньги проникли в сферу личных подарков, однако не испортили, не подавили и не выхолостили социальный обмен между людьми. Вместо этого создавались новые денежные единицы для маркировки множества социальных отноше-

как вкладчиках Рождественского клуба см.: «Christmas Club», *The Unidex Reports*, Summary of the Seventh Biennial Christmas Club Study (Easton, Penn.: Christmas Club A Corporation, September 1988). И о денежных подарках детям и том, как они тратятся, см.: James U. McNeal, *Kids as Customers* (New York: Lexington Books, 1992), pp. 26—31.

¹⁰¹ Я благодарю Ша Ри, из университета Оханомии, Токио, которая поделилась ценной информацией из своей магистерской диссертации о «Дарении подарков и взаимоотношениях людей» на японском языке, и Баи Гао за перевод этой информации на английский. См. также: Harumi Befu, «Bribery in Japan: When Law Tangles with Culture», in *The Self and the System*, ed. Elinor Lenz and Rita Riley (Los Angeles: Western Humanities Center, UCLA, 1975); «Gift-Giving in Japan», *Understanding Japan* 1 (November 1992): 1, 6.

ний. Этот вид целевого предназначения денег имел место и в других областях американского общества — от дифференциации денег в домохозяйствах, о которой мы говорили выше, до бюрократического и формального мира коммерческих и государственных институтов. Эти институты включают множество благотворительных организаций, занимающихся предоставлением денег неимущим. В их деятельности мы можем наблюдать взаимодействие государственной власти, домашних хозяйств и подарочных трансфертов. Рассмотрим их более подробно.

4. Деньги бедняков

Guida degli Stati Uniti per L'Immigrante Italiano («Справочник по Соединенным Штатам для итальянского иммигранта»), изданный в 1910 г. обществом «Коннектикутские дочери революции» и через год переведенный на английский, уверял вновь прибывших, что «Соединенные Штаты всегда были землей иммигрантов» — открытой одним итальянцем и названной именем другого итальянца. В нем давались советы о том, как вести себя в Америке, как найти работу, как перемещаться по стране, как стать гражданином. Помимо прочего, «Справочник» также давал новым иммигрантам практические советы о том, как обращаться с *il dollaro*. Дело было не только в освоении другой валюты; эти новоиспеченные американцы должны были научиться современному рациональному подходу к распоряжению деньгами. «Опасно, — говорилось в справочнике, — носить деньги в кармане или оставлять их дома». В специальных разделах излагались основные принципы того, как вести дела со сберегательными банками, «безопасно» переводить деньги за границу и внутри США.¹

Многие иммигранты стали бедняками, и им пришлось придерживаться более продуманных и организованных финансовых практик. Благотворительные организации, убежденные в том, что бедные итальянцы, как выразились члены известного нью-йоркского общества по оказанию социальной помощи, были «невежественны в использовании того, что имеют», приняли решение заняться обучением своих подопечных правильному использованию денег.² Приведем пример

¹ John Foster Carr, *Guida degli Stati Uniti per L'Immigrante Italiano* (New York: Doubleday, Page & Co., 1910), pp. 5, 64—66.

² Письмо Генеральному директору Нью-Йоркской ассоциации по улучшению условий жизни бедных, November 7, 1913, on file at the Community Service Society (CSS) Papers, Box 25, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University.

миссис К., вдовы, приехавшей в Соединенные Штаты из Италии вскоре после своего замужества. Когда ее муж умер, небольшие сбережения семьи ушли на оплату врачей и похороны. В начале 1920-х гг. Общество по оказанию помощи семьям города Коламбус выделяло миссис К. и ее шести детям десять долларов в неделю в виде бакалейных талонов на покупку еды в определенном магазине. Чтобы научить ее правильно распоряжаться денежным пособием, миссис К. просили составлять письменные отчеты о своих покупках, следить за перечнем продуктов и отмечать, где основные продукты можно было бы купить дешевле. Но когда инспектор обнаружил, что двадцать пять центов, предназначенные на покупку консервированных помидоров, были потрачены на один фунт свежих помидоров (причем, миссис К. призналась, что она была «расточительна» и могла «с тем же успехом купить помидоры в другом магазине по двадцать центов за фунт»), организация сочла, что ей еще рано выдавать денежное пособие, необходимо еще подучиться. В течение первых нескольких месяцев сотрудница общества встречалась с миссис К. дважды в неделю, как правило, после обеда, чтобы обсудить, помимо прочего, вопросы «приготовления еды, покупки продуктов и... умения умерять свои желания». Она ходила вместе с миссис К. в бакалейный магазин, пытаясь «указать на возможность сэкономить». К моменту подготовки отчета миссис К. стала «очень внимательной в регистрации расходов... что должно стать хорошей основой для последующего составления бюджетных планов». Даже бакалейщик признал, что теперь она выглядит «очень внимательной и разумной покупательницей». И все же миссис К. не получила денежного пособия.³

Американские специалисты в области социального обеспечения упорно считали благотворительные деньги опасной, не всегда управляемой денежной единицей. В руках морально неподготовленных бедняков, утверждали эксперты, деньги легко могли превратиться в опасную форму помощи, которая с легкостью могла быть потрачена на безнравственные цели. Действительно, на протяжении почти всего XIX в. и в начале 1900-х гг. государственные учреждения и частные благотворительные организации полностью контролировали домашнее хозяйство бедняков, предоставляя нуждающимся одежду, топливо и пищу, но не деньги. Или же, как в случае с миссис К., ор-

³ Amy D. Dunn, «The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work» (M.A. thesis, Ohio State University, 1922), pp. 72—74. Миссис К. также получала двадцать пять долларов ежемесячно в виде материнского пособия, а ее счета за аренду и уголь оплачивались Обществом по оказанию помощи семьям.

ганизации выдавали бакалейные талоны, в которых указывалось не только то, что можно было на них купить, но также где именно следовало это делать.

В западной практике благотворительности опасения по поводу выдачи наличных денег касались трех классических взаимосвязанных различий (дихотомий). Первая связана с разграничением государственной и частной помощи — помощи, оказываемой государством и его чиновниками, и помощи, оказываемой индивидами или добровольными благотворительными ассоциациями; вторая связана с разграничением помощи, оказываемой в учреждениях или вне их стен, — помощь бедным в их собственных домах или в специально созданных приютах; и третья дихотомия связана с разграничением помощи в денежном и натуральном виде — помощи наличными деньгами и помощи в форме товаров и услуг. Вопросы о том, когда, каким образом и насколько опосредованно использовались благотворительные деньги, — коренной вопрос организации всей благотворительной практики. Опасения по поводу использования наличных денег заставляли благотворительные организации вводить ограничения в каждой из этих трех ситуаций.

Впрочем, в современном обществе потребления должным образом контролируемые деньги могут играть важную воспитательную роль и использоваться для перевоспитания добродетельных, но недостаточно образованных бедняков и обучения их тому, как правильно тратить деньги. В 1899 г. в популярном руководстве для сотрудников благотворительных учреждений рекомендовалось отказаться от натуральной помощи как от устаревшего «благотворительного предассудка». Примерно десять лет спустя Фредерик Алми, секретарь Благотворительного общества города Буффало и яростный противник оказания благотворительной помощи вне стен соответствующих учреждений, в своей впоследствии часто цитировавшейся статье в журнале «*The Survey*» сделал поразительное заявление: денежная помощь, оказываемая частными благотворительными организациями, «может быть столь же благой по своим последствиям, сколь и помощь хорошим советом». В 1922 г. анализ методов распределения помощи, использовавшихся в восемнадцати ведущих общенациональных благотворительных организациях, показал, что предпочтительнее всего, особенно в случае долгосрочной помощи, является выделение денежных пособий. В работе, посвященной истории движения благотворительных организаций и опубликованной в том же году, делался сходный вывод: «специалисты склоняются к мнению, что предпочтение должно отдаваться денежной помо-

щи».⁴ И, начиная с 1911 г., вызывавшее серьезные споры, но чрезвычайно успешное движение в пользу пособий матерям привело к тому, что помощь вдовам и детям, находившимся у них на иждивении, стала оказываться в форме государственных денежных пособий.

Следуя новому всеобщему увлечению дарить деньги в качестве ритуального или сентиментального подарка, сотрудники благотворительных организаций заявляли, что наличные деньги были предпочтительным подарком для бедняков даже на Рождество. Вместо того, чтобы дарить старую одежду или продукты питания, благотворительные организации теперь советовали предоставлять «средства на их покупку». Или давать им подарочные сертификаты: нью-йоркская «Зигель Купер компани» рекламировала свои «рождественские обеденные сертификаты», подписываемые покупателем и передаваемые подопечному, который затем обменивал их на корзинку с обедом. В рекламе универмага «Мэйсиз» разъяснялось, что «благотворительные подарки» в форме талонов на покупку [merchandise bonds] «позволяют вам избежать деликатного вопроса о дарении денег». Однако лучшим подарком было пособие. Получая вместо унижительной подачки — корзинки с рождественским обедом — более достойный подарок в виде ежегодного пособия, бедняки могли чувствовать себя более уверенными, имея таким образом обычный доход вместо символа однодневного праздника.⁵

Что превратило считавшиеся столь опасными деньги в приемлемую форму помощи? Во многом повторяя доводы экономистов в сфере потребления, социальные работники в течение первых десяти-

⁴ Mary E. Richmond, *Friendly Visiting Among the Poor* (New York: The Macmillan Company, [1899] 1907), p. 161; Frederic Almy, «Constructive Relief», *The Survey* 27 (November 25, 1911): 1265; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 9; Frank D. Watson, *The Charity Organization Movement in the United States* (New York: Macmillan Co., 1922), p. 159. О том, почему женские организации стали переходить к денежным дотациям, см.: Elizabeth S. Clemens, «Organizational Repertoires and Institutional Change: Women's Groups and the Transformation of U.S. Politics, 1890—1920», *American Journal of Sociology* 98 (January 1993): 777—780.

⁵ H. P. S., «Do Your Christmas Planning Early», *The Family* 2 (February 1922): 239. Macy's ad, *The World*, December 9, 1906, p. 148; Siegel Cooper Co. ad, *The World*, December 16, 1906, p. M3. О пособиях см.: Mary E. Richmond, «Of Christmas Gifts», *The Survey*, December 24, 1910, переиздано в: Richmond, *The Long View: Papers and Addresses* (New York: Russell Sage Foundation, 1930), pp. 302—303. Начиная с 1909 г., газеты публиковали специальные рождественские обращения, чтобы увеличить объем средств, предназначенных для выплаты годового пособия зависимым семьям; см.: J. Edwin Murphy, «Yearly Pensions as a Substitute for Christmas Baskets», *The Survey* 31 (December 13, 1913): 298—99. Фонд нуждающихся газеты «*New York Times*» был основан в 1912 г.

летий XX в. выступали в защиту свободы, которую обеспечивает денежное пособие, являясь необходимым воспитательным инструментом, помогающим справиться с современным рынком и позволяющим семьям разумно «распоряжаться деньгами, сознавать их цену и покупательную способность». Эмма Уинслоу, влиятельный специалист в области домашней экономики Нью-Йоркского благотворительного общества, объясняла, что если вы «лишаете человека возможности самому распоряжаться своими тратами,.. вы делаете его и в самом деле бедным». В отличие от натуральной помощи, утверждала Джоанна Колкорд, директор этого же общества, деньги помогают семье сохранить «независимость и чувство собственного достоинства». Точно так же, подаренные на рождество деньги лучше, чем любые продукты питания или иные традиционные формы «рождественского подарка», помогают нуждающимся семьям «реализовать собственные планы» — даже если этими планами будет «неэкономный, нерационально организованный обед». ⁶ Но, конечно, это должны были быть «правильные» деньги. Если сочувственное подаяние унижало получателя, то рационально распределенные деньги воспитывали компетентных потребителей — по крайней мере, так казалось социальным работникам.

И все же, несмотря на все эти дискуссии, провозглашаемая свобода денежных выплат была иллюзией. Денежное пособие по-прежнему считалось совершенно иным видом денег, нежели зарплата. В конечном счете, бедняки не были обычными потребителями. Как прямо сказал один из служащих благотворительной организации, «если бы эти семьи могли успешно управляться со своими проблемами, они не стучались бы в наши двери». Как же можно было доверить им свободную трату своих денег? Даже теоретики потребления, горячо отстаивавшие свободу потребления, признавали, что людей, свободно выбирающих товары, следует сначала научить, как избежать «грубых ошибок и бесполезных трат»; «успешными покупателями» не рождаются, а становятся, практикуясь в «искусстве расходования денег». ⁷

⁶ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 8; Emma A. Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», *The Survey* 37 (October 14, 1916): 45; Joanna C. Colcord, «Relief», *The Family* 4 (March, 1923): 14; Pearl Salsberry, «Christmas, 1924», *The Family* 6 (April, 1925): 38; H. P. S., «Do Your Christmas Planning Early», p. 239.

⁷ Thos. J. Riley, «Teaching Household Management», *The Family* 3 (March 1922): 17; Hazel Kyrk, *A Theory of Consumption* (New York: Houghton Mifflin, 1923), pp. 131, 291—292. Хейзел Кирк, одна из первых авторов в области экономики потребления, работала в Чикагском университете в качестве профессора экономики и домашней экономики с 1925 по 1952 гг. Ее биограф отмечает, что «Теория потребления» «остается классическим

Если компетентные потребители нуждались в наставлениях о том, как делать «благоразумный» выбор, то получатели помощи, безусловно, нуждались в опытном руководстве социальных работников для исправления «своих ошибок в расходах». Действительно, признавая опасность «неумелого распоряжения средствами», А. Пигу в своей классической работе по экономике благосостояния 1920 г. заявлял о необходимости «определенного контроля», когда трансферты для бедных делались «в форме распоряжения покупательной способностью». Американские специалисты в области социального обеспечения с ним соглашались. Как объяснял генеральный секретарь бруклинского Комитета по оказанию благотворительной помощи, необходимо «сопровождать советами, наставлениями и иными инструкциями деньги, которые семья не заработала сама». Только «тщательный контроль над денежным пособием», отмечал Колкорд, мог гарантировать, что «деньги действительно будут потрачены так, как предполагается». Чиновникам, занимавшимся распределением государственных пенсий для матерей, также разъясняли, что внимательное наблюдение за семьями, получавшими пособия, было необходимо для того, «чтобы предоставляемые государством средства... шли на цели, для которых они были предназначены». Один из участников состоявшейся в 1901 г. Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности отмечал, что задача заключается в том, чтобы сделать деньги «столь же надежными, как и бакалейные талоны». ⁸

Каким образом социальные работники создавали этот новый вид «надежной» воспитательной денежной единицы для своих подопечных? Каким образом они проводили различия между современными «конструктивно влияющими» пенсиями или пособиями и принятыми ранее развращающими денежными подарками, милостыней и подаянием? И каким образом денежная помощь отделялась от заработной платы? В отличие от социального «одомашнивания» семейных денег и персонализации денежных подарков, целевое предназначение наличности,

нием социальной основы потребительского поведения». См.: *Notable American Women: The Modern Period*, ed. Barbara Sicherman et al. (Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1980), p. 405.

⁸ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 64; A. C. Pigou, *The Economics of Welfare* (London: Macmillan & Co., [1920] 1948), pp. 754, 756; Riley, «Teaching Household Management», pp. 16—17; Colcord, «Relief», p. 14; Edith Abbott and Sophonisba P. Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law in Illinois*, U.S. Department of Labor, Children's Bureau, Publication no. 82 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1921), p. 27; John Graham Brooks, «Some Problems of the Family», *Proceedings of the Twenty-Eighth National Conference of Charities and Correction* (1901), p. 296.

выдаваемой в форме пособий, было бюрократически заданным и официально определенным. Благотворительные организации вместе со специалистами по домашней экономике изобретали разнообразные формальные и неформальные стратегии изменения систем целевого распределения денежных средств для бедных, «контролируя расходование денег в семьях».⁹ В действительности, хотя социальные работники настаивали на раскрепощающем воздействии денежной помощи, контроль за нею, вероятно, усилился. Социальные работники принялись за реформу семейных бюджетов с тем же усердием, с которым прежде они занимались укреплением нравственных устоев семьи. Вооруженные бюджетными книгами и гроссбухами, социальные работники посещали дома бедняков, показывая им, что и где следует покупать.

Что происходит, когда власти вмешиваются в процесс целевого распределения? Мы видели, что по мере того, как деньги все глубже проникали в домашнюю сферу и обмен подарками, люди создавали новые денежные единицы, циркулировавшие в семье или выступавшие в качестве подарков. Эти персонализированные хозяйственные миры не становились все более однородными под воздействием денег, поскольку люди изобретали новые способы целевого использования своих личных денежных средств. Однако когда дело касалось бедняков, их методы целевого распределения не вызвали доверия у благотворительных организаций; поэтому они намеревались перестроить домашнюю экономику зависимых семей. Попутно они изобретали новые виды денег, которые не только наделяли бедняков покупательной способностью, но и учили их расходовать деньги.

Итак, как это ни парадоксально, одновременно с борьбой американского государства за укрепление единого, универсального и свободно обращающегося платежного средства, государственные и частные благотворительные организации изобретали множество альтернативных денег для бедняков, создавая либо отличающиеся по своему внешнему виду денежные единицы, вроде бакалейных талонов или продовольственных карточек, либо жестко ограничивая использование обычных денег. Как мы увидим далее, временами границы между помощью в виде наличных денег и другими видами денег стирались, поскольку инспекторы, прикрепленные к семьям бедняков, считали, что они вправе контролировать и направлять на «правильные» расходы даже те деньги, которые принадлежали их подопечным.

В следующих трех главах мы детально рассмотрим идеологию целевого распределения средств и стратегии служб социального обеспе-

⁹ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 12.

чения. Но сначала следует задаться вопросом о том, почему в XIX в. специалисты в области благотворительности были столь озабочены деньгами бедняков? В этой главе анализируются их доводы в пользу оценки денег как ненадежной формы оказания помощи и исследуются методы властей, направленные на то, чтобы — насколько это возможно — не позволить беднякам самостоятельно распоряжаться деньгами. В пятой главе также будет рассматриваться целевое распределение новых благотворительных денег. Как чиновники, занимавшиеся социальным обеспечением, придумали новые воспитывающие денежные единицы? Насколько успешными были их усилия? Могли ли придуманные властями деньги свести на нет разнообразие денег бедняков? В шестой главе будет показано, что получатели помощи сохраняли, тем не менее, свои собственные системы целевого распределения. То, что социальные работники считали некомпетентным, безрассудным или безнравственным экономическим выбором, зачастую основывалось на иных, альтернативных представлениях о различиях в сфере денег. Время от времени имело место своеобразное состязание между государственными и частными системами целевого распределения, поскольку люди снова и снова придумывали стратегии обхода бюрократических ограничений на использование собственных денег, часто расходуя их таким образом, что это вызывало недоумение или гнев у наблюдателей из среднего класса.

Безусловно, американские методы и идеологии благотворительности заметно варьировались во времени и пространстве. Точнее, начиная с XIX в. большинство частных или государственных организаций не придерживалось какого-то одного метода оказания помощи беднякам, зачастую сочеталась денежная и натуральная помощь. Тем не менее, внимательный анализ источников позволяет обнаружить серьезные изменения и выделить основные национальные модели в идеях и методах распределения помощи. Действительно, как заметил Майкл Кац в своем исследовании, посвященном оказанию помощи беднякам в XIX в., одной из «важнейших тем, взятых из американского социального опыта» является именно «преемственность институциональных моделей в огромном, децентрализованном и неоднородном государстве». «В XIX в. по всей стране, — говорит Кац, — американцы, отвечавшие за социальную политику, принимали схожие решения по поводу помощи беднякам».¹⁰ Историки сосредоточили основное внимание на политических дебатах о том, *оказывать ли помощь вообще и где ее оказывать* — например, ими детально описано увлечение в XIX в. богадель-

¹⁰ Michael B. Katz, *In the Shadow of the Poorhouse* (New York: Basic Books, 1986), p. 15.

ниями и постоянной борьбой против оказания помощи беднякам в их собственных домах, — но нам по-прежнему мало известно об изменении методов оказания помощи вне этих учреждений. Чтобы понять, когда и почему американцы переходили от помощи в натуральном виде к бакалейным талонам и затем — наличным, мы не станем анализировать документы местного уровня или уровня штата, а рассмотрим основные сдвиги в практиках и идеологии.¹¹

¹¹ Первоисточники по изучению изменения методов распределения помощи включают в себя широкий спектр документов: ежегодные отчеты и публикации частных благотворительных организаций; отчеты об оказании государственной помощи на национальном уровне, на уровне штата и местном уровне; ежегодные протоколы Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности; руководства инспекторам и инструкции для сотрудников американского Красного Креста, дневники социальных работников, современные диссертации, исторические работы и тексты о работе благотворительных организаций, учебники по домашней экономике и экономике потребления, бюджетные обследования, судебные дела и материалы, а также журналы о социальной работе и домашней экономике и публикации по страхованию. Особенно ценным источником являются отчеты Общества коммунального обслуживания, организованного в 1939 г. в результате слияния Нью-Йоркской ассоциации по улучшению положения бедняков и Нью-Йоркского благотворительного общества. Они хранятся в архиве редких книг и рукописей библиотеки Колумбийского университета

Среди вторичных источников по истории американского социального обеспечения лучшей является работа: Michael B. Katz, *In the Shadow of the Poorhouse* (New York: Basic Books, 1986). Другие полезные работы: Michael B. Katz, *Poverty and Policy in American History* (New York: Academic Press, 1983); James T. Patterson, *America's Struggle Against Poverty, 1900—1985* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986); Blanche Coll, *Perspectives in Public Welfare* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1969); James Leiby, *A History of Social Welfare and Social Work in the United States* (New York: Columbia University Press, 1978); Nathan I. Huggins, *Protestants Against Poverty: Boston's Charities, 1870—1900* (Westport, Conn.: Greenwood, 1971); Robert Bremner, *From the Depths: The Discovery of Poverty in the United States* (New York: New York University Press, 1956); Roy Lubove, *The Struggle for Social Security, 1900—1935* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1968); Walter I. Trattner, *From Poor Law to Welfare State* (New York: Free Press, 1979).

Взаимосвязь гендера и политики социального обеспечения теперь исследуется многими авторами, в частности рассматриваются проблемы материнских пособий; см., напр.: Theda Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1992), and Mimi Abramowitz, *Regulating the Lives of Women* (Boston, Mass.: South End Press, 1988). Однако по-прежнему очень мало литературы об опыте взаимодействия афроамериканцев с благотворительными организациями и вообще об их практиках целевого распределения. Некоторые замечания по этому вопросу см. в работах: Ivan Light, «Numbers Gambling among Blacks: A Financial Institution», *American Sociological Review* 42 (December 1977): 892—904; Ann Fabian, *Card Sharps, Dream Books, & Bucket Shops: Gambling in Nineteenth-Century America* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1990).

Опасные наличные

Благотворительные общества Бостона, созданные в 1834 г. для того, чтобы помочь решению проблем беднейшего населения города, в своем первом годовом отчете отмечали, что помощь «должна выражаться не в деньгах, а в предметах первой необходимости».¹² Девять лет спустя в своем первом официальном бюллетене Нью-Йоркская ассоциация по улучшению положения бедняков [New York Association for Improving the Condition of the Poor — AICP] также ограничила помощь «предметами первой необходимости». Инспекторам запрещено было давать деньги семьям бедняков, за исключением случаев, санкционированных совещательным комитетом ассоциации.¹³

По некоторым оценкам, денежная помощь в начале XIX в. вызывала меньшую озабоченность. Например, вплоть до 1830-х гг. в Нью-Йорке, Балтиморе и Бостоне пенсионеры получали помощь деньгами. Рассмотрим более внимательно, как изменялась в этом отношении ситуация в Филадельфии. Хотя высказывания против денежной помощи раздавались еще в 1760-х гг., она по-прежнему оставалась наиболее важным видом помощи как со стороны государства, так и со стороны частных лиц. Любопытно, что иногда попечители бедняков выступали *только* за денежную помощь (или помощь углем), но не продуктами питания.¹⁴

Однако в 1828 г. новый городской закон о бедных фактически отменил денежную помощь. А после открытия в 1835 г. нового дома призрения закон штата объявил общественную денежную помощь незаконной; помощь должна была «ограничиваться исключительно топливом, продовольствием, одеждой, лекарствами и медицинским обслуживанием». Попытка введения денежной помощи повторилась в 1840-х гг., но она оказалась неудачной. В свою очередь, частные благотворительные организации также все чаще использовали натуральную помощь, распределяя продовольствие, одежду и медикаменты, но не деньги. И среди множества благотворительных организаций, появившихся в Филадельфии в 1840—1854 гг., ни одна не занималась распределением денежной помощи.¹⁵

¹² Цит. по: Huggins, *Protestants Against Poverty: Boston's Charities*, p. 24.

¹³ Dorothy G. Becker, «The Visitor to the New York City Poor, 1843—1920», *Social Service Review* 35 (December 1961): 383, 387.

¹⁴ Priscilla Ferguson Clement, *Welfare and the Poor in the Nineteenth-Century City: Philadelphia, 1800—1854* (Cranbury, N.J.: Associated University Presses, 1985), pp. 57, 69, 148. См. также: Benjamin Joseph Klebaner, *Public Poor Relief in America, 1790—1860*, (New York: Arno Press, 1976), p. 355.

¹⁵ См.: Clement, *Welfare and the Poor in the Nineteenth-Century City*, pp. 74, 160.

Эти частные благотворительные организации, создававшиеся в городах по всей стране в начале XIX в., пересмотрели подход к бедности, предвосхитив многие элементы политики и организационной структуры влиятельного движения благотворительных организаций 1870-х гг. Укрепилось представление о том, что неразборчивая раздача благотворительной помощи вела к разложению и без того слабых моральных принципов бедняков, создавая класс ленивых, зависимых и лживых пауперов. Поэтому помощь должна была быть не только детально просчитанной, но и целенаправленной. Общества АИСП создали службу добровольных инспекторов, которые посещали дома бедняков, внимательно изучая все просьбы о предоставлении помощи. Однако основной их задачей было не распределение материальной помощи, но нравоучительные наставления. Выделение помощи, даже после проведения соответствующего обследования получателей, могло быть только временной мерой в процессе морального оздоровления и обретения экономической независимости. Поэтому лучше всего было давать то, «чем трудно злоупотребить», — продовольствие, одежду или топливо, но не деньги.¹⁶

И все же, несмотря на такую осмотрительность в предоставлении материальной помощи, к 1870-м гг. первые благотворительные организации стали превращаться в агентства по оказанию помощи. Организаторы движения за «научную основу благотворительности», которое в 1870-е гг. начало менять форму предоставления помощи беднякам, считали, что АИСП отказалась от своей первоначальной цели — морального оздоровления бедняков. Плановая помощь, утверждали критики, вновь превращалась в безответственную раздачу милостыни. После 1855 г., например, инспекторы нью-йоркской АИСП могли распределять денежную помощь, не получая на то одобрения совещательного комитета, и, по-видимому, они поступали так все чаще и чаще.¹⁷

Благотворительные общества 1870-х гг. специально создавались как координационные и исследовательские агентства, а не общества по предоставлению помощи. Их «заботливые инспекторы» имели навыки работы по моральному воспитанию нуждающихся; им объяснялось, как «выявить причины нищенского положения и постараться устранить их при помощи дружеского наставления и участия», но не непосредствен-

¹⁶ Association for Improving the Condition of the Poor (AICP), First Annual Report (1845). О нью-йоркской АИСП см.: Becker, «The Visitor to the New York City Poor» и *Frontiers in Human Welfare* (New York: Community Service Society of New York, 1948); а об АИСП в целом см.: Watson, *The Chanty Organization Movement in the United States*, pp. 76—93.

¹⁷ Becker, «The Visitor to the New York City Poor», p. 387 n. 20.

ной помощи. Предоставление «пособий» только нанесло бы ущерб их миссии. Хотя на практике благотворительные организации вскоре уходили от исключительно консультативной роли, время от времени предоставляя беднякам небольшие денежные суммы, их учебные руководства категорически запрещали инспекторам «раздавать милостыню по собственной инициативе».¹⁸ Впрочем, они могли направить бедные семьи в соответствующие агентства для получения помощи.

Питая глубокие предубеждения против денежных пособий, движение благотворительных организаций, таким образом, накладывало жесткие ограничения на распределение частной помощи и одновременно упорно (и весьма успешно) боролось против оказания общественной помощи вне стен соответствующих организаций. Конечно, в XIX в. политика оказания помощи зависела не только от руководителей благотворительных организаций; например, она интересовала политиков, которые рассчитывали на то, что оказание помощи привлечет к ним избирателей. Также она была важна для предпринимателей, занимавшихся оказанием помощи; местных торговцев, которые зарабатывали на снабжении домов призрения или отоваривании продуктовых талонов государственных или частных благотворительных организаций.¹⁹

Впрочем, именно сотрудники благотворительных организаций сыграли решающую роль в изменении формы оказания помощи в конце XIX в. И вновь денежные дотации вызывали особое подозрение. Например, когда в декабре 1875 г. Комиссия по благотворительной и исправительной деятельности [Commission for Charities and Correction] упразднила оказание помощи вне стен соответствующих организаций в Нью-Йорке, они решили поэкспериментировать с предоставлением беднякам вместо денег (или продуктовых талонов) «предметов первой необходимости». В этом году 14 287 семей получили в общей сумме менее 50 тыс. долл. денежной помощи. А в следующем году и вовсе распределялся один только уголь.²⁰

¹⁸ *Hand-book for Friendly Visitors Among the Poor*, Compiled and Arranged by the Charity Organization Society of the City of New York (New York: G. P. Putnam's Sons, 1883), p. 11; Robert Treat Paine, Jr., *The Work of Volunteer Visitors of the Associated Charities Among the Poor* (Boston: Geo. E. Crosby & Co., 1880), p. 5. О движении за благотворительность на научной основе см.: Katz, *In the Shadow of the Poorhouse*, pp. 58—84; Paul Boyer, *Urban Masses and Moral Order in America, 1820—1920* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978), pp. 143—61; Watson, *The Charity Organization Movement in the United States*.

¹⁹ Katz, *In the Shadow of the Poorhouse*, p. 36.

²⁰ Lillian Brandt, «The Passing of Public Outdoor Relief in New York City», February, 1933, p. 3, on file at the CSS Papers, Box 19, Columbia University. Получать небольшие денежные выплаты могли только «совершеннолетние неимущие слепые». См. также: Barry J.

К концу XIX в. государственная денежная помощь встречалась в стране крайне редко. Например, к 1860 г. в Филадельфии бедняки получали государственную помощь только в натуральной форме. В докладе 1897 г. о распределении помощи бедным вне стен благотворительных учреждений в шестидесяти четырех крупных городах США говорится, что денежные пособия выдавались лишь в четырнадцати городах, да и то в незначительном объеме. Проведенный в том же году анализ американских законов о бедных показал, что предоставление помощи в натуральной форме стало неписанным государственным законом. Кто-то даже предлагал объявить денежную помощь вне закона. Например, в исследовании об оказании помощи бедным вне стен благотворительных учреждений в Огайо делался вывод о том, что единственный способ реформировать систему — это внести поправку в законодательство и запретить денежную помощь. В Миннесоте так и поступили в 1893 г. Поправка к общим положениям 1878 г. о помощи бедным гласила, что «ни при каких обстоятельствах не следует делать бедным никаких денежных выплат».²¹

Почему деньги, в отличие от одежды, продовольствия или топлива, вызывали такую озабоченность благотворительных организаций? Несомненно, беспокойство по поводу выплаты денежной помощи отчасти объяснялось стремительным ростом числа бедняков в американских городах в начале XIX в. Однако дело было не только в увеличении расходов на оказание помощи беднякам, но и в возросшей анонимности городской бедноты. Еще сложнее было с иммигрантами — их вообще считали странными и невоздержанными. Как сотрудники благотворительных организаций могли узнать, каким образом тратилась денежная помощь и, главное, как они могли помешать получателям пропить или проиграть свои деньги?²²

Kaplan, «Reformers and Charity: The Abolition of Public Outdoor Relief in New York City, 1870—1898», *Social Service Review* 52 (June 1978): 202—214.

²¹ Charles Henderson, «Poor Laws of the United States», *The Charities Review* 6 (July/August, 1897): 481; Lewis B. Gunckel, «Outdoor Relief in Ohio», *The Charities Review* 7 (November, 1897): 761; General Laws of Minnesota, 1893, chap. 178, sec. 12, p. 316. Запрет на предоставление денежной помощи имел одно исключение: в случаях, когда необходимо было оплатить транспортные расходы, беднякам разрешалось давать «небольшую сумму денег... на покупку продовольствия» (данные архива Исторического общества Миннесоты). См. также: «Classified Statement of Public Outdoor Relief in the Larger Cities of the United States in 1897», *Proceedings of the Twenty-Fifty National Conference of Charities and Correction* (1898), pp. 182—183. О политике государственной денежной помощи в Филадельфии см.: Klebaner, *Public Poor Relief in America*, p. 352.

²² О росте городской бедноты в начале XIX в. и о беспокойстве по поводу иммигрантов и их невоздержанности в расходах см.: Katz, *In the Shadow of the Poorhouse*, pp. 16—17. Об

Новые определения денег еще более усилили озабоченность моральной неполноценностью бедняков. В американских сельских общинах законные платежные средства имели хождение наряду с другими персонифицированными денежными единицами, а также натуральными продуктами, в качестве приемлемых средств платежа. Как предполагает один историк, деньги были «всего лишь еще одним продуктом», имевшим «определенные качества и определенную область использования». Например, в 1790-х гг. в округе Ольстер существовала поговорка, что торговцы принимают в качестве законного средства платежа «пшеницу, рожь, кукурузу и наличные или все, чем можно питаться».²³ Возможно, то же относилось и к помощи, чем (по крайней мере, отчасти) объясняется то, почему в конце XVIII в. местные сообщества слабо различали денежную и натуральную помощь беднякам.

Поскольку все больше рабочих получало заработную плату деньгами и поскольку заработная плата в денежной форме все чаще становилась оплатой затраты сил и времени, а не выполненных работ, возникла необходимость провести различие между оплатой услуг и незаработанными деньгами. Отталкиваясь от принципа «меньшей приемлемости» [less eligibility], на котором основывался английский Закон о бедных 1834 г. (жизнь на получаемую помощь должна казаться менее желанной, чем самый низкооплачиваемый труд), сотрудники благотворительных организаций были озабочены тем, что бедняки предпочитают доход, получаемый от благотворительности, рыночному заработку. Как предостерегала Джозефин Лоуэлл, ведущая представительница движения за благотворительность на научной основе, «без негативных последствий для моральных принципов никто не может получать в качестве подарка то, что должно зарабатывать собственным трудом».²⁴

увлечении бедняков азартными играми см.: Fabian, *Card Sharps, Dream Books, & Bucket Shops*, chap. 1.

²³ Michael Merrill, «Cash Is Good to Eat: Self-Sufficiency and Exchange in the Rural Economy of the United States», *Radical History Review* 4 (Winter 1977): 56—57.

²⁴ Josephine Shaw Lowell, *Public Relief and Private Charity* (New York: G. P. Putnam's Sons, 1884), p. 66. О различиях между современными системами оплаты см.: Mark Granovetter and Charles Tilly, «Inequality and Labor Processes», in *Handbook of Sociology*, ed. Neil J. Smelser (Newbury Park, California: Sage Publications, 1988), pp. 206—207. Алекс Кейсар предполагает, что устойчивое предпочтение, отдаваемое в 1870 — начале 1920-х гг. натуральной помощи безработным перед денежной помощью, отражало представление благотворительных организаций о том, что «помощь предназначена не для компенсации за упущенную заработную плату, но для облегчения бедственного положения». *Out of Work* (New York: Cambridge University Press, 1986), p. 152.

Но если в XIX в. государство стремилось ввести единое, анонимное, абсолютно заменяемое средство обмена, то как же можно было провести различие между заработанным долларом и долларом, полученным в качестве помощи? Предсказывалось, что ненадежные в нравственном отношении бедняки быстро начнут воспринимать помощь как свой законный доход. Как отмечал в 1980 г. участник Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности, «когда мы вспоминаем о том, сколько нужно приложить труда, чтобы заработать один доллар, а затем думаем о том, как беспечно этот доллар раздается здесь и там, часто просто по факту обращения за помощью, можем ли мы удивляться тому, что многие поддаются искушению попросить его?»²⁵

Современные деньги создали вторую важную проблему для реформистски настроенных сотрудников благотворительных организаций. Каким образом нейтральные в моральном отношении денежные единицы могли изменить нравственную жизнь получателей? Как гарантировать то, что оказавшиеся в карманах бедняков благотворительные деньги не превратятся в испорченные денежные единицы, которые будут тратиться на безнравственные, безрассудные или опасные цели? Противники оказания помощи вне стен благотворительных учреждений утверждали, что «опасно, расточительно и неразумно доверять деньги [слабым, ленивым и плутоватым], чтоб они сами же их и тратили». Безопаснее было держать их подальше от денег. Действительно, исследования пособий по безработице показывают, что во время депрессии 1893—1897 гг. частные благотворительные организации распределяли одежду, топливо и продовольствие чаще, чем наличные деньги, «посколькy они боялись, что деньги могли быть потрачены впустую».²⁶

Недоверие к экономическому выбору бедняков было весьма серьезным. В действительности сама их бедность зачастую считалась результа-

²⁵ Mrs. Charles Russell Lowell, «The Economic and Moral Effects of Public Outdoor Relief», *Proceedings of the Seventeenth National Conference of Charities and Correction* (1890), p. 89. Противодействие оказанию помощи за стенами благотворительных организаций отчасти оправдывалось представлением о том, что деньги, предоставляемые государством, бедняки скорее, чем частные пожертвования, посчитают «правом, наподобие постоянной пенсии, не требующим с их стороны никаких обязательств». Richmond, *Friendly Visiting Among the Poor*, p. 151. См. также: Amos G. Warner, *American Charities* (New York: Thomas Y. Crowell & Co., [1894] 1908), p. 242.

²⁶ Levi L. Barbour, «Arguments Against Public Outdoor Relief», *Proceedings of the Eighteenth National Conference of Charities and Correction* (1891), p. 42; Leah Hannah Feder, *Unemployment Relief in Periods of Depression* (New York: Russell Sage Foundation, 1936), p. 142. О различных методах помощи безработным зимой 1893—1894 гг. см.: Carlos C. Closson, «The Unemployed in American Cities», *Quarterly Journal of Economics* 8 (July 1894): 452—477.

том расточительности или финансового безрассудства. Не было бы никакой надобности давать милостыню, утверждал преподобный С. Хамфрейс Гартин в своем «Руководстве для благотворительных организаций» — ключевом тексте о принципах и методах организации благотворительности, — если бы только бедняки не были столь невежественными в вопросах «экономного и предусмотрительного распоряжения своим еженедельным доходом». Руководство для инспекторов благотворительных организаций, составленное Нью-йоркским благотворительным обществом в 1883 г., разъясняло, что «бедняки... никогда не понимали всю «силу мелочей». Привычка следить за мелкими расходами и откладывать на черный день им, как правило, не свойственна».²⁷

Если «достойный» бедняк просто был несведущ в финансовых вопросах, то пауперы были испорченными растратчиками, непременно проматывавшими все имевшиеся деньги на «разгул и пьянство».²⁸ Например, попечители Стаунтона, штат Вирджиния, поясняли в 1844 г., что они редко выдавали деньги, чтобы «избежать расточительности пауперов».²⁹ На протяжении почти всего XIX в. «деньги на выпивку» вызывали наибольшее недоверие. Казалось, что мужчины-бедняки не могли устоять перед притягательностью баров и тратили в них доллары, полученные в качестве помощи, «невзирая на то, что это огорчит и унизит домохозяев, для которых и предназначались эти деньги». Автор из журнала «*The Charities Review*» многозначительно пересказывал историю о подарке в 100 тыс. франков в виде памятных монет, сделанном парижским беднякам русским царем во время его недавнего визита во Францию. Неделю спустя большинство монет якобы было обнаружено в тавернах и винных лавках.³⁰

Укрощение денег

Таким образом, основной сложностью для сотрудников благотворительных организаций стало регулирование хозяйства бедняков. Поскольку нельзя было полагаться на то, что получатели помощи потратят деньги благоразумно и добродетельно, представители благотвори-

²⁷ Rev. S. Humphreys Gurteen, *A Handbook of Charity Organization* (Buffalo, N.Y.: published by the author, 1882), p. 176; *Hand-Book for Friendly Visitors*, p. 2.

²⁸ Philadelphia City Archives, Minutes of the Guardians of the Poor, March 16, 1829, цит. по: Clement, *Welfare and the Poor in the Nineteenth-Century City*, p. 72.

²⁹ Цит. по: Klebaner, *Public Poor Relief in America*, p. 351, n. 2.

³⁰ Guncel, «Outdoor Relief in Ohio», p. 760.

тельных организаций должны были взять на себя руководство их расходами, лучше всего — самостоятельно решать, в чем нуждаются бедняки. Делалось это двумя способами: во-первых, путем предоставления натуральной помощи или создания денежных единиц, имевших ограниченное хождение (например, продовольственных карточек); и, во-вторых, путем прямого вмешательства в расходы семей. При помощи натуральных выплат или трансфертов с ограниченным использованием сотрудники благотворительных организаций эффективно исключали вероятность неумелого расходования. До тех пор, пока в руках бедняков не было никаких платежных средств, за их хозяйственный мир можно было не волноваться. Но обеспокоенность по поводу моральных рисков, сопровождавших расходование денег, заходила еще дальше — вплоть до того, что сотрудники благотворительных организаций считали, что у них есть право распоряжаться и собственными деньгами бедняков. Убежденные в неспособности семей бедняков правильно распорядиться «собственным» доходом, инспекторы благотворительных организаций и социальные работники находили способы перехватить часть их доходов, сберечь, а иногда и потратить за них.

Первый метод сотрудников благотворительных организаций заключался в *ограничении дееспособности средств платежа*. Разумеется, самый надежный способ установления контроля над хозяйственным миром бедняков состоял в том, чтобы институционализировать эту сферу. Действительно, начиная с 1820-х гг. организация домов призрения стала основным методом оказания помощи беднякам. Однако и вне их стен по-прежнему оказывалась как государственная, так и частная поддержка. Итак, вопрос о том, *каким образом* распределять помощь для семей бедняков, оставался открытым. Помимо институционализации, идеологически выгодной стратегией, заставлявшей бедняков зарабатывать государственную и частную помощь своим же трудом, была отработка помощи [work relief]. И все же, несмотря на не раз повторявшиеся эксперименты, все начинания по отработке помощи, как правило, оказывались не более чем неудачной символической попыткой заменить благотворительность трудом.

Другой проблемой был вопрос заработной платы: если «благотворительная работа» не была «реальной» работой, ее едва ли можно было оценивать «реальной» заработной платой. В результате, плата за отработку благотворительной помощи создавала серьезные противоречия; с одной стороны, благотворительные организации опасались, что, недоплачивая рабочим, они отпугнут потенциальных претендентов, но, с другой стороны, приравнивая выплаты по оказанию помо-

щи к рыночной зарплате, они рисковали стереть с таким трудом установленную границу между заработком и помощью. В некоторых случаях проблема решалась вознаграждением за отработку натуральной помощью, а не наличными, чем четко проводилось различие между обычной заработной платой и выплатами за отработку пособия. К примеру, Нью-йоркская благотворительная организация разъясняла в своем годовом отчете за 1895 г., что каждая неквалифицированная женщина, работавшая в их мастерских, получала «сорок центов в виде продовольствия или одежды и хорошо приготовленный горячий обед за десять центов», но, чтобы не «побудить таких женщин отказаться от поисков постоянной работы», благотворительная организация не платила им наличными.³¹

Вообще, оказывая государственную или частную поддержку в натуральном, а не денежном виде, сотрудники благотворительных организаций могли не только четко разграничить заработную плату и пособие, но и более эффективно формировать материальные устои и моральную жизнь бедняков, отличая «предметы первой необходимости» от порочных товаров. Напрямую распределялись пища, одежда или топливо; либо же бедняки получали продуктовые талоны — целевые денежные единицы, ограничивавшие покупки бедняков определенными товарами, иногда в определенном количестве, часто выдававшимися только в указанных магазинах. Трансакции между продавцом продовольственного магазина и получателем также тщательно контролировались; например, в штате Миннесота пересмотренный закон 1893 г. о бедных требовал, чтобы перед тем, как казначей округа оплатит счет, ему был предоставлен «полный список товаров с подтверждением от человека, который их получил».³² В действительности специалистов в области благотворительности эта проблема волновала настолько, что они создавали различные категории продовольственных карточек, предполагавших различные степени контроля. В некоторых случаях список покупок определялся благотворительной организаци-

³¹ New York Charity Organization Society (NYCOS), *Thirteenth Annual Report* (1894), p. 64. Термин «благотворительная работа» впервые использован в 12-м ежегодном отчете Нью-йоркского благотворительного общества (1893). О популярности домов призрения в Америке XIX в. см.: David J. Rothman, *The Discovery of the Asylum* (Boston: Little, Brown & Co., [1971] 1990), chap. 8; и о сохранении системы помощи вне их стен см.: Katz, *In the Shadow of the Poorhouse*, pp. 3, 37. О провале большинства государственных и частных проектов по отработке пособий см.: Katz, p. 224; а о дискуссии по поводу выплат за отработку пособия в 1893—1897 гг. см.: Feder, *Unemployment Relief in Periods of Depression*, pp. 179—180.

³² General Laws of Minnesota (1893), p. 317.

ей или государственным учреждением, а в других случаях получателю позволяли выбирать товары самому или после консультации с инспектором.

Однако натуральные или целевые трансферты требовали не только административного наблюдения, но и моральных руководящих принципов. Если, в отличие от денег, материальные блага действительно имели и моральную нагрузку, необходимо было тщательно выбрать то, что следовало выдать беднякам. Рассмотрим дилемму, с которой столкнулись инспекторы благотворительных организаций: все руководства строго предостерегали их от предоставления какой-либо материальной помощи, тем не менее, подарки беднякам были не просто приемлемыми, но даже приветствовались как способствующие укреплению их морального духа. Но что делало обычное материальное благо уместным подарком? По сути, Нью-Йоркское благотворительное общество противоречило себе самому, предлагая своим инспекторам «дарить предметы, которые не указывали бы на бедность получателя, но, напротив, улучшали и облагораживали его вкус», — например, цветок или книгу. Иногда «чрезвычайно трудно», признавал автор из «*The Charities Review*», «было решить, что представляет собой материальная помощь — почему пара старых ботинок может считаться помощью, а индейка по случаю Дня Благодарения — нет».³³

Решающую роль здесь играл социальный контекст обмена, поскольку различные формы подарка означали различные социальные отношения между дарителем и получателем. Если предмет дарился бедняку так же, «как он дарился бы столь же благополучному другу», если выбор предмета определялся «чувствами» дарителя, то подаяние становилось подарком. Возьмем, например, индейку по случаю Дня Благодарения: если инспектор «не только принесет ее на ужин, но и поможет ее приготовить», а еще лучше — сам останется на ужин, тогда, конечно, подарок выходил «за рамки простого подаяния».³⁴ Однако правило работало, только если инспектор был хорошо знаком с семьей — причем как друг, а не как сотрудник органов социального обеспечения. «Когда вы знаете вашу семью и вполне уверены в том, что действуете благоразумно, — советовал президент Ассоциации благотворительных организаций Бостона в 1880 г., — то к другим по-

³³ *Hand-Book for Friendly Visitors*, p. 5; Lenora Hamlin, «Friendly Visiting», *The Charities Review* 6 (June 1897): 323. См. также: Zilpha D. Smith, «How to Get and Keep Visitors», *Proceedings of the Fourteenth Annual Conference of Charities and Correction* (1887), p. 159.

³⁴ Hamlin, «Friendly Visiting», p. 323.

даркам, которые вы делаете своим бедным друзьям, можно присовокупить» даже деньги.³⁵

При этом сотрудники благотворительных организаций настаивали на четком разграничении между подарком и помощью. Пауперам можно было выдавать только «предметы первой необходимости». Например, в 1870-е гг. в Бруклине допустимыми продуктами для оказания помощи вне стен благотворительных организаций считались мука, картофель или рис, но не чай или сахар.³⁶ Действительно, когда в 1891 г. в результате исследования организации помощи беднякам, проведенного по поручению города Хартфорд (штат Коннектикут) выяснилось, что продовольственные карточки, выдававшиеся «только на необходимые продукты питания», иногда тратились на «необычные продукты», «деликатесы» и «глупости», исследователи пришли в ярость. Среди «совершенно бесполезных» продуктов, покупавшихся ими, были кофейная смесь «Ява и мокко», кексы, «сладкие крекеры» и такие «штуки», о которых до того момента представители комитета даже не слышали. В качестве еще одного доказательства испорченности рынка благотворительной помощи определенными товарами один бакалейщик сообщил, что некоторые бедняки обменивали «полезные» подарки, полученные от «доброжелательных» друзей на Рождество, на «всякие роскошества».

Еще более встревожило комитет то, что, как показало исследование, некоторые карточки обменивались на наличные и использовались как «векселя» для платежей в целом или уплаты долга. Если продовольственные карточки использовались бедняками как обычное средство платежа, всякое регулирование благотворительной помощи потеряло бы смысл, ибо «выручка... могла вести к удовлетворению собственных прихотей, неуместной роскоши, праздности или даже преступлению». Соответственно, комитет порекомендовал отменить выдачу продовольственных карточек и выдавать самим беднякам не более десяти необходимых товаров с центрального склада. Его предписания членам городского правления были недвусмысленны: «Следует взять все в свои руки — обеспечение продовольствием, одеждой и организацией похорон. Сначала произведите проверки; и производите их впоследствии с достаточной регулярностью». С этим соглашался Эймос Уорнер в своем известном исследовании «Американские благотворительные организации», опубликованном несколько лет спустя. Уорнер отдавал предпочтение помощи в виде «товаров,

³⁵ Paine, *The Work of Volunteer Visitors of the Associated Charities*, p. 15.

³⁶ Katz, *In the Shadow of the Poorhouse*, p. 47.

купленных уполномоченными лицами», системе карточек и талонов, которая позволяла получателям помощи выбирать «до абсурда неподобающие» или развращающие товары. В Калифорнии, предупреждал он, карточки зачастую обменивались на выпивку.³⁷

Таким образом, на протяжении почти всего XIX в. благотворительные организации и власти регламентировали моральную экономику получателей помощи, выступая в качестве коллективных «покупателей», предоставляющих беднякам товары или денежные единицы, ограниченного обращения, но не законные платежные средства. Даже продовольственные карточки не внушали доверия, если бедняки могли использовать их по своему усмотрению. Глубокое недоверие к финансовому благоразумию бедняков стирало различия между их деньгами и выводило ситуацию на следующий уровень экономического контроля. Следуя своему неустанным стремлению преобразить моральный мир бедняков, сотрудники благотворительных организаций считали, что они вправе распоряжаться не только средствами, предназначенными для оказания помощи, но и расходованием денег, заработанных самими бедняками. Сохраняя их деньги, они спасали их души.

Вторым методом работы сотрудников благотворительных организаций являлась *организация сбережений*.

Четверг, 22 июля 1890 г. Сегодня посетила миссис К. и выдала ей два доллара из ее денег, чтобы приобрести другой матрац для кровати.

Суббота, 2 апреля 1892 г. Теперь у меня пятнадцать семей, я контролирую их расходы и помогаю им все делать правильно. Трое мужчин потеряли бы работу, если бы я не пообещала заботиться об их зарплате, а остальные хотят, чтобы я позаботилась и об их зарплатах, раз уж у меня это получается лучше, чем у них.³⁸

Так сложилось, что Мэри Ремингтон, ведущий сотрудник центра социальной помощи «Миссии гостеприимства» в Нью-Хейвене (штат Коннектикут) записывала выполненные ею задания в качестве распорядительницы деньгами своих неимущих соседей. Во время своих

³⁷ Report of the Special Committee on Outdoor Alms of the Town of Hartford (Hartford, Conn.: Press of the Case, Lockwood & Brainard Co., 1891), pp. xviii-xxi; lxvii; lx; Warner, *American Charities*, pp. 241—242.

³⁸ Extracts from the Journals of Miss M. E. Remington, *Missionary of the Welcome Hall Mission* (New Haven, Conn., 1892), pp. 49, 68.

ежедневных обходов Ремингтон не только молилась вместе с бедняками, прививала им навыки ведения домашнего хозяйства и организовывала работу их клубов, но и управлялась с их кошельками. Согласно ее журналу, соседи — мужчины, женщины и дети — отдавали ей свою мелочь на хранение, просили ее распоряжаться их расходами, помогать оплачивать их счета, а иногда даже совершать покупки.³⁹

Казалось, что в руках самых бедных и «легко впадающих в зависимость» заработная плата была таким же сомнительным в нравственном отношении средством, как и благотворительные деньги. Разумеется, они тратились бы опрометчиво или «уходили бы на всякие глупости». ⁴⁰ Так бы и произошло, если сотрудники благотворительных организаций не контролировали их заработки и не следили за тем, чтобы деньги тратились должным образом только на надлежащие с моральной точки зрения товары. В 1883 г. Нью-Йоркское благотворительное общество инструктировало своих инспекторов, чтобы те «убеждали самых бедных хоть что-то, пусть совсем немного, класть в сберегательный банк или откладывать на приобретение запасов топлива или муки в будущем... А в случае необходимости сходили вместе с ними в банк, чтобы сделать первый взнос». Точно так же в своем «Руководстве для благотворительных организаций» Гуртин советовал, чтобы в городах, в которых нет никаких сберегательных учреждений для бедняков, инспектор «принимал временные меры... для безопасного хранения и экономного расходования денег, которые семья под его опекой могла отложить из своего недельного дохода». Даже простой совет, добавляло руководство для инспекторов Нью-Йоркского благотворительного общества, позволял «уберечь деньги от попадания к торговцу виски и найти им лучшее применение». ⁴¹

Сотрудники благотворительных организаций занимались отнюдь не только консультированием. Поскольку даже бедняки признавали, что «деньги легко утекают сквозь пальцы», целесообразно было изъять как можно больше этих денег из рук бедняков и передать их в распоряжение более надежных хозяйственных агентов — например, пред-

³⁹ Virginia Yans-McLaughlin, *Family and Community: Italian Immigrants in Buffalo, 1880—1930* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1977), p. 153. Некоторые центры социальной помощи также создавали совместные ссудные фонды для бедных иммигрантов; см.: Sheila M. Rothman, *Woman's Proper Place* (New York: Basic Books, 1978), p. 115—116.

⁴⁰ Anna F. Hunter, «The Savings Society of Newport», *The Charities Review* 9 (September, 1899): 337; «Taking Care of the Cents», *The Charities Review* 5 (February 1896): 212.

⁴¹ *Hand-Book for Friendly Visitors*, p. 2; Gurteen, *A Handbook of Charity Organization*, pp. 183—184.

ставителям благотворительных организаций, «которые приходили бы домой к беднякам» и забирали бы деньги «как можно скорее после дня получки». В отличие от «заботливых инспекторов», которые направляли семьи в организации, предоставлявшие помощь, эти сотрудники приходили для того, чтобы «забрать деньги, а не дать их».⁴²

После 1880 г. был создан ряд институциональных механизмов — сначала благотворительными организациями, а затем их переняли социальные работники — для сбора зарплат у бедняков и «отмывания» их для получения легитимных денег. Как объяснял Джозеф Ли, известный филантроп и лидер движения за строительство в городах площадок для игр, цель состояла в том, чтобы «направить деньги, которые обычно тратятся на выпивку, табак и жвачку, на покупку дома, мебели, инструментов, лошади и повозки, ценных бумаг». Но мало было уберечь деньги от ненадлежащего использования; сбережения должны были пойти на «правильные» расходы: «просто отложенный цент не пополняет доход, если он не сбережен от неэффективного использования и потрачен не лучшим образом».⁴³

Первые агентства по сбору денег приходили в семьи бедняков с очень четкими представлениями о целевом предназначении их денег. В 1880 г. Ньюпортская благотворительная организация (штат Род-Айленд) заметила, что в одних семьях беднякам удается откладывать деньги на покупку угля, тогда как другие — с такими же доходами — каждую зиму обращаются к ним за помощью. И организация решила ввести в домохозяйства, слывшие «беспечными и неэкономными» правильную систему целевого распределения. Инспекторы еженедельно обходили дома, собирая небольшие суммы денег, предназначенные для особых и заслуживающих уважения трат — например, создания запаса угля на следующую зиму, покупку одежды или погашение задолженности. За семь лет Ньюпортское сберегательное общество собрало 10 тыс. долл.⁴⁴

Фонды для сохранения денег на покупку топлива, мучные и обувные клубы, наряду с другими специализированными сберегательными обществами, создавались различными благотворительными организациями по всей стране для того, чтобы направлять средства «малоиму-

⁴² Anne Townsend Scribner, «The Savings Society», *Proceedings of the Fourteenth Annual Conference of Charities and Correction* (1887), pp. 148, 145; Mary Willcox Brown, *The Development of Thrift* (New York: Macmillan Co., 1899), pp. 62, 65.

⁴³ Joseph Lee, *Constructive and Preventive Philanthropy* (New York: Macmillan Co., 1902), p. 22; Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 17.

⁴⁴ Scribner, «The Savings Society», p. 143.

щих наемных работников» на безопасные в нравственном и возвышающие в социальном отношении покупки.⁴⁵ Во многих случаях организаторы самостоятельно осуществляли закупки, зачастую по оптовым ценам, для вкладчиков клуба. И представители благотворительных организаций, забиравшие деньги у бедняков, находили способы сделать так, чтобы средства на уголь не были потрачены на неуместные покупки; например, перед своим отъездом в летний отпуск одна леди организовала импровизированные копилки для всех своих вкладчиков, чтобы открыть их по возвращении.⁴⁶

Система работала неплохо. В 1889 г. Нью-йоркское благотворительное общество решило пойти еще дальше и организовало Пенни-сберегательный фонд и почтово-сберегательные банки для более эффективного хранения денег семей бедняков, просивших своих инспекторов их сберечь. Убежденные в том, что бедность в значительной степени являлась следствием «траты небольших денежных сумм на ненужные расходы», организаторы Пенни-сберегательного фонда решили, как выразился один из современников, что «этими небольшими суммами нужно овладеть». Вкладчикам продавались марки различных цветов и достоинства, которые затем наклеивались на карточку. В целом, с 1816 г. сберегательные банки были доступны для рабочего класса, и в принципе они с не меньшим успехом могли уберечь деньги от «баров, легкомысленных развлечений и бесполезных расходов».⁴⁷ Не многие сберегательные банки принимали вклады на сумму менее доллара, однако благотворительный Пенни-сберегательный фонд принимал даже центы.

В отличие от фондов, предоставлявших предметы потребления, Пенни-сберегательный фонд предпринимал более активные шаги по превращению своих вкладчиков в новых представителей среднего

⁴⁵ Edward T. Devine, *The Practice of Charity* (New York: Dodd, Mead & Co., [1901] 1909), pp. 41—42. См. также: Emily W. Dinwiddie, «Thrift Promotion», *Social Work Yearbook* (New York: Russell Sage, 1933), p. 506.

⁴⁶ Scribner, «The Savings Society», p. 148. Об угольных и обувных клубах в Филадельфии см.: «A Cooperative Coal Club», *The Charities Review* 8 (July 1898): 214. О более ранних неудачных попытках создания топливного фонда для бедных в Нью-Йорке см.: Raymond A. Mohl, *Poverty in New York, 1783—1825* (New York: Oxford University Press, 1971), pp. 251—252.

⁴⁷ Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 45; Hon. S. T. Merrill, «Relief Measures For Pauperism» (1889), *Papers on Pauperism, 1818—1889*, p. 9, on file at the Princeton University Library. Об истории сберегательных банков вообще и о сберегательных банках для свободных негров Юга см.: David M. Tucker, *The Decline of Thrift in America* (New York: Praeger, 1991), chaps. 4 and 6; Fabian, *Card Sharps, Dream Books, & Bucket Shops*, pp. 128—36. О других филантропических и коммерческих сберегательных схемах для бедняков см.: Willcox Brown, *The Development of Thrift*, pp. 32—72.

класса; сбережения защитили бы их «от возможной потери работы, несчастного случая или болезни». Предполагалось, что как только вкладчик накопит десяток долларов, он переведет деньги на обычный сберегательный счет. Чтобы поощрить накопление денег, положения о пенни-сбережении оговаривали, что «невозможно снять со счета меньшую сумму, чем та, которую составляют все наклеенные марки». ⁴⁸

Однако вероятность того, что бедняки, имевшие в распоряжении какую-то мелочь, начнут подражать обычным для среднего класса долгосрочным практикам сбережений, была невелика. Действительно, Общенациональная благотворительная организация отмечала в 1891 г., что фондом «пользовались главным образом те, кто... не мог оставить деньги на банковском депозите надолго». Вместо этого накопив десять долларов или даже хотя бы один доллар, вкладчики, как правило, забирали свои деньги, чтобы сделать определенную покупку. В 1909 г. в годовом отчете Пенни-сберегательного фонда признавалось, что фонд «не предполагает составить конкуренцию со сберегательным банком, а стремится помочь людям с небольшими средствами, которые хотят сберечь их для определенной цели, например, одежды, угля, отпуска и предметов первой необходимости». ⁴⁹

Даже если вклад был краткосрочным, агенты Пенни-сберегательного фонда считали своим долгом (и правом) удостовериться в том, что деньги были потрачены должным образом. Перетягивая к себе мелкие средства, которые хранились в керамической посуде, чулках или под матрацами, благотворительные организации получали важнейшую точку опоры для оказания воздействия на экономический выбор бедняков. Взять, к примеру, новые ритуалы, с которыми стали кивались вкладчики, когда они хотели вернуть свои деньги: они должны были обратиться с уведомлением, по крайней мере, за одну неделю и составить для банковских служащих план того, как они собирались использовать свои средства. «Яркая цветная марка, — отмечал представитель нью-йоркского центра социальной помощи Хартли-хаус, — становится всего лишь символом более эффективного рас-

⁴⁸ Prospectus, Penny Provident Fund, цит. по: Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 45; Copy of Stamp Deposit Card, Penny Provident Fund of the City of New York, Rules and Conditions, on file at the Community Service Society Papers, Box 127, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University.

⁴⁹ Annual Report of the Committee on Provident Habits, *Tenth Annual Report of the New York Charity Organization Society* (1891), p. 25; *Annual Report of the Penny Provident Fund* (New York: Charity Organization Society of the City of New York, 1909), p. 2.

ходования семейного дохода». Иногда в рекламных листовках содержались прямые инструкции: «Сберегаем на отдых, покупку нового платья, угля и дома». ⁵⁰

Очевидно, что все эти мероприятия не подразумевали накопления процентов, Пенни-сберегательный банк их не платил; и его учредители вскоре поняли, что, несмотря на их первоначальные ожидания, большинство вкладов не будет переведено на обычные сберегательные счета, где начисляются проценты. Вместо этого целью было моральное сохранение денег бедняков. Сотрудники благотворительных организаций были не просто хранителями, они становились символическими владельцами этих небольших вкладов, поскольку, как только мелочь обменивалась на марки, появлялась новая денежная единица, имевшая ограниченное хождение и контролировавшаяся руководством фонда.

В положениях о работе Пенни-сберегательного фонда было закреплено, что вкладчики не могут обращаться с пенни-марками так же свободно, как с обычными центами: карточки с марками нельзя было передавать другому лицу, и ни в одном отделении, где продавались сберегательные марки, не разрешалось продавать не наклеенные марки, «чтобы их не использовали для обмена». ⁵¹ Если деньги из Пенни-сберегательного фонда или деньги, собранные другими благотворительными сберегательными фондами, становились особыми денежными единицами бедняков, то все усилия, прилагавшиеся для перераспределения практик целевого перераспределения, уходили впустую. В показательной истории женщина, забравшая из сберегательного фонда свои деньги, чтобы купить одежду и уголь, со слезами на глазах говорит сборщице: «О, мадам, я чувствую себя так, словно вы преподнесли мне их в подарок». ⁵²

К 1906 г. Пенни-сберегательные банки открыли 277 отделений и накопили без малого 50 тыс. долл. на вкладах почти 90 тыс. вкладчиков. Фонды действовали в городах по всей стране, от Южной Каролины и Вирджинии до Кентукки, Иллинойса, Колорадо и Айовы — и даже в Канаде. Марки продавались в самых различных пунктах; например, в Нью-Йорке вкладчики могли приобрести сберегательные марки в сберегательных банках, церквях, обществах взаимопомощи, центрах

⁵⁰ Elsa G. Herzfeld, *Family Monographs* (New York: James Kempster Printing Co., 1905), p. 6; Lee, *Constructive and Preventive Philanthropy*, p. 25. См. также: «Taking Care of the Cents», pp. 212—213.

⁵¹ Willcox Brown, *The Development of Thrift* p. 47.

⁵² Scribner, «The Savings Society», p. 145.

социальной помощи, яслях для детей, розничных магазинах, школах и даже в заведениях для бывших заключенных.⁵³

Кем были вкладчики? За исключением того, что все они были очень бедны, о них почти нет никакой другой систематической информации. Многие из них были детьми. Как предупреждал один специалист по сберегательным учреждениям, бедные родители «зачастую не знали, что посоветовать детям по поводу того, как им потратить свой доход, который, в результате, был бы потрачен во вред самим детям». Поэтому важной задачей благотворительных организаций стало установление контроля над деньгами детей. С 1885 г. выполнение этой задачи взяли на себя школьные сберегательные банки, предупреждавшие «неэкономное расходование небольших сумм». В 1894 г. отделения Пенни-сберегательного фонда открылись в государственных школах. Их целью было превратить «каждую классную комнату в каждой школе в сберегательный банк» с «учителями в роли его президентов и девочками и мальчиками, а также их родителями в роли вкладчиков». Предполагалось, что денежная алхимия сберегательной системы будет работать и в случае детей, и «мелочь на сладости» или сигареты окажется направлена на покупку книг, одежды и другие полезные цели.⁵⁴

К 1915 г. Пенни-сберегательные банки закрыли свои двери. Однако институциональные попытки сбережения и распределения доходов бедняков на этом не прекратились. Они выразились в создании специальных отпускных фондов для работающих женщин или Рож-

⁵³ Howard Brubaker, «The Penny Provident Fund», *University Settlement Studies* 2 (July 1906): 62. См. также: Annual Report of the Committee on Provident Habits, *Eleventh Annual Report of the Charity Organization Society of the City of New York* (1892), p. 37; Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 46.

⁵⁴ James H. Hamilton, «The Educational Aspects of Saving», *The Quarterly Journal of Economics* 13 (October, 1898): 67; J. H. Thiry, «The Early History of School Savings Banks in the United States», *Journal of the American Social Science Association* 25 (1888): 170; Annual Report of the Committee on Provident Habits, *Fourteenth Annual Report of the Charity Organization Society of the City of New York* (1895), p. 47; Elizabeth Tapley, «Small Savings and How to Collect Them», *The Charities Review* 5 (December 1895): 101. В годовых отчетах Пенни-сберегательного фонда среди его вкладчиков упоминаются заводские рабочие и уличные торговцы с рук. В исследовании нью-йоркского отделения фонда, проведенном в 1906 г., говорилось об этнической принадлежности вкладчиков: на первом месте стояли евреи, за ними следовали немцы, итальянцы, американцы и ирландцы; совсем незначительным было число чернокожих вкладчиков. См.: Brubaker, «The Penny Provident Fund», p. 62. Первые сберегательные банки привлекали в качестве вкладчиков также детей и женщин. Например, 71% первых вкладчиков Бостонской сберегательной организации, созданной в 1816 году, составляли женщины и дети; Tucker, *The Decline of Thrift in America*, p. 42.

дественских клубов. А наиболее важным событием стало открытие почтово-сберегательных банков в 1911 г. После десятилетий противостояния коммерческим банкам в 1910 г. почтовые сберегательные банки были узаконены при восторженной поддержке благотворительных организаций. Их защитники утверждали, что почтовые сберегательные банки смогут научить новых иммигрантов рациональному использованию денег «из запасов», или, как описывал их начальник почтовой сберегательной системы, «странных емкостей», вроде старых чайников, чулок и банок. Журнал «*Charities and the Commons*» сообщал, что иммигранты «носят гринбеки в своих ботинках и редко расстаются с ними даже на время сна». Другие хранили свои сбережения «под матрацами, в дырах в стене или в щелях в полу» и даже в «заброшенных шахтах», тогда как тысячи людей, отмечал журнал, доверяют свои свободные деньги владельцам магазинов или частным банкирам». Иммигранты подтверждали, что многие из них, не доверяя банкам, «прятали свои деньги в носки и засовывали за отошедший от стены кусок обоев». Предполагалось, что они более благосклонно воспримут институт почтовых сбережений, популярный в европейских странах.⁵⁵

Банки не только сохраняли деньги иностранцев, но и перенаправляли их использование, оставляя в США «деньги, которые иначе были бы посланы за границу». Действительно, по одной из оценок, в 1907 г. примерно 140 млн. долл. «иммигрантских денег» было переведено в другие страны. Почтово-сберегательные денежные единицы — почтовые карточки со сберегательными марками и сертификаты без права передачи другому лицу — также должны были вывести из обращения особые денежные единицы иммигрантов; каждый год иностранцы отправляли миллионы долларов в виде денежных почтовых переводов, которые могли быть выплачены исключительно им самим, только лишь с целью сбережения и без всякого получения выгоды. И, вторя риторике XIX в., почтово-сберегательные банки, как ожидалось, должны были стать серьезным «врагом транжирства и де-

⁵⁵ E. W. Kemmerer, «The United States Postal Savings Bank», *Political Science Quarterly* 26 (1911): 475; выступление начальника Почтовой сберегательной системы 1913 г. цит. по: E. W. Kemmerer, «Six Years of Postal Savings in the United States», *American Economic Review* 17 (March 1917): 68; Peter Roberts, «The Foreigner and His Savings», *Charities and the Commons* 21 (January 30, 1909): 758; David S. Cohen, ed., *America the Dream of My Life: Selections from the Federal Writers' Project's New Jersey Ethnic Survey* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1990), p. 68. См. также: Elizabeth Cohen, *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919—1939* (New York: Cambridge University Press, 1990), pp. 75—76.

структивных трат».⁵⁶ Действительно, как выразился сотрудник одной благотворительной организации, банкам не хватало дара личного убеждения, которым обладали заботливые инспекторы, однако они являлись желанными союзниками в деле создания «сильного гражданина», у которого есть «силы сопротивляться мелким сиюминутным капризам».⁵⁷ К 1916 г. сберегательные банки действительно стали «иммигрантскими банками»; 60% от общего числа их вкладчиков были иностранцами, и им принадлежали три четверти всех вкладов.⁵⁸

Итак, мы показали, что в XIX в. для сотрудников благотворительных организаций наличные деньги стали неоднозначной формой помощи. По их мнению, морально неустойчивые бедняки неизбежно начнут воспринимать незаработанные деньги, полученные в качестве благотворительной помощи, как свой собственный законный доход и проматывать средства на безнравственные или, в лучшем случае, недалековидные приобретения. Соответственно, более благоразумным было забрать платежные средства из рук бедняков. Тем, у кого не было денег,

⁵⁶ Kemmerer, «The United States Postal Savings Bank», p. 477; Jeremiah W. Jenks and W. Jett Lauck, *The Immigration Problem* (New York: Funk and Wagnalls Co., 1913), p. 114; James H. Hamilton, «Savings Bank Legislation: What Is Needed?» *Charities and the Commons* 21 (February 6, 1909): 781. Почтово-сберегательные счета могли быть открыты любым человеком старше 10 лет, вклады принимались только в размере одного или нескольких долларов. Чтобы избежать конкуренции со сберегательными банками, размер счета не должен был превышать 500 долл. Сравнительный анализ почтово-сберегательных банков Англии, Франции, Италии и других стран см. в работе: James H. Hamilton, *Savings and Savings Institutions* (New York: Macmillan Co., 1902), chaps. 10—12.

⁵⁷ Scribner, «The Savings Society», p. 149. Даже сторонники почтово-сберегательных банков признавали, что почтальоны — почтовые эквиваленты инспекторов — были «не идеальными проповедниками сберегательных банков»; хотя они могли «распространять литературу от дома к дому», описывая преимущества использования банков, у них было «мало времени и, возможно, мало желания долго и подробно разъяснять что-то в личной беседе». См. Hamilton, *Savings and Savings Institutions*, pp. 302—303.

⁵⁸ Kemmerer, «Six Years of Postal Savings in the United States», p. 51. См. также: S. P. Breckinridge, *New Homes for Old* (New York: Harper and Brothers Publishers, 1921), pp. 111—113. С сокращением иммиграции из Европы почтово-сберегательные банки, которые ежегодно росли вплоть до 1917 г., начали терять вкладчиков. Низкие процентные ставки по вкладам (2%) также отпугивали потенциальных клиентов. См.: Margaret H. Schoenfeld, «Trend of Wage Earners' Savings in Philadelphia», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Suppl. to vol. 121 (September 1925): 47—52. Почтово-сберегательные вклады достигли своего максимума (4%) от сберегательных депозитов во взаимно-сберегательных банках в 1919 г., упали до 2% в 1929 г., а затем выросли до 13% в 1933 г.: Milton Friedman and Anna Jacobson Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867—1960* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1971), p. 173 (n. 64).

благотворительные организации предоставляли продовольствие, топливо, одежду или продуктовые талоны и как можно меньше денег. А в отношении тех, кто жил на свой скудный заработок, сотрудники благотворительных организаций прилагали все усилия, чтобы установить контроль над тем, как тратятся эти деньги. Тем не менее, в начале XX в. произошел парадоксальный сдвиг: руководители благотворительных организаций стали говорить о необходимости приносить деньги в кошельки бедняков, не оставлять их без собственных наличных денег. В следующей главе объясняется, почему это произошло.

5. На коротком поводке: целевое распределение благотворительных денег

В историях, рассказанных социальными работниками в начале XX в., деньги превращались в своего рода былинных героев благотворительности. Взять, к примеру, историю жизни миссис Чех, ставшую основой известной статьи, которая была опубликована в 1916 г. в журнале «*The Survey*» Эммой Уинслоу, специалистом по домашней экономике Нью-Йоркского благотворительного общества. Миссис Чех была вдовой и в течение трех лет после смерти мужа «не имела права пользоваться его деньгами». Благотворительное общество предоставляло ей и шестерым ее детям пищу и одежду, оплачивало их жилье и страховку. И все же несмотря на такую «теоретически... безупречную заботу» Чехи опускались на дно. Мать «по-видимому... не волновало, как выглядит ее дом или ее дети». Не волновало ее и что они едят. Вскоре здоровье детей ухудшилось, их лица стали «болезненными и одутловатыми». И тогда благотворительное общество решило изменить метод оказания помощи и начать выдавать ей еженедельное денежное пособие, побудив миссис Чех «самостоятельно покупать необходимые вещи». Вскоре ведение домашнего хозяйства «превратилось для нее в удовольствие», дети сияли здоровьем, а прежде ленивая вдова превратилась в «замечательного... специалиста по домоводству». И все потому, что теперь у нее были деньги, «чтобы покупать именно то, что она хочет и когда она хочет».¹

Доводы в пользу наличных

Для Эммы Уинслоу урок был очевиден: самая благотворная форма оказания помощи — выделить семье регулярное пособие и «разрешить ей самой делать покупки». В переработанном документе о бла-

¹ Emma A. Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», *The Survey* 37 (October 14, 1916): 45.

готворительной работе уже не денежная, а помощь в натуральной форме считалась «неблагоразумной», разрушавшей «уверенность в собственных силах и независимость» бедных семей. Многие ее коллеги с этим согласились. «Экономическая сплоченность» семьи, заявлял секретарь Ассоциации благотворительных организаций Нью-Хейвена в 1922 г. на Национальной конференции по социальной работе, возможна только тогда, «когда семьеверяется [разумный доход] и она отвечает за его использование».²

Доводы в пользу наличных не были просто риторикой; в 1900–1920 гг. частные благотворительные организации все чаще оказывали помощь беднякам деньгами. Возьмем, например, Объединение еврейских благотворительных организаций Нью-Йорка; в 1895 г. оно предоставило почти 56 тыс. долл. в виде «постоянных ежемесячных пособий» и «разовой денежной помощи» и примерно 36 тыс. долл. на оплату проезда, одежду, обувь, топливо, организацию похорон и другие виды помощи. К 1909 г. объем «денежной помощи» вырос до 277 тыс. долл., тогда как продовольственная помощь и расходы на оплату проезда упали примерно до 22 тыс. долл. В том же году в годовом отчете отмечалась все большая распространенность денежной помощи; ее получали теперь 55% просителей, в то время как лишь два года назад таких людей было 46%. К 1922 г. Объединение еврейских благотворительных организаций Нью-Йорка потратило почти 450 тыс. долл. на денежную помощь и только 52 тыс. долл. — на покупку одежды, мебели и угля.³

Или рассмотрим сдвиги в политике Нью-Йоркской ассоциации по улучшению положения бедняков (AICP), с давних пор выступавшей против оказания помощи деньгами. В 1896 г. попечителям было разрешено по собственному усмотрению выдавать денежную помощь в пределах двадцати долларов на семью. А в 1913 г. AICP стала назначать денежные пенсии некоторым вдовам. В годовом отчете ассоциации за 1914 г. сообщалось, что будут приложены все усилия, «чтобы развить у семей способность делать... покупки самостоятельно». Точно так же, по словам секретаря Благотворительной организации Буффало Фредерика Алми, к 1917 г. Общество сделало «почти общим пра-

² «How to Live on 24 Cents a Day», *The Survey* 36 (September 16, 1916): 598; Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», p. 45; John B. Dawson, «The Significance of the Rise in Relief-Giving During the Past Five Years», *Proceedings of the Forty-Ninth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1922), p. 234.

³ *Twenty-First Annual Report of the United Hebrew Charities* (New York: 1895), p. 15; *Thirty-Fifth Annual Report of the United Hebrew Charities* (New York, 1909), pp. 33, 22; *Annual Report of the United Hebrew Charities* (New York, 1922), p. 13.

вилом» выдачу наличных денег вместо продуктовых талонов. А Нью-Йоркское бюро объединенных благотворительных организаций сообщало, что они начали переходить на денежную форму помощи, поняв, что «домохозяйке легче будет сохранить чувство собственного достоинства, если она будет распоряжаться собственными деньгами». К 1920-м гг. нью-йоркская AICP и Нью-Йоркское благотворительное общество, а также — среди прочих — Объединение благотворительных организаций Миннеаполиса и Объединение благотворительных организаций Кливленда, выделяли денежные пособия «во всех возможных случаях».⁴

В 1911 г., после необычайного успеха программы выдачи пенсий матерям, переход к денежной помощи начал широко обсуждаться общественностью. Задуманные как помощь овдовевшим матерям и их детям-иждивенцам, пенсии были предназначены для того, чтобы заменить случайные денежные «пособия» или недостаточную натуральную помощь регулярным денежным доходом. В отчете Комиссии по помощи овдовевшим матерям штата Нью-Йорк за 1914 г., например, четко утверждалась «ключевая роль» денежной помощи, а «старый метод» продуктовых талонов или подарков в форме товаров осуждался как «недемократический и пагубно действующий на характер получателя». С другой стороны, денежная помощь способствовала возрождению семьи, наделяя мать «ответственностью за расходование средств и обеспечивая ей независимость, которую дает самостоятельное распоряжение деньгами».⁵

Что же произошло с этим непостоянным долларом XIX в.? Чем объяснить столь серьезные изменения в заявлениях и политике благотворительных организаций, а также в отношении социальной помощи вдовам? Точнее, каким образом «пагубное воздействие денежной помощи» вдруг превратилось в добродетель? Конечно, в XX в. новые социальные представления о причинах бедности придали помощи большую легитимность; если вина за бедность не возлагалась на одних

⁴ Об AICP см.: *Frontiers in Human Welfare* (New York: Community Service Society, 1948), p. 53; AICP, p. 3, October 17, 1914, Community Service Society (CSS) Box 82, Papers, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University; Frederic Almy, Letter to Emma A. Winslow, March 16, 1917, CSS Papers, Box 130, Folder Home Economics, 1917—18; Emma A. Winslow, *Report of Study of Family Budgets in Relation to Family Case Work*, Pt. I: «The Use of the Budget by Other Social Agencies» (1916), p. 18, CSS Papers, Box 130, Columbia University; Amy D. Dunn, «The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work» (M.A. thesis, Ohio State University, 1922), pp. 7—8.

⁵ *Report of the New York State Commission on Relief for Widowed Mothers* (Albany, N.Y.: J. B. Lyon Co., 1914), pp. 122—123.

только бедняков, то общество было обязано им помочь. Например, постепенная нормализация уровня безработицы, особенно после серьезной депрессии 1890-х гг., заметно повысила социальную ответственность перед безработными. Действительно, к 1904 г. примерно половина благотворительных организаций страны коренным образом пересмотрела свою политику и теперь занималась распределением помощи из собственных фондов. Материальная помощь, объяснял историк благотворительного движения, обрела «новое достоинство».⁶ А когда дело касалось материнских пособий, необходимость государственных субсидий диктовалась еще и возросшей заботой об охране домашней жизни бедняков. Но, даже приняв во внимание новую форму легитимной помощи бедным, почему нельзя было сохранить более безопасные методы распределения помощи в натуральной форме?

На самом деле, даже организации, переходившие к денежным выплатам, делали это довольно непоследовательно, испытывая серьезные сомнения. Возьмем, например, политику Нью-Йоркского благотворительного общества относительно Дня Благодарения. В ноябре 1910 г. один из его доноров предложил вместо распределения корзин с ужином на День Благодарения ввести альтернативную систему, которая «даст людям возможность приобрести то, в чем они нуждаются больше всего». Каждой семье выдавались однодолларовые книжки купонов, которые можно было бы расходовать в специализированных магазинах, принимавших купоны, «равно как и наличность, в качестве оплаты за покупку», — но только в День Благодарения и накануне его. Нью-Йоркское благотворительное общество поблагодарило автора идеи, но отклонило его план, объяснив, что в этом случае нет уверенности в том, «что деньги не будут потрачены на цели, им не одобряемые».⁷

⁶ *Thirty-Eighth Annual Report of the United Hebrew Charities* (1912), p. 9; Frank D. Watson, *The Charity Organization Movement in the United States* (New York: Macmillan Co., 1922), p. 325 and pp. 168, 324. См. также: Alex Keyssar, *Out of Work: The First Century of Unemployment in Massachusetts* (New York: Cambridge University Press, 1986), pp. 250—258; Robert H. Bremner, *From the Depths: The Discovery of Poverty in the United States* (New York: New York University Press, 1972), chap. 8.

⁷ См. переписку между автором этой идеи и Нью-Йоркским благотворительным обществом: CSS Papers, Box 180, Columbia University. 22 ноября 1910 г. нью-йоркские газеты сообщили, по-видимому, по ошибке о том, что этот человек распространил купоны достоинством в один доллар на бакалейные и мясные товары среди 2 тыс. нуждавшихся семей, находившихся под опекой Нью-Йоркского благотворительного общества и Объединения еврейских благотворительных организаций Нью-Йорка. Тем не менее, из более поздней корреспонденции Нью-Йоркского благотворительного общества следует, что оно все же использовало купоны для покупки мяса по оптовым ценам у определен-

Обследование методов распределения помощи частными благотворительными организациями, проведенное в 1922 г., показало, что, хотя денежные пособия становились все более распространенными, большинство организаций использовало наличные в сочетании с продуктовыми талонами или с натуральной помощью. И вплоть до 1930-х гг. государственная помощь, за исключением материнских пособий и разовых небольших денежных дотаций, основывалась преимущественно на выплатах в натуральной форме. В отчете 1925 г. о помощи беднякам в Пенсильвании сопротивление денежным выплатам объяснялось традицией и «опасением, что наличные деньги могут быть потрачены неблагоразумно или... промотаны». В Колорадо даже местный закон о материнских пособиях ограничивал политику выдачи наличных денег дополнительным условием, согласно которому в случае необходимости суд мог заменить денежные выплаты «равноценной им продовольственной или иной помощью».⁸

Тем не менее, социальные работники, проводившие, как выразилась в 1917 г. Эмма Уинслоу, «прогрессивную линию», однозначно выступали за денежную помощь. На карту экспертами по бедности была поставлена новая важнейшая проблема: превращение бедняков в полноценных членов нового, возникшего в XX в. общества потребления. Вспомните, с какой скоростью в первые два десятилетия XX в. распространялись практика и идеология рационализованного потребления. Консумеризм оказал серьезное влияние и на методы благотворительности. Бедные семьи тоже требовалось научить тому, как делать благоразумный выбор и «использовать [свой] доход с наибольшей выгодой». Как утверждал один эксперт, задача социальных работников по адаптации зависимых семей «к их хозяйственной среде», теперь скорее была связана скорее с «научным обучением искусству расходования», а не методами зарабатывания средств, которые «сегодня... не обязательно требуют большого ума или умения». «Современные методы производства, — объяснял эксперт, — вынесли на

ных мясников, а также кроватей и одежды в магазине «Блумингдейлс» для своих подопечных семей.

⁸ Dunn, «The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work», p. 9; Emil Frankel, *Poor Relief in Pennsylvania*, Commonwealth of Pennsylvania, Department of Welfare, Bulletin 21 (1925), p. 61; Ben B. Lindsey, «The Mother's Compensation Law of Colorado», *Survey* 29 (February 15, 1913), переиздано в: Edna D. Bullock, *Selected Articles on Mothers' Pensions*, *Debaters' Handbook Series* (New York: H. W. Wilson Co., 1915), p. 18. См. также: *Public Outdoor Relief: An Inquiry into the Administration of Public Outdoor Relief in Dutchess County, New York, for the Three-Year Period, October 1, 1910 to September 30, 1913* (New York: State Charities Aid Association, 1913), pp. 14—15.

рынок такое множество товаров», что «покупатели постоянно должны тщательно продумывать свой выбор».⁹

Впрочем, без денег воспитать потребителей невозможно. «Если семья на ее собственном опыте не учит обращаться с финансами, то как же ей приобрести эти навыки?» — вопрошала Уинслоу.¹⁰ Стратегия сбережения денег бедняков или их расходования за них стала анахронизмом в обществе, которое защищало демократический принцип свободного потребительского выбора, и профессиональные социальные работники вознамерились превратить ненадежные деньги в современные денежные единицы, производящие реабилитационный эффект.

Освобождение наличных денег

Правильный потребительский выбор был не просто экономической проблемой. Как убедительно объяснял в «*Quarterly Journal of Economics*» в 1899 г. Джеймс Гамильтон, профессор социологии Сиракузского университета, «в наши дни индивид узнает и осознает себя в процессе потребления». Поскольку производственные процессы становились «деиндивидуализирующими», современный работник, утверждал Гамильтон, «должен раскрывать свой характер в том, как он тратит свои деньги». Именно поэтому, настаивали теоретики в 1920-е гг., потребитель должен иметь «возможность выбора». Действительно, Хейзел Кирк, известный специалист в области экономики потребления, называла свободу потребления «столь же прочно укорен-

⁹ Письмо Эммы Уинслоу Фредерику Алми, секретарю Благотворительного общества города Буффало, от 22 марта 1917 г. Письмо Уинслоу стало ответом на письмо Алми от 16 марта, в котором он одобрительно отзывался о выступлении Уинслоу в поддержку денежной помощи в ее статье в журнале «*The Survey*» от 14 октября 1916 г. В своем письме Уинслоу отмечает, что она получила и другие письма с выражением одобрения; см. письма: CSS Papers, Box 130, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University; Emma H. Winslow, *Budget Planning in Social Case Work*, Committee on Home Economics, New York Charity Organization Society, Bulletin №3 (1919), p. 30; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 10.

¹⁰ Winslow, «Food, Shelter, Clothing», p. 46. Аналогичная тенденция перехода к денежной помощи наблюдалась в Германии на рубеже веков; к 1918 г. 85% всей помощи выплачивалось наличными деньгами. Представители власти здесь также подчеркивали «педагогическую» функцию денежной помощи; см.: George Steinmetz, *Regulating the Social: The Welfare State and Local Politics in Imperial Germany* (Princeton: Princeton University Press, 1993), pp. 157—163. Штейнмец предполагает, что в Германии помощь беднякам характеризовалась гендерной дифференциацией; женщины чаще получали помощь в натуральной форме (p. 165).

нившимся принципом, как и свобода совести». Любое властное регулирование, даже если оно улучшало качество потребления, попирало основное право «выбора средств материальной жизни». Регулируемое потребление, объясняла Кирк, превращало индивидуальный выбор в метод, «аналогичный кормлению, одеванию и развлечению детей в доме, солдат в армии или заключенных в тюрьмах».¹¹

Данная потребительская идеология просачивалась и в риторику сотрудников благотворительных организаций. Бедные также имели полное право выбирать товары, а не просто пассивно пользоваться ими. Филантропические учреждения, как предлагал Джозеф Ли уже в 1902 г., должны «побудить людей превращать свои расходы в выражение... подлинной индивидуальности», а не «просто в неорганизованное сорение деньгами». Все чаще в новом языке социальных работников подчеркивалась важность «благоразумного выбора»; понятия «мотовство» и «расточительность» или даже безнравственный пьяный «кутеж» казались пыльными анахронизмами XIX в. Мало было избежать греховных расходов; согласно новой потребительской терминологии, бедняки должны были освоить «искусство благоразумных покупок».¹²

Помощь в натуральном виде не позволяла потребителю сделать выбор. По убеждению ее критиков, «ворох старомодной... поношенной одежды» неизбежно подавлял всякую независимость или инициативу тех, кому он предназначался. И хотя более либеральные продуктовые талоны давали беднякам определенную свободу выбора при покупке, они все же ограничивали выбор. Продуктовые талоны, утверждала Уинслоу, в лучшем случае были «заменой», приемлемой только в исключительных случаях. До тех пор, пока социальные работники — в любой форме — выступали в качестве суррогатных покупателей, бедные оставались маргинальными потребителями, одетыми и накормленными за счет полученной помощи, но не имевшими доступа к настоящим потребительским товарам. И, что еще хуже, делая покупки только в определенных магазинах, они приучались к неумелому шоппингу, не заботясь о цене и не умея планировать собственные потребности. Даже принципы бережливости оценивались по новым потребительским стандартам. Уже в 1899 г. топливные и обув-

¹¹ James H. Hamilton, «The Educational Aspects of Saving», *Quarterly Journal of Economics* 13 (1899): 49; Hazel Kyrk, *A Theory of Consumption* (Boston: Houghton Mifflin, 1923), pp. 28, 290, 40.

¹² Kyrk, *A Theory of Consumption*, p. 131; Joseph Lee, *Constructive and Preventive Philanthropy* (New York: Macmillan Co., 1902), p. 21; Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», p. 45.

ные клубы, которые закупали для бедных товары со скидкой, были объявлены низшей формой сбережения, поощряющей вкладчиков «не тратить [деньги] самостоятельно, но передоверять это другим».¹³

Только деньги могли освободить «потребителя благотворительности», превратив его или ее в обычного потребителя. В конечном счете, доллар не был отмечен каким-то видимым клеймом и не имел никаких явных рыночных ограничений. Денежное пособие позволило семьям «распоряжаться деньгами, научиться понимать их цену и покупательную способность». «Позвольте семье самой делать покупки», — призвала Эмма Уинслоу; «встречи с разными людьми, посещение различных магазинов, поиск товаров по сниженным ценам и распоряжение доходом в размере двух долларов в день развивают практичность, рассудительность и вкус».¹⁴

Прежде всего, деньги давали возможность выбора, превращая покупку самых заурядных товаров в самоценный акт. Возьмем, например, одежду. Если бедные выбирают ее сами, она становится «средством самовыражения». Планирование арендной платы служит упражнением в дальновидности; поистине, для Уинслоу, возможность самостоятельно платить домовладельцу была своего рода «привилегией». Аналогичным образом, в отличие от еды или одежды, денежный подарок бедняку на Рождество передавал «возможность самовыражения» от дарителя получателю. В конечном счете, как объясняли сторонники подарков в виде наличных денег, «кульминацией» Рождества «становился не ужин, а его оплата».¹⁵

Деньги также учили бы детей бедных тому, как делать покупки. На самом деле, критикуя практику помещения детей-иждивенцев из

¹³ Joanna C. Colcord, «Relief», *The Family* 4 (March 1923): 14; «How to Live on 24 Cents a Day», p. 598; Mary Willcox Brown, *The Development of Thrift* (New York: Macmillan Co., 1899), p. 67. См. также: Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 6.

¹⁴ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 8; Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», p. 45. Доводу о том, что «обществу покупки обходились дешевле, чем семье», Уинслоу противопоставляла данные анализа использования пятисот продовольственных карточек, свидетельствующие о том, что покупки, сделанные семьями, были не дороже покупок, сделанных социальными работниками. Но даже если организации, имевшие возможность покупать по оптовым ценам, делали более экономичные покупки, утрачивался образовательный эффект. «Основная задача» социальной работы, утверждала Уинслоу, «заключается в том, чтобы сохранить семьи, а не деньги». См. также: Helen W. Hanchette, «Family Budget Planning», *Proceedings of the Forty-Sixth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1919), pp. 410—411. Понятие «потребитель благотворительности» используется в работе: Frankel, *Poor Relief in Pennsylvania*, p. 69.

¹⁵ Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», p. 45; «Do Your Christmas Planning Early», pp. 238—239.

бедных семей в специальные заведения, реформаторы начала века обвиняли такие учреждения в том, что они выпускают неполноценных потребителей; «ребенок, находящийся под опекой благотворительной организации», утверждал Эдвард Т. Девин, известный социальный работник и генеральный секретарь Нью-Йоркского благотворительного общества, никогда не будет знать цену деньгам, «потому что все покупки делаются экономом или управляющим».¹⁶ Только семья может научить детей должным образом. Специалисты по благотворительности советовали, чтобы пособия для зависимых семей включали несколько центов в неделю на самостоятельные расходы ребенка.¹⁷

Некомпетентные транжиры

Демократическая риторика потребления скрывала одно серьезное предубеждение. Да, специалисты по благотворительности приветствовали независимость семьи и свободу выбора. Однако они по-прежнему считали бедных некомпетентными потребителями, способными сделать правильный выбор. Многие их беды проистекали не от недостатка денег, полагал Эдвард Т. Дивайн, а от «неразумного использования дохода».¹⁸

Что имели в виду социальные работники начала XX в., говоря о «бездумном» выборе бедных? Поскольку моральные трактовки бедности пошатнулись, финансовая некомпетентность бедняков все чаще стала приписываться их практической неумелости, а не нравственной испорченности; бедняки просто не знали как, что, когда и где покупать или даже, как и когда платить. В результате, Амос Уорнер пришел к выводу о том, что бедняки неспособны «благоразумно рассуждать об

¹⁶ Edward T. Devine, *The Principles of Relief* (New York: Macmillan Co., 1904), p. 117. См. также: Amos G. Warner, *American Charities* (New York: Thomas Y. Crowell, [1894] 1908), p. 282; Homer Folks, «Why Should Dependent Children Be Reared in Families Rather than in Institutions», *The Charities Review* 5 (January 1896): 142; R. R. Reeder, «The Dangers of Institutional Life», *Delineator* 75 (January 1910): 115.

¹⁷ См.: Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, pp. 19—20; Thomas J. Riley, «Teaching Household Management», *The Family* 3 (March 1922), p. 16. Интересны данные обследования десяти учреждений, занимавшихся размещением детей в новые семьи (проведено Комитетом по делам детей США в начале 1920-х гг.): половина из них следила за тем, чтобы в своих новых семьях дети имели небольшую, но фиксированную сумму, которую они могли потратить самостоятельно. См.: Viviana A. Zelizer, *Pricing the Priceless Child* (New York: Basic Books, 1987), p. 183.

¹⁸ Edward T. Devine, *The Practice of Charity* (New York: Dodd, Mead & Company, [1901] 1909), p. 77.

обычных деловых сторонах жизни». Это была не столько проблема «расточительности», отмечал Уорнер, сколько «чистого неумения».¹⁹

Социальные работники жаловались, что бедные неспособны даже правильно выбрать себе еду. На Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности в 1901 г. мистер Фрэнк Такер из Нью-Йорка говорил своим коллегам, что, хотя он и согласен с «предоставлением материальной помощи в денежной форме и разрешением семьям расходовать ее самостоятельно», его собственный опыт работы с нуждающимися семьями показывает, что бедным не хватало «навыков сбережения денег или совершения покупки». Когда, например, директор его агентства попытался перейти от ограничительной системы продуктовых талонов (при которой инспекторы определяли, в какой именно еде и в каком ее количестве нуждается семья) к более свободному порядку, при котором семьи сами выбирали бы, что им покупать, они начинали роскошествовать (покупая чай, кофе, сахар, масло) в ущерб самым необходимым продуктам. Столкнувшись с таким «невежеством», агентство вернулось к ограничительным продуктовым талонам, и спустя почти двадцать лет сомнения в практической компетентности бедняков несколько не рассеялись. Возьмем, например, рассуждения о «неблагоразумных расходах» в руководстве Джона Льюиса Гиллина, профессора социологии Университета Висконсина и бывшего социального работника, о бедности и материальной зависимости. По его мнению, бедность является, скорее, следствием незнания того, «как благоразумно делать покупки... сколько примерно следует потратить на арендную плату, еду, одежду, развлечения и т. д.».²⁰

Подобные сомнения относительно навыков потребления у бедняков усложняли работу государственных и частных благотворительных организаций по оказанию денежной помощи. Карл Христиан Карстенс, известный социальный работник и критик пенсионной программы, предостерегал, что даже двадцать три доллара или около того, получаемых вдовами в качестве пенсии, ввергали в «соблазн... потратить деньги опрометчиво или глупо». В конечном счете, как выразился участник Национальной конференции по благотворительной и исправительной де-

¹⁹ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 14; Warner, *American Charities*, p. 90.

²⁰ Robert Tucker, «Discussion of Needy Families», *Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Session of the National Conference of Charities and Correction* (1901), pp. 374—75; John Lewis Gillin, *Poverty and Dependency* (New York: Century Co., 1921), pp. 83—84. В 1926 г. Гиллин стал 16-м президентом Американского социологического общества; Howard W. Odum, *American Sociology* (New York: Longmans, Green and Co., 1951), p. 135.

ятельности в 1911 г., если бедняки не в состоянии «использовать доллар во всю его силу», как же они могли распоряжаться долларами, которые получали в качестве помощи? А если взять семейные средства, зачастую регулировавшиеся стародавними и иногда чужеземными «традициями и суевериями», — что же могло заставить получателей денежной помощи отказаться от воссоздания примитивных, неэффективных или чужеродных систем целевого распределения денег?²¹

Особое внимание уделялось бедным женщинам, особенно иммигранткам. Как мы видели на примере использования домашних денег, если женщины отвечали за их расходование, им необходимы были соответствующие навыки. Специалисты объясняли, что будучи «директором по потреблению в семье», жена становилась ответственной за совершение правильного «рыночного выбора», тщательно оберегавшей потребление от «вредных тенденций». Однако, как опасались специалисты по ведению домашнего хозяйства, если женщины среднего и высшего классов выросли в «хороших условиях» или могли научиться, читая книги или посещая занятия, «неблагоразумные и, как правило, малообразованные» домохозяйки в бедных семьях, которые и были вероятными получателями денежной помощи, не имели никакого доступа к информации.²²

Для Флоренс Несбитт, ведущей социальной работницы и сотрудницы отдела материнских пособий чикагского суда по делам несовершеннолетних, показательным стал опыт миссис Зармонски. Вместо того, чтобы на свое первое пособие купить еду, одежду или найти лучшее жилье для себя и своих троих детей, она потратила все деньги на белые туфли, чулки и платья для детей. В следующем месяце миссис Зармонски купила «яркий дорогой ковер для гостиной». Стоит ли удивляться ее столь неуместному выбору, спрашивала Несбитт, если «ничто в ее жизненном опыте или воспитании не подсказывало ей более разумного решения»? Очевидно, приходил к выводу специалист по благотворительности, «существует совершенно определенная необходимость в том, чтобы расходование денег этими семьями контролировалось каким-то компетентным человеком».²³

²¹ C. C. Carstens, «Public Pensions to Widows with Children», *Survey* 29 (January 4, 1913), переиздано в: Bullock, *Selected Articles on Mothers' Pensions*, p. 164; Роберт Биггс цит. по: *Proceedings of the Thirty-Eighth Annual Meeting of the National Conference of Charities and Correction* (1911), p. 297; Florence Nesbitt, *Household Management* (New York: Russell Sage Foundation, 1918), p. 20.

²² Kyrk, *A Theory of Consumption*, p. 20; James H. Hamilton, *Savings and Savings Institutions* (New York: Macmillan Co., 1902), p. 177; Nesbitt, *Household Management*, pp. 13, 15.

²³ *Ibid.*, pp. 18—19; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 11.

Социальные работники готовы были подключиться к этому. Действительно, некомпетентность бедняков в расходовании собственных средств давала основания для оправдания активного вмешательства социальных работников в домашнюю экономику своих подопечных. Но несмотря на новые теории, согласно которым причина бедности крылась в окружающей среде, по-прежнему проще было переделать частные хозяйства, чем вмешиваться в работу общественного рынка. Обучение домашним финансам, предполагавшее освоение особых навыков работы с неблагополучными семьями, также способствовало превращению социальных работников в настоящих профессионалов — их высказывания об этом звучали все чаще. «Благоразумный работник», утверждал участник Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности в 1911 г., покажет беднякам, как «за доллар сделать то, что раньше требовало полутора или двух долларов». А еще важнее, чем увеличение покупательной способности доллара, говорил Дивайн, был грамотный совет, который может изменить модель потребления, «заменив... бездумность, неэффективность и невежество полезным применением дохода». Даже Эмма Уинслоу, по-прежнему утверждавшая, что семья «получает радость от покупок», говорила о том, что «некоторая редакторская правка» покупок «может оказать большую помощь, приумножив знания семьи в области домашней экономики».²⁴

В течение первых десятилетий XX в. социальные работники не просто давали редакторские комментарии, но объединялись со специалистами по домашней экономике, чтобы детально распланировать денежную жизнь своих подопечных. Сначала благотворительные организации опирались на приходящих домохозяек, помогавших бедным делать покупки. А после 1910 г. некоторые общества, например, Нью-йоркское благотворительное общество или Объединение благотворительных организаций Кливленда, открыли специальные отделения домашней экономики, тем самым формально включив экспертную оценку потребления в практику социальной работы.

Опираясь на данные обследований уровня жизни, специалисты по домашней экономике перешли к научному анализу бюджетов неблагополучных семей и методов эффективного ведения домашнего хозяйства. Целью такого анализа была реабилитация зависимых семей. В целом,

²⁴ Biggs, *National Conference of Charities and Correction* (1911), p. 297; Devine, *The Practice of Charity*, p. 77; Winslow, «Food, Shelter, and Clothing», p. 45. О профессионализации социальной работы см.: Roy Lubove, *The Professional Altruist* (New York: Atheneum, 1973); и об отказе социальных работников от социальной реформы см.: Michael Katz, *In the Shadow of the Poorhouse* (New York: Basic Books, 1986), pp. 165—167.

власти, интересуясь уровнем жизни населения, собирали систематическую информацию о бюджетах домохозяйств рабочих, начиная с последней четверти XIX в. Задача этих исследований заключалась в том, чтобы задокументировать, описать и, возможно, изменить модели потребления. А специалисты по домашней экономике помогали в организации непосредственного вмешательства в жизнь тех, кого они изучали. Статистические бюджетные данные превращались в конкретную реабилитационную программу: специалисты по домашней экономике помогали социальным работникам, занимающимся изучением неблагополучных семей, изменять практики ведения домашнего хозяйства, показывая семьям, получавшим материальную помощь, «как эффективно делать покупки, какую часть денег потратить на еду, сколько на одежду, сколько на арендную плату, сколько на отдых и сколько на сбережения».²⁵

Первоначально социальные работники резко критиковали материнские пособия, считая их неоправданным и опасным вторжением государственного сектора в профессиональную область частной благотворительной помощи. Однако к 1920-м гг. они оказались вовлечены в эту систему, которой требовались их экспертные знания неблагополучных семей, чтобы регулировать использование государственных денег матерями и детьми, находившимися на их иждивении.²⁶ С 1920-х гг. социальных психологов обучали иметь дело не только с практической некомпетентностью, но и с более субъективной, психологической неподготовленностью бедных.

Впрочем, некомпетентных нельзя было победить при помощи свободно конвертируемой валюты. На довод о том, что «лучше было бы

²⁵ Riley, «Teaching Household Management», p. 14. Об исследованиях бюджета домохозяйств рабочих см.: Daniel Horowitz, *The Morality of Spending* (Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, 1985). О сотрудничестве специалистов по домашней экономике с благотворительными организациями см.: Winifred S. Gibbs, «The Development of Home Economics in Social Work», *The Journal of Home Economics* (February 1916): 68—74; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, pp. 69—70; Benjamin R. Andrews, *Economics of the Household* (New York: Macmillan Co., 1924), pp. 119—120; Watson, *The Chanty Organization Movement*, p. 412. В 1917 г. на Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности группа специалистов по домашней экономике и социальные работники встретились для обсуждения общих проблем; см.: «Relationship Between Home Economics and Social Work» (1919), и Emma Winslow, «Report of Home Economics Discussions at the National Conferences of Charities and Correction», CSS Papers, Box 130, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University. Уинслоу была председателем Комитета по социальной работе Американской ассоциации специалистов по домашней экономике.

²⁶ Mark H. Leff, «Consensus for Reform: The Mothers' Pension Movement in the Progressive Era», *Social Service Review* 47 (September, 1973): 402; Theda Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1992), p. 468.

просто выдавать семье еженедельное пособие и позволить ей взять на себя всю ответственность за его благоразумное расходование», социальные работники отвечали, что только тщательная работа с неблагополучными семьями может превратить доллары, полученные в виде пособия, в «конструктивные» деньги.²⁷ Задача социальных работников, таким образом, заключалась в том, чтобы подобрать «правильные» реабилитационные формы денег для своих подопечных.

И задача эта была не из легких. Пока сотрудники благотворительных организаций оказывали помощь в натуральном виде, они фактически играли роль суррогатных «руководителей» процессом потребления материально зависимых семей. Но какие же денежные единицы могли взять на себя важнейшую задачу превращения некомпетентных потребителей в заслуживавших доверия покупателей?

Определение благотворительных денег

Согласно новым взглядам профессиональных социальных работников, принятые в XIX в. формы — «небольшую помощь» и «подачки» — следовало упразднить; выдававшиеся случайным образом, такие сентиментальные деньги не несли в себе ни моральных маркеров, ни учили правильно расходовать средства. При этом благотворительные деньги не превращались в заработную плату, на использование которой не накладывалось ограничений. Отношение к помощи как к обычному заработку, в сущности, означало бы признание компетентности получателя в расходовании средств. Эдвард Т. Дивайн исследовал различия между данными видами выплат. Помощь, утверждал он, предназначена не для «замещения заработной платы», но выступает в качестве «дохода, необходимого для удовлетворения потребностей... когда такой доход не может быть заработан».²⁸

По мнению Джейн Адамс, авторитетной основательницы Халл-хауса в Чикаго, столь тщательное разграничение этих видов денег было излишним; чтобы выдать правильные благотворительные деньги, достаточно было «просто по-дружески подарить их». Выступая в 1897 г. на Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности, Адамс — с присущей социальным работникам верой в бедных — убеждала учредителей благотворительных организаций, что в деньгах, в конечном счете, «нет ничего особенного». Ес-

²⁷ Riley, «Teaching Household Management», p. 14.

²⁸ Edward T. Devine, *The Principles of Relief* (New York: Macmillan Co., 1904), p. 24.

ли чувства дарителя искренни, дружелюбие и доброта «преображают и превращают» деньги в столь же безопасное пожертвование, как пара ботинок или тарелка супа».²⁹

Однако придерживавшиеся традиционных взглядов руководители благотворительных организаций были менее оптимистичны; с их точки зрения подходящие денежные единицы для бедных создавались не сантиментами, а тяжелым трудом. Если помощь предоставлялась «без всякого плана и цели, — предостерегала Мэри Ричмонд, ведущий специалист по социальной работе, — это могло повредить и самому достойному получателю». А когда Фредерик Алми в 1911 г. говорил о том, что денежная помощь может быть не менее «духовной», чем «добрый совет», он имел в виду «помощь плюс определенный план». Для Алми новые денежные пенсии становились действенными только как составная часть рациональной образовательной программы. Каждый доллар пособия, соглашался Дивайн, «должен быть конструктивным».³⁰

Лидеры движения за материнские пособия также выступали за введение нового вида прогрессивных денежных единиц для вдов и их детей-иждивенцев. На обвинения социальных работников в том, что «как их ни называй, а денежные выплаты матерям государственных средств все равно остаются благотворительной помощью государства», их сторонники возражали, что государственные пособия были отнюдь не просто новым названием для старомодного «подавания». Отличие, утверждалось в отчете Комиссии по помощи вдовым матерям штата Нью-Йорк в 1914 г., заключается в «новом стандарте конструктивной реабилитации», предназначенном для улучшения положения семьи и защиты ребенка.³¹

Пособия для матерей считались новым, достойным видом материнского дохода — подобным «выплатам, которые штат или государство делали для солдат, моряков и тех, кто трудился на общее благо». И, конечно, когда детский труд все чаще квалифицировался как эксплуатация, пособие для матери оказывалось более прогрессивной выплатой, чем заработок ее ребенка. Для исправления такого положения частным образом назначаемые «школьные стипендии», призван-

²⁹ Jane Addams, «Social Settlements», *Proceedings of the Twenty-Fourth National Conference of Charities and Correction* (1897), pp. 345—346.

³⁰ Mary Richmond, *Friendly Visiting Among the Poor* (New York: Macmillan Co. [1899] 1907), p. 154; Frederic Almy, «Constructive Relief», *The Survey* 27 (November 25, 1911): 1265; Devine, *The Practice of Charity*, p. 166.

³¹ Edward T. Devine, «Pensions for Mothers», *The Survey* 30 (July 5, 1913): 458; *Report of the New York State Commission*, p. 113.

ные поощрять посещение занятий детьми, стали еженедельно выплачиваться не самим детям, а их семьям. Но приравнивание суммы стипендии к неполученному заработку ребенка все равно определяло эти деньги как доход ребенка, а не его родителей.³²

Защитники предоставления пособий матерям настаивали на том, что в определении размера необходимого дохода для бедняков государственные агентства более компетентны, нежели частные благотворительные организации. Хотя раньше государство «даже и помыслить не могло о разграничении денег без их обесценивания», утверждал Уильям Хард, бывший социальный работник, который выступал в защиту предоставления пособий матерям в своей колонке в популярном журнале «*The Delineator*», отдельные люди все еще поддерживают создание денежных единиц в частном порядке.³³ То же касалось частного производства благотворительных денег. Тем не менее, ирония заключалась в том, что несмотря на их внешне непримиримую конкуренцию государственные фонды и благотворительная денежная помощь в конечном итоге приближались к сходной категории денег, которая отличалась от несистематических выплат, делавшихся в XIX в., и явно отличалась от заработной платы, несмотря на распространенную аналогию между пособиями для матерей и платой за услуги. При этом пособия не изменились и после введения выплат социального страхования; несмотря на то, что они все более становились похожими на законное право, они по-прежнему оставались гораздо более ограниченной денежной единицей. В сущности, признавая общий потенциал программы социального страхования, Хард осудил концепцию страховых платежей за отсутствие достаточного контроля, что позволяло вдове «тратить свое страховое пособие, как ей заблагорассудится».³⁴ Пособия, которые представляли собой долгосрочные еженедельные или ежеме-

³² «The Needy Mother and the Neglected Child», *Outlook* 104 (June 7, 1913), in Bullock, *Selected Articles on Mothers' Pensions*, p. 27. О «школьных стипендиях» см.: Fred S. Hall, «Scholarships for Working Children», *Charities and the Commons* 21 (November 14, 1908): 279—282. Критики предоставления пособий матерям утверждали, что такие пособия, по сути, создавали ненормальный финансовый интерес к детям, превращая ребенка в «источник возможной прибыли» для его матери; см.: «A Serious Step Backward» memorandum, New York Charity Organization Society, (c. 1912), CSS Papers, Box 188, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University; Mary Richmond, «Motherhood and Pensions», *Survey* 29 (March 1, 1913): 775.

³³ William Hard, «General Discussion», *American Labor Legislation Review* 3 (June 1913), in Bullock, *Selected Articles on Mothers' Pensions*, p. 186.

³⁴ William Hard, «The Moral Necessity of 'State Funds to Mothers'», *Survey* 29 (March 1, 1913), in Bullock, *Selected Articles on Mothers' Pensions*, p. 105.

сячные постоянные выплаты небольших, заранее продуманных и спланированных сумм, в отличие от подаяния, заработка или социального страхования, можно было получить только после тщательной проверки. За их расходованием велось внимательное наблюдение, и их легко было отозвать, если оказывалось, что получатель не следует ожидаемым стандартам правильного поведения.

Какого же рода деньгами были эти новые благотворительные средства? Отвергая модель «подаяния», заработной платы или страховки, пособия перенимали формы домашнего хозяйства среднего класса; или, точнее, они копировали женские денежные единицы, предназначенные для ведения домашнего хозяйства. Учитывая, что большую часть получателей (или, по крайней мере, распорядителей) государственных пенсий и денежных пособий от частных благотворительных организаций составляли женщины, благотворительные деньги легко превращались в особую категорию домашних денежных единиц, разновидность общих денег на булавки. Обратите внимание на терминологию: термин «содержание» [allowance] удачно повторял хорошо знакомый термин, использовавшийся по отношению к доходу жены из среднего класса. Пенсии, конечно, легитимировались как достойная выплата весьма успешной федеральной программой выплат ветеранам Гражданской войны. Однако существовала также долгая традиция выплаты пенсий как замены дохода для незамужних женщин. И именно женщины среднего класса главным образом распорядились обменом этих феминизированных денежных единиц; женские организации не только становились самыми активными сторонниками предоставления пособий для матерей. Распределением государственной и частной денежной помощи тоже занимались главным образом социальные работники-женщины.³⁵

³⁵ О пенсиях ветеранам и политической роли женских организаций в оформлении движения в поддержку пособий для матерей см.: Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers*. Ранние примеры денежных пособий для женщин см.: *Sixth Annual Report of the American National Red Cross* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1911), pp. 20—22; Mary E. Richmond and Fred S. Hall, *A Study of Nine Hundred and Eighty-Five Widows* (New York: Russell Sage Foundation, 1913); Priscilla F. Clement, *Welfare and the Poor in the Nine-tenth-Century City* (Cranbury, N.J.: Associated University Presses, 1985), p. 170; Michael B. Katz, *The Undeserving Poor* (New York: Pantheon, 1989), p. 67. Более общие рассуждения о гендерном характере американской политики социального обеспечения см.: Skocpol, *Protecting Mothers and Soldiers*; Mimi Abramowitz, *Regulating the Lives of Women* (Boston: South End Press, 1988); Barbara J. Nelson, «The Gender, Race, and Class Origins of Early Welfare Policy and the Welfare State: A Comparison of Workmen's Compensation and Mothers' Aid», in *Women, Politics, and Change*, eds. Louise A. Tilly and Patricia Gurin, (New York: Russell Sage Foundation,

Эта домашняя модель благотворительных денежных единиц послужила важным инструментом для проникновения в экономику бедных домохозяйств. Заимствуя методы, разработанные специалистами по ведению домашнего хозяйства, краеугольным камнем которых был семейный бюджет, социальные работники превратили денежную помощь в сложный аппарат для реформирования систем целевого распределения средств бедных семей. Как это ни парадоксально, предоставляя наличные деньги, социальные агентства получали более полный, глубокий и постоянный доступ к расходам бедняков.

Рассмотрим, как именно социальные работники использовали благотворительные деньги для регулирования целевого распределения денег бедных. Существовало два основных метода: во-первых, ограничение круга получателей, позволявшее удостовериться в том, что денежная помощь выдается только тщательно отобранным индивидам или семьям; и, во-вторых, систематический контроль над использованием денежной помощи как посредством обучения бедняков правильному распределению денег, так и посредством внимательного отслеживания того, как эти деньги были потрачены.

Заслужить наличные деньги

Проблема оказания помощи жертвам чрезвычайных ситуаций подняла вопрос о том, кому можно доверять наличные деньги. Сразу после разрушительного пожара в Чикаго 1871 г. Чикагское общество по оказанию благотворительной помощи сделало необычайно откровенное политическое заявление, объяснив, почему оно заменило политику оказания помощи в натуральном виде на денежную помощь. «К массе достойных и честных бедняков, — разъяснялось в его годовом отчете за 1873 г., — не следует относиться как к вора́м или пауперам».³⁶ Трид-

1990), pp. 413—435; Sonya Michel and Seth Koven, «Womanly Duties: Maternalist Politics and the Origins of Welfare States in France, Germany, Great Britain, and the United States, 1880—1920», *American Historical Review* 95 (October 1990): 1076—1108; Linda Gordon, «Social Insurance and Public Assistance: The Influence of Gender in Welfare Thought in the United States, 1890—1935», *American Historical Review* 97 (February 1992): 19—54; Wendy Sarvasy, «Beyond the Difference versus Equality Policy Debate: Postsuffrage Feminism, Citizenship, and the Quest for a Feminist Welfare State», *Signs* 17 (Winter 1992): 329—362.

³⁶ *Sixteenth Annual Report of the Chicago Relief and Aid Society* (December 31, 1873), p. 7. Позднее сторонники денежной помощи часто ссылались на новую политику чикагского общества как на самый первый удачный пример оказания денежной помощи нуждающимся. См., например: Joanna C. Colcord, *Cash Relief* (New York: Russell Sage Foundation, 1936), pp. 9—10.

цать лет спустя, после разрушительного Джонстаунского наводнения 1899 г., государственная комиссия по оказанию помощи пострадавшим от наводнения предложила долгосрочный план оказания помощи выжившим на условиях предоставления одежды и продовольствия, но не денег; однако лидеры местных сообществ резко выступили против этого, вынудив комиссию пересмотреть свою политику и выделить полмиллиона долларов наличными без каких-либо дополнительных условий. По мнению Эдварда Т. Дивайна, представители Джонстауна признали «нелепость применения к высококвалифицированным мастерам и преуспевающим торговцам методов, основанных на опыте работы с обычными просителями помощи». Старейшины Джонстауна были убеждены, что их обедневшие соседи достаточно компетентны, чтобы правильно потратить денежную помощь.

Почему более безопасно было дать деньги неожиданно обедневшему человеку, чем обычному бедняку? Дело было в характере, объяснял Дивайн; трудолюбивым и экономным жертвам чрезвычайных ситуаций можно было доверять, что они распорядятся деньгами правильно, не «превратятся в пауперов, им не грозит моральное разложение». ³⁷ Их беды были временными и, разумеется, ненамеренными. Некоторые специалисты не соглашались, упорно настаивая на том, что даже в случае чрезвычайных ситуаций помощь пострадавшим «никогда не должна быть денежной, но всегда выраженной в натуральном эквиваленте»; однако Дивайн утверждал, что решение должно зависеть от «характера конкретных получателей помощи». ³⁸ Главное было не перепутать человека, которому можно доверить денежную помощь, с испорченным и не заслуживающим ее бедняком.

В XIX в. схожий критерий достаточной моральной компетентности использовался для предоставления частных или даже государственных денежных пенсий другим категориям достойных получателей — в особенности ветеранам Гражданской войны, а также некоторым вдовам, пожилым женщинам, больным, слепым и — во время депрессии — некоторым безработным мужчинам. Во всех этих случаях доноры были готовы предположить, что, будучи полноценными членами сообщества, получатели, как правило, обладали моральными навыками правильного расходования денег. То же касается политики оказания денежной помощи семьям военнослужащих во время Первой мировой войны, проводившейся Американским Красным Крестом. В случае

³⁷ Devine, *The Principles of Relief*, p. 466.

³⁸ Frederick Howard Wines, «The Flood at Shawneetown», *The Charities Review* 8 (June 1898): 180; Devine, *The Principles of Relief*, p. 465.

необходимости его Отдел помощи семьям предоставлял денежные дотации (на неотложные нужды или на постоянной основе) родственникам солдат, моряков и служащих других воинских подразделений. В руководстве Красного Креста для сотрудников Отдела помощи семьям разъяснялось, что, за исключением отдельных не заслуживавших доверия получателей, которым следует помогать одеждой и продовольствием, деньги были вполне «безопасной формой оказания помощи» семьям военнослужащих. «Если семья всегда оплачивала свои счета, — говорилось в «Руководстве для сотрудников Отдела помощи семьям», — не нужно, чтобы она подвергалась унижению, предъявляя талоны местным торговцам». И, что самое важное, эти семьи имели «моральное право претендовать» на поддержку, «отдав своих кормильцев и защитников на службу нашей стране». ³⁹

Однако когда в начале XX в. верх взяло потребительское представление о помощи, вопрос о заслуженном характере денежной помощи стал вопросом не только моральной, но и практической компетентности. Не имея навыков потребления, даже добродетельный человек мог не знать, как правильно обращаться с деньгами. Более того, в отличие от морального облика, компетентность в потреблении могла создаваться *при помощи* денег; действительно, в новой концепции материальной помощи как терапии подразумевалось, что деньги, при условии их правильного распределения, помогут бедным справиться с трудной ситуацией. Трата денег, утверждал специалист, могла помочь развитию навыков «бережливости, предусмотрительности и инициативы». ⁴⁰

И все равно наличным деньгам не позволяли обращаться свободно. Нью-йоркское благотворительное общество, например, «выдавало пособие семьям» только после тщательного отбора и, особенно в случае семей иммигрантов, только если «семейные стандарты были достаточно высоки или могли быть подняты на должный уровень... так что деньги действительно расходовались бы на правильные цели». ⁴¹ Основным критерием для определения способных к обучению получателей было умение матери расходовать средства. Объединение благотворительных организаций Чикаго, например, выдавало наличные деньги только тогда, когда женщина «была благоразумной в своих расходах или успешно училась этому». С другой стороны, если

³⁹ *The American Red Cross: Manual of Home Service*, 2d. ed. (Washington, D.C.: Department of Civilian Relief, December 1917), pp. 30, 6, 12. См. также: Foster R. Dulles, *The American Red Cross: A History* (New York: Harper & Brothers, 1950), pp. 165—168.

⁴⁰ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work* p. 8.

⁴¹ Colcord, «Relief», p. 14.

у матери были «столь ограниченные умственные способности», что ее нельзя было «научить делать покупки», специалисты советовали предоставлять ей натуральную помощь.⁴²

Пособия для матерей выдавались так же избирательно. Хотя, как показали историки, государственные пособия действительно заметно улучшили благосостояние многих матерей, в пенсионной программе по-прежнему проводилось четкое различие между вдовой, заслуживавшей того, чтобы получать денежную пенсию, и ненадежной вдовой. Большинство получателей действительно составляли вдовы, а не брошенные, разведенные матери или матери-одиночки, большинство из них были белыми; в двух штатах пособие выплачивалось только американским гражданам.⁴³ И, как и в случае с частной помощью, матери должны были продемонстрировать «базовые навыки» умения расходовать средства, чтобы получить право на получение пособия в денежном виде. Крупное исследование распределения материнских пособий, проведенное в Иллинойсе, показало, что программа пособий охватывала только тех женщин, «которым можно было доверять, что их расходы будут благоразумными». Единственный способ проверить, заслуживают ли вдовы право получать страховое пособие наличными, заключался в том, чтобы потребовать от получателей страховое пособие отчитаться в своих расходах. В иллинойском отчете признавалось, что «тем, кто глупо растратил деньги, нелегко было рассказать об этом». И действительно, многие женщины жаловались, что такой отчет был «ненужным вмешательством в их частные дела». Тем не менее, комитет, занимавшийся проведением обследования, требовал предоставления информации, «чтобы сформировать представление относительно способности [женщины] благоразумно расходовать деньги».⁴⁴

Таким образом, новые бедные, заслуживающие денежного пособия, частично отбирались на основе достаточной потребительской «квалификации»; денежная помощь в таком случае способствовала их превращению в полностью компетентных покупателей. Как ожидалось, пособие, при условии правильного распоряжения им, должно было сделать вдове не менее компетентной, чем пострадавшие от джонстаунского

⁴² Emma A. Winslow, *Report of Study of Family Budgets in Relation to Family Case Work*, Pt. 1, p. 15; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 9.

⁴³ Leff, «Consensus for Reform», pp. 401, 414; Michael B. Katz, *In the Shadow of the Poorhouse* (New York: Basic Books, 1986), pp. 128—129.

⁴⁴ Edith Abbott and Sophonisba P. Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law in Illinois*, U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 82 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1921), pp. 28, 20—21.

наводнения. Не то чтобы моральный облик стал вдруг несущественным; в действительности, чтобы получить право претендовать на пособие для вдов, мать должна была быть «добродетельным человеком, физически, умственно и нравственно способным воспитывать своих детей».⁴⁵ Компетентность в расходовании средств, таким образом, по-прежнему сохраняла элемент озабоченности моральным обликом получателя; умело делая покупки, важно было выбирать и приемлемые с моральной точки зрения товары. Как говорилось в отчете нью-йоркской АИСР, составленном в 1914 г. по результатам обследования ее программы пособий, «способность матери к... благоразумному расходованию средств» на самом деле в значительной степени зависела от обладания нужной информацией: «любовь без знания... кормит детей соленьями, булочками с изюмом и кофе». Но знание без моральной компетентности тоже не могло гарантировать благоразумного расходования; у некоторых матерей, говорилось в отчете, «могло возникнуть искушение урезать сумму, предназначенную на покупку еды, для того, чтобы потратить больше средств на одежду или развлечения». В случае государственных пособий для матерей исследователи проверяли, не тратили ли претенденты на получение пособия деньги на покупку «алкогольных напитков» или табака. Если матери не удавалось поддерживать ведение домашнего хозяйства на должном уровне, выдача пособия могла быть прекращена.⁴⁶

Однако превращение наличных денег в эффективный инструмент обучения навыкам потребления требовало времени. Отказавшись от существовавшего долгое время предпочтения оказывать денежную помощь лишь временно и тем самым не поощрять сохранение материальной зависимости, специалисты теперь открыто советовали использовать денежную помощь в случаях, которые «требуют оказания долгосрочной помощи». При последовательном ее проведении, терапия наличными деньгами должна была создать независимого компетентного потребителя. И по иронии судьбы имевшие меньший воспитательный эффект продуктовые талоны теперь становились «чрезвычайной мерой».⁴⁷

⁴⁵ U.S. Department of Labor, *Laws Relating to «Mothers' Pensions» in the United States, Denmark, and New Zealand*, Children's Bureau Publication no. 7 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1914), p. 22.

⁴⁶ William H. Matthews, «Widows' Families, Pensioned and Otherwise», *Survey* 32 (June 6, 1914), in Bullock, *Selected Articles On Mothers' Pensions*, p. 49; *Laws Relating to «Mothers' Pensions»*, p. 43; Abbott and Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law*, pp. 39—40.

⁴⁷ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 9; «How to Live on 24 Cents a Day», p. 598.

Однако само по себе время не могло исправить то, что работники, занимавшиеся изучением неблагополучных семей, называли «дефектами в расходовании средств». Получатели нуждались в индивидуальных, постоянных и детальных инструкциях о том, как стать компетентным потребителем. Лишь «тщательный контроль за денежным пособием», утверждал Колкорд, мог привить соответствующие навыки «ведения домашнего хозяйства и индивидуального бюджетного планирования». ⁴⁸ Как же тогда социальные работники использовали денежную помощь для целевого распределения денег бедняков?

Обучение расходованию денег

В 1916 г. Нью-йоркское благотворительное общество начало новую «образовательную кампанию» по обучению бедных семейств тому, как правильно использовать свои деньги. Каждой семье, получавшей постоянное пособие, выдавалась специальная домашняя счетная книга, подготовленная Комитетом по бюджетам Американской ассоциации домашней экономики. Подробный еженедельный перечень различных домашних расходов позволял домохозяйке узнать, «сколько денег она расходует по каждой статье своего бюджета», и с помощью социального работника научиться тому, как тратить деньги наилучшим образом. ⁴⁹

Если денежная помощь должна была превратить безграмотных транжир в компетентных потребителей, то благотворительные деньги призваны были подвести их к потребительскому выбору, характерному для среднего класса. Бедные семьи, говорилось в отчете 1913 г. о пособиях для вдов, «нуждаются не только в деньгах, но и в совете, как их потратить». Социальные работники понимали всю сложность задачи: «привычки расходовании средств» давно сложились, а деньги, в конечном счете, были более взаимозаменяемыми и, следовательно, менее подававшимися контролю, чем еда или одежда. И все же специалисты вскоре поняли, что благотворительные деньги, если они должным образом контролировались, представляли собой уникальную «воспитательную возможность» замены «легкомысленного» выбора «действительными ценностями». ⁵⁰

⁴⁸ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 64; Colcord, «Relief», p. 14.

⁴⁹ «Accounting Made Easy», *Charity Organization Bulletin* no. 153 (December 6, 1916), p. 1; «Efficiency Book for Housekeeping; How Best to Use Income», CSS Papers, Box 130, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University.

⁵⁰ *Report of the Massachusetts Commission on the Support of Dependent Minor Children of Widowed Mothers* (Boston: Wright & Potter Printing Co., 1913), p. 150; Emma H. Winslow, *Budget Plan-*

Домашний бюджет стал центральным пунктом программы потребительской реабилитации. Согласно Эмме Уинслоу, специалисту по домашней экономике Нью-йоркского благотворительного общества и яростному стороннику новой системы учета, бюджет действовал как «активная динамическая сила по совершенствованию расходов», не только выявляя дефекты в расходовании средств, но и «указывая путь к исправлению». Планирование бюджета, утверждала Уинслоу, было обязательным «для всякой воспитательной работы, связанной с исправлением привычек расходования». ⁵¹ Соответственно, социальные работники, занимавшиеся изучением неблагополучных семей, следуя советам специалистов по домашней экономике, вводили развитую систему денежного учета, построенную по модели методов ведения домашнего хозяйства среднего класса. Одной из составляющих бюджетного плана семей, получавших денежную помощь, было подробное ведение записей о ежедневных и еженедельных расходах. На основе этой информации социальные работники составляли долгосрочный бюджет, который поможет семье в вопросах покупки товаров и послужит «ориентиром для дальнейшего обучения». ⁵² Должны были приниматься решения о том, какие статьи включить в бюджет, сколько денег выделить на различные нужды, а иногда даже как определить правильное время для совершения различных покупок.

В действительности, «заботливые инспекторы» XIX в., как и сотрудники Пенни-сберегательных банков, тоже часто давали беднякам советы о том, как распоряжаться деньгами. Но начиная с 1910 г. бюджетный метод социальных работников формализовал и бюрократизировал индивидуальные рекомендации в виде печатных документов, которые за всю историю денежной жизни бедных семей никогда не были разработаны более тщательно. На простом ли листке бумаги

ning in Social Case Work, Committee on Home Economics, The New York Charity Organization Society, Bulletin no. 3 (September 1919), p. 31; Riley, «Teaching Household Management», p. 17; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work*, p. 14. Поскольку власти все чаще определяли потребительскую компетентность как усваиваемый навык, даже натуральная помощь или продуктовые талоны, хотя и реже, чем деньги, стали использовать в качестве воспитательного средства. Объединение благотворительных организаций Чикаго, например, отправляло домохозяйку, получавшую материальную помощь, вместе с социальным работником за покупкой еды для семьи, используя поход по магазинам для того, чтобы «обсудить цены, питательную ценность продуктов и показать, чем отличается настоящая экономия от неправильной экономии»; см.: Dunn, *The Supervision of Money in Social Case Work*, p. 3. См. также: Frankel, *Poor Relief in Pennsylvania*, pp. 67—68.

⁵¹ Winslow, *Budget Planning*, pp. 3—5.

⁵² Gibbs, «The Development of Home Economics», p. 68.

или в отпечатанной форме счета, как правило, по-английски, но иногда и на родном для семьи языке, за подписью матери, но иногда ее мужа или ребенка, получатели денежной помощи должны были отчитаться за каждый доллар — от денег, потраченных на покупку еды, до расходов на отправление письма за границу. Подобное планирование бюджетов давало инспекторам «четкое представление о том, как расходуются деньги», разяснялось в отчете нью-йоркской АИСР, что позволяло «постоянно указывать семьям на то, как можно усовершенствовать их потребительские практики».⁵³

По мере того, как частные агентства переходили от помощи в натуральной форме к денежной помощи, они все чаще перенимали бюджетную систему. Так же поступали и администраторы пособий для матерей, которые при формировании соответствующей политики помощи отталкивались от бюджетных оценок и счетов. Например, в округе Кук (штат Иллинойс) судья окружного суда по делам несовершеннолетних официально обязывал новых получателей помощи «делать полный и точный отчет» о своих расходах. Такая бухгалтерия, разяснялось в официальной форме, предназначавшейся для матерей, не была простым отчетом о потраченных деньгах, но подталкивала получателя к «самому разумному использованию средств». А в округе Аллеган (штат Пенсильвания) все матери должны были вести «постоянный ежемесячный отчет о расходах на ведение домашнего хозяйства на обычных листках бумаги или бланках, выдававшихся властями штата».⁵⁴ Здесь, как и в других округах, предполагалось, что отчеты будут способствовать усовершенствованию женских навыков потребления и ведения домашнего хозяйства.

Но объяснялось ли увлечение бюджетами только их воспитательным потенциалом? Специалисты по домашней экономике, конечно, были убеждены, что для всех социальных классов «нормальная» семейная жизнь зависит от «прочности домашней экономики». А бюд-

⁵³ New York AICP, October 17, 1914, p. 3. CSS Papers, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University. Программа по оказанию помощи Красного Креста также переняла бюджетный метод и рекомендовала своим сотрудникам ту же домашнюю счетную книгу, что была подготовлена Американской ассоциацией домашней экономики и использовалась благотворительными организациями для того, чтобы помочь материально зависимым семьям отслеживать свои расходы. Porter R. Lee and Karl de Schweinitz, *Home Service* (Washington, D.C.: The American Red Cross, Department of Civilian Relief, July 1917), pp. 52—59.

⁵⁴ Abbott and Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law*, p. 25; Mary Bogue, *Administration of Mothers' Aid in Ten Localities*, U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 184 (Washington D.C.: Government Printing Office, 1928), pp. 73, 36.

жеты играли роль надежного ключа к рациональному ведению домашнего хозяйства. «Любые попытки научить женщин тому, как тратить деньги с наибольшей пользой,.. связаны с использованием бюджета» — такой вывод делался в обзоре методов, применяемых для контроля над расходованием денежной помощи. Тем не менее, когда дело доходило до бюджетного распределения денежной помощи, расчет расходов значил больше, чем обучение бедных тому, как тратить деньги; бюджет показывал, действительно ли получатели помощи распределяли деньги по официально одобренным статьям расходов. «Требование, чтобы семья готовила отчет.. по полученному недельному или месячному пособию, — отмечал известный сторонник денежной помощи, — обычно выдвигалось для того, чтобы предотвратить любые попытки отложить или сберечь полученные деньги для совершенно иных целей». Что лучше отчета, как отмечала Флоренс Несбитт, могло предоставить «беспристрастные факты» о том, «что было достигнуто с помощью» денег?⁵⁵

Администраторы пособий для матерей в равной степени были обеспокоены гарантиями того, чтобы государственное пособие для вдов «послужило предназначенной цели». Несмотря на заявления его сторонников, что, в отличие от частной благотворительной деятельности, государственные пенсии основаны на обучении, а не надзоре, в большинстве округов регулярно направляли инспекторов для проверки матерей. Правда, в некоторых районах проверки проводились всего лишь несколько раз в год, но в большинстве случаев они были ежемесячными или даже еженедельными. Инспекторы округа Кук (штат Иллинойс), например, проверяли семьи, получавшие пенсии, раз в месяц, контролируя, чтобы этот доход использовался «наилучшим образом».⁵⁶ И хотя матерей уверяли, что отчет «не был формой шпионажа», контроль над их деньгами был весьма серьезным и затрагивал иногда даже не вносимые в бюджет денежные подарки на Рождество.

В сущности, праздничные деньги для бедняков порождали те же проблемы, что и денежные подарки внутри семьи или в деловых отношениях, однако у них были и свои особенности. Поскольку на смену старомодному благотворительному пособию — во многом напоминающему выделение доли домохозяйке — приходили рационализированные денежные единицы, больше похожие на заслуженное

⁵⁵ Andrews, *Economics of the Household*, p. 120; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 11; Colcord, «Relief», p. 14; Nesbitt, *Household Management*, pp. 59—60.

⁵⁶ Abbott and Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law*, pp. 27, 29. См. также: Hard, «The Moral Necessity of 'State Funds to Mothers'», in Bullock, *Selected Articles*, p. 104.

право, чем на добровольный подарок, статус денежных подарков становился неоднозначным. Социальные работники, конечно, осознавали значение праздничных подарков для бедных, не только проводя различие между рождественскими подарками и обычной помощью, но и выдавая иногда матерям наличные деньги на покупку подарков своим детям. И доноры всячески стремились персонализировать свои рождественские подарки для бедняков, покупая их для каждой конкретной семьи, выбирая желанную вещь, доставляя подарок лично или высылая подарочный сертификат на конкретное имя. Некоторые агентства даже устраивали рождественские вечеринки для раздачи денежных подарков или вещей бедным семьям, надеясь, что семьи «рассматривали эти развлечения [как] дружеский шаг, и полученные подарки считали не милостыней, а рождественскими подарками в лучшем смысле этого слова».⁵⁷

Однако персонализация не всегда срабатывала в отношениях, которые явно были неравными и, в конечном счете, безличными. В некоторых случаях, подарки, доставленные к дому бедной семьи, ставили получателей в неловкое положение — их нужда становилась известной всей округе. После того, как социальные агентства осознали неудачность идеи персонализации подарков для бедняков, они попытались сделать трансферт более анонимным, например, отказавшись — несмотря на серьезную критику — от разглашения имен получателей и отдавая предпочтение денежным подаркам перед более узкоцелевыми подарками в виде еды или одежды.⁵⁸

Но точно так же, как рождественские премии или чаевые никогда не воспринимались как подарки близким людям, благотворительные рождественские деньги считались особой денежной единицей, а не совершенно свободным подарком. Однако если премии или чаевые были, скорее, вознаграждением, то рождественские деньги для бедных оставались подарком, полученным от неравных по положению людей. Например, в округе Беркс (штат Пенсильвания) агентство, занимавшееся выдачей пособий для матерей, дало им возможность сыграть роль Санта Клауса для своих детей. Каждая мать получила по десять долларов, чтобы потратить их «так, как она считала нужным»; тем не менее, после праздника они покорно отчитались о том, как

⁵⁷ Letter by a NYCOS officer, October 22, 1908, CSS Papers, Box 105, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University. См. также: Pearl Salsberry, «Christmas, 1924», *The Family* 6 (April 1925): 37—40.

⁵⁸ H. P. S., «Do Your Christmas Planning Early», *The Family* 2 (February 1922): 238—41; Salsberry, «Christmas, 1924», pp. 37—40.

были потрачены деньги. Когда другое частное агентство решило выдать каждому ребенку по доллару, чтобы он купил подарок своей матери, инспектор помогал делать покупки. Заместитель генерального секретаря благотворительной ассоциации Миннеаполиса, выступавшей за дарение денежных праздничных подарков для бедняков, объяснял, что «необходимо было позаботиться о том», чтобы деньги «пошли на покупку совершенно особых вещей». Например, шестнадцатилетний мальчик-посыльный, который был единственной опорой у своей больной и овдовевшей матери, нуждался в часах; его матери были подарены деньги, чтобы отремонтировать «прекрасные часы», принадлежавшие отцу юноши.⁵⁹ Таким образом, подход представителей благотворительных организаций к денежным подаркам оставался двойственным, стремление к близости, равенству и спонтанности личных подарков сочеталось в нем с неравенством, надзором и контролем за распоряжением бюджетом.

Тщательная детализация статей расходов в домашних бюджетах позволила представителям частных благотворительных организаций и инспекторам государственных агентств проникнуть в домашнюю экономику бедных семей значительно глубже, чем это могли сделать сотрудники благотворительных организаций, занимавшиеся распределением помощи в натуральном виде или в форме бакалейных талонов. Специалисты настаивали на том, что умножение числа статей бюджета имеет большое значение, ибо «дает необходимые данные об объеме и характере различных расходов».⁶⁰ Например, типичная бюджетная ведомость, использовавшаяся Нью-Йоркским благотворительным обществом, включала графы для арендной платы, топлива, одежды, продовольствие, а также домашних принадлежностей, денег на обеды, оплаты проезда, страхования и отдыха. Еще более детальная форма ежемесячного отчета домохозяйств, часто использовавшаяся при выдаче материнских пособий, требовала предоставления данных по таким статьям, как принадлежности для шитья, ремонт обуви, туалетные принадлежности и полученные подарки. Существовала даже графа «развлечения», куда матери должны были вносить данные о деньгах, потраченных на «развлечения и увеселительные мероприятия».⁶¹

Рассмотрим также исследовательские данные, требовавшиеся для подготовки «конструктивного» бюджета. Важно, убеждала Эмма Уин-

⁵⁹ Bogue, *Administration of Mothers' Aid*, pp. 55, 24; H. P. S., «Do Your Christmas Planning Early», p. 239; Salsberry, «Christmas, 1924», p. 39.

⁶⁰ Winslow, *Budget Planning*, p. 23.

⁶¹ *Ibid.*, p. 24; Bogue, *Administration of Mothers' Aid*, pp. 37, 39, 55.

слоу, дать как можно больше информации о «прошлых и нынешних привычках расходования во всех семьях» — не только расходы на еду вообще, а подробную информацию о том, что за еду потребляет семья, где покупает ее и покупает ли она ее в кредит, что она готовит. Или возьмем одежду. Сначала указывалось, какая одежда была у семьи. Социальному работнику предписывалось выяснить и другие вопросы: нужно ли «развивать в семьях понимание важности ношения соответствующей одежды дома и вне его?» Имелось ли достаточно «знаний об относительной ценности выбора одежды... в американских условиях жизни»?⁶² Расходы на развлечения исследовались столь же внимательно: ежедневно ли покупались газеты? Делала ли семья пожертвования церкви, платила ли профсоюзные взносы и оказывала ли она помощь родственникам?

Даже внутреннее распределение семейных денег попадало под наблюдение. Работников частных благотворительных организаций просили следить за тем, отдавали ли работающие члены семьи свой доход целиком или же кто-то придерживал часть для себя. Способствовало ли изменение устоявшихся практик «улучшению семейных отношений» или «послужило причиной более равномерного использования всего дохода семьи?» Администраторы материнских пособий были весьма озабочены установлением правильных хозяйственных отношений между матерью и детьми. Разрушит ли пособие чувство внутренней ответственности ребенка за семью или работающие дети по-прежнему будут приносить свой заработок в семейный бюджет? В период переопределения экономической роли детей проблема их вклада [в экономику домохозяйства] по общему признанию стала «вопросом наиболее деликатного свойства», в решении которого «жесткость и поспешность казались недопустимыми». В некоторых районах власти не вмешивались в существующие порядки, «если те были разумными». Однако «суд предполагал», что «хорошая мать получает все деньги, зарабатываемые детьми, вплоть до достижения ими шестнадцатилетнего возраста», и сама решает, выдавать ли им какие-то карманные деньги. Однако в других округах размер денег на карманные расходы ребенка определялся администра-

⁶² Winslow, *Budget Planning*, pp. 5, 12, 17. Сбор бюджетной информации не ограничивался посещением данного дома, добавляла Уинслоу, но также должен был распространяться на «родственников, друзей, работодателей, соседей, школы, церкви, социальные агентства и агентства по здравоохранению». То же касалось исследований пособий для матерей; см.: Bogue, *Administration of Mothers' Aid*, p. 34. Хотя в округе Кук (штат Иллинойс) «предпринимались все усилия для сохранения у семей чувства собственного достоинства», «посещение соседей не возбранялось»; см.: Abbott and Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law*, p. 22.

торами пособий — так же, как и размер выплаты детям старше шестнадцати лет. Например, в округе Кинг (штат Вашингтон) предполагалось, что подростки будут оплачивать свое питание, выделяя на него по крайней мере половину своего дохода.⁶³

Столь тщательное финансовое обследование семей, получавших пособие, считалось обязательной составляющей их экономической реабилитации. Хорошо спланированный домашний бюджет служил лучшим средством для воспитания компетентных потребителей, выявляя модели неправильного расходования и указывая путь к «желательным» практикам расходования средств. Правильно контролируемая денежная помощь, утверждал один эксперт, должна пробудить «желание лучшего». ⁶⁴ Озабоченность «благоразумным расходованием средств» даже сделала традиционную экономность несколько подозрительной; домашних экономистов беспокоили семьи, которые экономили свои деньги вместо того, чтобы правильно потреблять.

Иногда попытка обеспечить правильное целевое распределение средств становилась в высшей степени конкретной. Например, Нью-Йоркское благотворительное общество, заимствуя методы материально независимых семей, предложило использовать бюджетные конверты, чтобы помочь семьям, живущим на пособие, в «распределении их дохода». На каждом конверте должна была быть картинка, которая описывала бы «цели, на которую должны идти его средства», и, как предполагалось, такая практика поможет семьям расходовать деньги «в соответствии с нашими бюджетными планами». Точно так же в 1928 г. на конференции по социальной работе в штате Нью-Йорк специалист по экономии средств советовал социальным работникам в качестве методов управления расходами материально зависимых семей использовать монетные банки (coin banks), «которые мог открыть лишь наполнявший их «банкир», а также «клубы для особых целей, вроде рождественских, страховых и налоговых клубов».⁶⁵

Когда дело касалось бедняков, риторика потребления принимала необычный оборот. Безусловно, в отличие от сотрудников благотвори-

⁶³ Winslow, *Budget Planning*, p. 14; Mary Bogue, «Problems in the Administration of Mothers' Aid», *Proceedings of the Forty-Fifth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1918), p. 355; Bogue, *Administration of Mothers' Aid*, pp. 64, 140.

⁶⁴ Winslow, *Budget Planning*, p. 22; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 70.

⁶⁵ Minutes, Home Economics Committee of the New York Charity Organization Society, October 5, 1926, and February 26, 1929; Margaret J. Bacon, «Savings and Insurance and Their Relation to the Family Budget», *Proceedings of the Twenty-Ninth New York State Conference on Social Work* (Rochester, N. Y., 1928), p. 97. Степень распространенности бюджетных конвертов и иных стратегий целевого распределения неясна.

тельных организаций XIX в., помогавших нуждавшимся одеждой, топливом или продовольствием, но не дававших им ни гроша, современные социальные работники готовы были выдавать беднякам наличные деньги. Если компетентность потребителя была благоприобретаемым навыком, как можно было бы эффективно проводить уроки, не используя при этом деньги? При соответствующем инструктаже, утверждали сторонники оказания денежной помощи, деньги дадут зависимым семьям полный доступ к новому обществу потребления. Но денежная помощь никогда не работала так же, как денежные единицы обычного потребителя. Были ли они получены от частных благотворительных организаций или распределялись по программе материнских пособий, благотворительные деньги маркировались как воспитательные деньги для материально зависимых семей, построенные по модели тщательно выверенных домашних денежных единиц среднего класса. Они были ограничены очень узкой и тщательно отобранной группой получателей, распределялись после детального расчета и внимательно контролировались.

После 1920-х гг. социальные психологи придали новое психологическое значение воспитательной миссии денежной помощи: при экономном распоряжении деньги могли служить эффективным средством для избавления нуждающихся семей от эмоциональной зависимости. Поскольку деньги были не «просто экономической проблемой», необходимо было разобраться в невыраженных эмоциональных и символических связях между получателем помощи и деньгами. В известном исследовании зависимых семей, проведенном в конце 1920-х гг. Нью-Йоркским благотворительным обществом, Грейс Маркус предостерегала, что отказ социальных работников признавать эти эмоциональные ценности мог свести на нет любые попытки научить зависимые семьи конструктивному использованию денег. С другой стороны, при условии правильного распоряжения денежная помощь служила «превосходным средством войти в доверие к материально зависимым семьям и добиться их благосклонного расположения», что формировало основу для эмоциональной и финансовой независимости.⁶⁶

Годы спустя, Гордон Гамильтон, еще один специалист по изучению условий жизни в неблагополучных семьях, отмечал, что помимо тщательно перечисленных материальных потребностей «психологизированный» вариант бюджета должен будет «отделять объективную реальность от эмоциональных потребностей», различая «невротичес-

⁶⁶ Grace Marcus, *Some Aspects of Relief in Family Casework* (New York: Charity Organization Society, 1929), pp. 9, 39, 63.

кие» просьбы о помощи и реальную нужду. Таким образом, по мере того, как социальные работники стали более внимательно относиться к психологическим аспектам методов оказания помощи, денежные дотации начали выполнять дополнительную задачу воспитания эмоционально адаптированного потребителя; терапевтические денежные дотации, в соответствии с новым психологической терминологией, служили «конструктивной поддержке силы эго».⁶⁷ Социальные работники теперь получили доступ не только к кошельку бедняков, но и к их душе.

В XX в. потребление изменило методы социального обеспечения. Специалисты по социальной работе все чаще предоставляли беднякам деньги и позволяли им делать покупки самостоятельно. Но несмотря на риторику, превозносившую свободу потребительского выбора для материально зависимых семей, отношение социальных работников к данному вопросу оставалось двойственным. Они давали деньги, но на определенных условиях. В конце концов, как это ни парадоксально, когда агентства начали распределять якобы свободно конвертируемую валюту вместо товаров, контроль над помощью усилился. Действительно, деньги предоставляли беднякам более широкий диапазон потребительского выбора по сравнению с материальной помощью в виде супа или поношенного пальто. Но это все еще были формально ограниченные денежные единицы, которые получали от посторонних и потому никогда не считали вполне собственными. Впрочем, социальным работникам не всегда удавалось проводить свою линию. В действительности, бедняки имели собственные представления о том, как распределять деньги. А иногда в противоборстве между социальными работниками и их подопечными по поводу того как, где и когда тратить деньги, социальные работники терпели поражение.

⁶⁷ Gordon Hamilton, *Theory and Practice of Social Case Work* (New York: Columbia University Press [1940] 1967), pp. 91—92. См. также: Eleanor Neustaedter, «The Integration of Economic and Psychological Factors in Family Case Work», *Proceedings of the Fifty-Seventh Annual Meeting of the National Conference of Social Work* (1930), pp. 198—216; Cora Kasius, «A Review of Relief Practices», in *Relief Practices in a Family Agency*, ed. Cora Kasius (New York: Family Welfare Association of America, 1942), pp. 4—24; Beatrice H. Wajdyk, «The Use of Money in Modern Case Work Treatment», in *Meaning and Use of Relief in Case Work Treatment* (New York: Family Welfare Association of America, 1941), pp. 26—50; Dorothy L. Book, ed., *Family Budget Counseling* (New York: Family Welfare Association of America, 1944), pp. 7—15; Lubove, *The Professional Altruist*, pp. 110—117.

6. Борьба за деньги

Когда в 1920-х гг. в округе Беркс (штат Пенсильвания) инспектор материнских пособий проверяла ежемесячный отчет о расходах семьи Ф., она с удивлением обнаружила, что в колонке «лучшие времена» [«good times»], предназначенной для расходов на отдых, каждый день делалась запись «молоко, 6 центов». Пятнадцатилетний Тадеуш, единственный кормилец в семье и ее же «бухгалтер», пояснил: «Раз у нас есть деньги, я каждый день могу покупать на фабрике пинту молока, так что для меня это “лучшие времена”».¹

Борьба за контроль

Разногласия между социальными работниками и получателями помощи не всегда были такими же милыми, как в случае с пинтой молока Тадеуша. Они были связаны с борьбой между конкурирующими системами целевого распределения и столкновениями по поводу характера отношений между должностными лицами и бедняками. Вспомним борьбу за домашние деньги между женами, мужьями и детьми или споры между дарителями и получателями чаевых и премий по итогам года: каждая группа боролась за распределение части домашних денег или денежного подарка в соответствии со своей собственной системой. В нашем случае благотворительной помощи доноры и реципиенты зачастую имели несовместимые системы целевого распределения денег, не соглашаясь между собой относительно того, являлась ли благотворительность добровольным подарком от равных равному, положенным правом, реализуемым сотрудником благотво-

¹ Mary F. Bogue, *Administration of Mothers' Aid in Ten Localities*, U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 184 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1928), p. 55.

рительной организации, дружеской помощью материально зависимым или чем-то еще. Например, если социальный работник делал подарок семье, давало ли это ему право указывать, как тратить деньги? И становился ли благотворительный доход, когда он поступал в домохозяйство бедняков, их собственностью?

Бедные также имели собственные системы целевого распределения домашних денег, не только в том, что касалось развлечений, но и в целом ряде других статей расходов; деньги на оплату аренды отличались от денег на еду, а деньги на страховку хранились отдельно от церковных пожертвований. Дифференцировались даже личные деньги; отношение к деньгам на карманные расходы сына весьма отличалось от отношения к деньгам его сестры или от отношения к деньгам их отца на посещение бара или его транспортные расходы. Когда бедные семьи могли себе это позволить, они часто откладывали деньги для различных обществ взаимопомощи или, в случае с иммигрантами, отводили определенные деньги для отправки своим семьям за границу. Действительно, многие бедные домохозяйки скорее всего согласились бы с теми девятью десятками иммигранток, которые заявили Софонисбе Брекинридж, что больше всего они нуждались не в обучении тому, как тратить деньги, а просто в «получении денег».²

Поэтому официальные бюджеты столкнулись с неписанными, но при этом действенными, альтернативными системами учета. И несмотря на целенаправленные и изощренные меры по контролю над средствами для оказания помощи со стороны социальных работников, нуждавшимся семьям обычно удавалось обходить бюрократические ограничения и, так или иначе, превращать благотворительные деньги в «свои», насколько это возможно. Вспомним, как вкладчики Пенни-сберегательных банков изменили сберегательную систему, задуманную благотворительными обществами. Первоначально бедные семьи с недоверием относились к попыткам овладеть их деньгами; как записала в своем дневнике социальная работница Мэри Ремингтон: «они все боятся [Пенни-сберегательного банка], поскольку кто-

² S. P. Breckinridge, *New Homes for Old* (New York: Harper and Brothers, 1921), p. 139. Об иммигрантских и рабочих обществах взаимопомощи см.: John Bodnar, *The Transplanted* (Bloomington: Indiana University Press, 1985), pp. 120—130; Virginia Yans-McLaughlin, *Family and Community* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1977), pp. 155—156; Kathy Peiss, *Cheap Amusements* (Philadelphia: Temple University Press, 1986), pp. 18—19; Lizabeth Cohen, *Making a New Deal* (New York: Cambridge University Press, 1990) pp. 65—67. Помимо организационных взносов, семьи рабочих также давали в долг или делали денежные подарки родственникам и близким в трудные времена. См.: Alex Keyssar, *Out of Work* (New York: Cambridge University Press, 1986), pp. 164—166.

то говорит им, что мы хотим отнять у них деньги».³ Но бедные семьи оказались изобретательны. Если учредители банков изначально планировали «сберегать» их мелочь до тех пор, пока не накопится достаточная сумма, которую можно было бы перевести на обычный сберегательный счет, то бедные семьи превратили Пенни-сберегательные банки в хранилища своих краткосрочных потребительских вкладов. Женщины, дети и мужчины сберегали деньги на свои определенные цели: на покупку весенней одежды, на летний отпуск и очень часто на пасхальные или рождественские подарки.⁴

Безусловно, деньги, получаемые в качестве помощи, отличались от доходов вкладчиков Пенни-сберегательных банков. У наблюдателей из среднего класса вызывал огорчение или раздражение целый ряд расходов рабочих — например, когда деньги тратились на угощение друзей в баре или, по выражению одного социального работника, на «бестолковые пяти- и десятицентовые театральные представления» или «дурацкое воскресное угощение детей дешевыми леденцами в пакетиках, воздушной кукурузой, мороженым в стаканчиках, газировкой». Однако им оставалось только заниматься морализаторством, поскольку члены рабочих семей сами зарабатывали деньги, которые они тратили подобным образом.⁵ С другой стороны, благотворительные деньги давали социальным работникам право вмешиваться в расходы бедняков на ведение домашнего хозяйства.

И тем не менее даже по отношению к регулируемым деньгам бедняки умудрялись применять собственные системы контроля. Они поступали так со многими благотворительными средствами, делая это подчас совершенно простодушно, — как, например, нуждавшиеся женщины, которые отказывались принять в подарок модное зеленое пальто, которое носила верхушка общества, пока оно не было перекрашено и перекроено так, «чтобы не выделяться своим стилем из одежды семей с доходами в два доллара в день».⁶ Или взять, к примеру, множество стратегий, изобретаемых семьями для того, чтобы при-

³ *Extracts from the Journals of Miss M. E. Remington, Missionary of the Welcome Home Mission* (New Haven: 1892), p. 38.

⁴ Об использовании сбережений из Пенни-сберегательных банков на праздничные подарки см.: Howard Brubaker, "The Penny Provident Fund", *University Settlement Studies* 2 (July 1906): 63; Annual Report of the Committee on Provident Habits, *Fourteenth Annual Report of the Charity Organization Society of the City of New York* (New York: 1895), p. 24.

⁵ Mrs. William E. Gallagher, "Expenditures of the Poor", *Proceedings of the Thirty-Ninth Annual Meetings of the National Conference of Charities and Correction* (1912), p. 119.

⁶ Emma A. Winslow, "Food, Shelter and Clothing", *Survey* 37 (October 14, 1916): 46.

способить продовольственные карточки к своим собственным вкусовым пристрастиям: они договаривались с бакалейщиками, соседями или родственниками о конвертации карточек в наличные или их обмене на товары, не входившие в оговоренный список. Например, миссис К., вдова итальянского иммигранта, о которой мы уже рассказывали в четвертой главе, сумела убедить бакалейщика, к которому она была прикреплена (он знал эту семью и в лучшие для нее времена), позволить ей покупать хлеб в итальянской булочной и сделать так, чтобы он погашал ее еженедельные расходы, переводя суммы на счет за бакалейные товары. Налаженная система дала сбой, когда миссис К. зашла слишком далеко, добавив к покупкам из булочной макароны и итальянский сыр. В действительности, такие стратегии выходили за рамки одного лишь продовольствия. Вспомним, как бедняки из Хартфорда (штат Коннектикут) принципиально изменили благотворительные денежные единицы, начав использовать угольные талоны для оплаты долгов и превратив продовольственные карточки в деньги на оплату аренды.⁷

Бедняки также находили способы присвоить денежную помощь. Способы эти могли быть чисто символическими, как в случае с итальянскими домохозяйками, которые во время учебных походов по магазинам с семейными инспекторами настаивали на том, чтобы они сами несли деньги и сами оплачивали покупки. Но, случалось, они выражали и открытый протест, как в случае с четырнадцатилетним Карлом Пуларским, который в ответ на просьбу социального работника вести отчет вместо матери (которая не умела писать по-английски), ответил, что «он скорее будет голодать, чем позволит кому-либо со стороны знать, чем питается семья». А женщина из Миннеаполиса, которую прикрепленный к ней сотрудник Ассоциации помощи семьям [Family Welfare Association — FWA], занимавшийся обследованием неблагополучных семей, считал «чересчур независимой», говорила, согласно записям этого сотрудника, что «если они не хотят помочь, не указывая ей, как следует потратить деньги, [то] FWA может убираться [из ее дома]. Она была сыта по горло необходимостью отчитываться за каждый цент».⁸

⁷ Amy D. Dunn, *The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work* (M.A. thesis, Ohio State University, 1922), pp. 6—7; *Report of the Special Committee on Outdoor Alms of the Town of Hartford* (Hartford, Conn.: Press of the Case, Lockwood, & Brainard Co., 1891), p. xxi.

⁸ Florence Nesbitt, *Household Management* (New York: Russell Sage Foundation, 1918), p. 47; Minneapolis Case (November 18, 1924), цит. по: Beverly Staudum, *Poor Women and Their Families: Hard-Working Charity Cases, 1900—1930* (Albany: State University of New York Press, 1992), p.

Зачастую утверждение собственного контроля, в сущности, было неявным, но показательным. Например, миссис Руцки, вдова, приехавшая из Богемии, огорчила социальную работницу, когда, не спросив ее совета, потратила несколько тайно сэкономленных долларов, сохранившихся еще с тех времен, когда она работала, чтобы купить пару лакированных ботинок для своего десятилетнего Бенни. Почему, удивлялся инспектор, мать потратила свой «неприкосновенный запас» на товары, которые, как и большую часть одежды и домашних запасов, приобрело бы для них агентство? Миссис Руцки объяснила: «Вы покупаете все для моих детей. Если я не буду им хотя бы что-то покупать, они забудут обо мне, когда вырастут. Они будут помнить, что я никогда ничего для них не сделала».⁹

Борьба между социальными работниками и бедняками иногда была связана с давнишним и неизменным экономическим, социальным и нравственным конфликтом. Особенно ярко он проявлялся в случае денег на похороны. В данной главе рассматривается борьба за благотворительные деньги, исследуются попытки бедняков распорядиться благотворительным доходом, а также анализируется устойчиво двойственное отношение социальных работников к потребительской идеологии, которая поддерживала свободу потребления для бедных и их убежденность в том, что бедные все равно не сумеют правильно тратить деньги. В 1935 г., приняв Закон о социальном обеспечении, органы власти, казалось, наконец, признают независимость систем целевого распределения средств у бедных. Наконец можно было изъять из обращения благотворительные денежные единицы, а бедным — позволить распорядиться деньгами и тратить их по своему усмотрению. Однако новая денежная политика просуществовала недолго. Сотрудники благотворительных и других организаций, включая суды, вскоре вновь нашли способы выступить против финансового выбора, совершаемого получателями помощи, начать с ними бороться и поставить под свой контроль. Для обозначения денежного мира предположительно некомпетентных бедняков были выпущены новые благотворительные денежные единицы.

Проведенный Стэдмом анализ материалов по делам 300 бедных жен и матерей, проживавших в Миннеаполисе (штат Миннесота), за тридцатилетний период показал, что «независимо от цен на рынке и ограниченности денежных средств, с которыми они имели дело, женщины часто сопротивлялись необходимости представлять отчет о потраченных долларах и центах». О домохозяйках-итальянках см.: Virginia Yans-McLaughlin, *Family and Community*, p. 153.

⁹ Nesbitt, *Household Management*, p. 63.

Деньги бедняков и официальное целевое распределение

Специалисты по социальной работе в начале XX века признавали, что упорядоченные колонки их, казалось бы, грамотно составленных бюджетных книг и гроссбухов не позволяют легко и адекватно описать домашнюю экономику бедных. На чисто практическом уровне они понимали, что ведение учета — отнюдь не простая задача, поэтому не всегда легко было убедить домохозяек фиксировать все расходы, не говоря уже о точности записей. Социальные работники знали, что счетные книги зачастую были наполовину вымышленными документами, куда одни семьи вносили вымышленные расходы, другие вообще брали из головы статьи расходов только лишь затем, чтобы угодить инспектору, третьи скрывали «неправильные» покупки. Однако трудности проверявших бюджеты были связаны не только с точностью записей их подопечных. Социальные работники также знали, что «привычки расходования» бедняков во многих случаях были «накрепко сложившимися», укорененными в разного рода «расовых и общинных традициях», а также в религиозных убеждениях.¹⁰

Тем не менее, альтернативные системы потребительского выбора, как правило, объявлялись ошибками и предрассудками невежественных или некомпетентных людей, в лучшем случае — просто глупостью или странными чужеземными обычаями, а в худшем — безнравственным способом ведения хозяйства, воспринимавшимся примерно как алкоголизм или увлечение азартными играми. Ирония заключается в том, что сотрудников благотворительных организаций больше всего огорчало, когда бедняки выражали именно ту свободу потребительского выбора, которую так славили эксперты в начале XX в., и тратили свои небольшие деньги «на то, что не было хлебом насущным».¹¹ Представим, например, «ужас» служащего Пенни-сберегательного фонда, когда бедняк с большой семьей забрал из фонда пятьдесят сэкономленных долларов и вместо того, чтобы поместить деньги в банк, как его неоднократно убеждали, потратил их на «Кодак». Или беспокойство Эдварда Т. Дивайна по поводу «голодавшей семьи», которая распределила четыре доллара помощи, полученные во время снежной бури, следующим образом: доллар на еду, доллар на

¹⁰ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 57. See also Emma A. Winslow, *Budget Planning in Social Case Work*, Committee on Home Economics, New York Charity Organization Society, Bulletin no. 3 (September 1919), pp. 21—22, 31.

¹¹ Gallagher, "Expenditures of the Poor", p. 119.

выпивку и два доллара, как объяснил отец, на покупку «шенка, чтобы детишки с ним играли».¹²

На рубеже веков специалисты в области благотворительности, такие, как Мэри Уиллкокс Браун, были уверены, что розничные торговцы или владельцы магазинов слишком легко могли убедить бедняков купить всякие «безделушки» или прочие «бесполезные вещи». Примерно двадцать лет спустя известные социальные работники (например, Софонисба Брекинридж) по-прежнему были озабочены финансовой некомпетентностью иммигранток из Богемии, которые делали «опротечивые» покупки, тратясь на драгоценности и «всевозможные безделушки в окрестных магазинах». Или, подобно Флоренс Несбитт, эксперты обращали внимание на усилия, которые нередко приходилось прикладывать, чтобы убедить получавших помощь матерей воздержаться от некоторых своих «любимых причуд» и вместо чего-нибудь вроде попкорна или жареной ветчины купить своим семьям более здоровые продукты — фрукты или овощи.¹³

Проблема заключалась даже не в выборе продуктов, которые специалисты по ведению домашнего хозяйства считали более здоровыми, чем та пища, что готовилась бедными домохозяйками, и не в том, что их бюджет на покупку одежды или перечень общих расходов был более адекватным, а в том, что представления специалистов о более рациональном, эффективном и научном бюджете отодвигали на второй план жизнеспособность или легитимность альтернативных систем целевого распределения денег. Действительно, как отметил историк Дэниел Хоровиц, сами категории, использовавшиеся в начале XX в. для изучения бюджетов семей бедняков и рабочих, зачастую не отражали реальность. Например, в крупном исследовании семей рабочих Нью-Йорка, проведенном в 1909 г. Робертом К. Чейпином, взносы в общества добровольного страхования считались расходами на отдых, хотя Чейпин признавал, что «расходы на отдых иногда не отличить от взносов или выплат обществу». Алкоголь, употреблявшийся дома, приравнивался к еде, хотя в действительности он часто шел на лекарственные или восстановительные цели, тогда как леденцы, содовая и мороженое относились к категории роскоши — классификация, которую, как считает

¹² "Taking Care of the Cents", *The Charities Review* 5 (February 1896): 212; Edward T. Devine, *The Practice of Charity* (New York: Dodd, Mead & Company, [1901] 1909), p. 75.

¹³ Mary Willcox Brown, *The Development of Thrift* (New York: The Macmillan Co., 1889), p. 24; Breckinridge, *New Homes for Old*, p. 90; Florence Nesbitt, "The Family Budget and Its Supervision", *Proceedings of the Forty-Fifth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1918), p. 364. См. также: Stadum, *Poor Women and Their Families*, p. 140.

Хоровиц, наверное, опровергли бы даже «дети, вынужденные переносить летнюю жару в тесных арендованных квартирах».¹⁴

Безусловно, эти две системы целевого распределения денег не всегда противоречили друг другу. Пенни-сберегательные банки с гордостью сообщали не только о том, как один из их вкладчиков действительно достиг цели, которую имели в виду инициаторы программы, и открыл сберегательный счет или купил дом, но и о том, как вкладчики использовали деньги для покупки товаров, «повышавших» социальный статус: например, у мальчика, узнавшего о существовании Пенни-сберегательного банка, появился стимул заработать определенную сумму, разнося посылки; когда он накопил достаточно, он купил новый костюм и сразу нашел постоянную работу, «которую никогда не получил бы... раньше, потому что выглядел оборванцем». Или сообщалось о девочке, которая после летнего отдыха, проведенного «на свежем воздухе», была настолько поражена «чистой постелью и мягкими подушками», что ее мать принялась экономить деньги на покупку новой кровати, «тем самым сделав большой шаг в чрезвычайно необходимой реформе наших многоквартирных жилых домов».¹⁵ Учредители Пенни-сберегательных банков также хвастались, что многим семьям удалось «избежать выселения, использовав деньги детей с пенни-сберегательных счетов». Или рассказывалось о проявлениях альтруизма, к которым могла подтолкнуть сберегательная система: например, два брата, восьми и десяти лет, объяснили, что они ничего не будут тратить на себя, пока не накопят достаточно денег на оплату вставных зубов для своей матери — своих у нее оставалось только пять.¹⁶

В сущности, руководители Пенни-сберегательных банков, наряду с другими специалистами по благотворительности, одобрительно относились к тому, что бедняки тратили свои деньги на «полезные», образовательные, социально или нравственно возвышающие покупки или деятельность, — и в свою очередь поддерживали семейную эконо-

¹⁴ Daniel Horowitz, *The Morality of Spending* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1985), pp. 60—61. «Деньги на посещение бара» были самыми спорными денежными единицами; комментаторы из среднего класса осуждали посещение баров как опасную трату денег, тогда как иммигранты и рабочие считали это законными расходами на отдых. См.: Roy Rosenzweig, *Eight Hours for What We Will: Workers & Leisure in an Industrial City, 1870—1920* (New York: Cambridge University Press, 1985), chap. 2.

¹⁵ Elizabeth Tapley, "Small Savings and How to Collect Them", *The Charities Review* 5 (December 1895): 103, 101.

¹⁶ Annual Report of the Committee on Provident Habits, *Eleventh Annual Report of the New York Charity Organization Society* (1892), p. 36; Gertrude E. Palmer, "Earnings, Spendings, and Savings of School Children", *The Commons* (June 1903): 14.

мику, оплачивая топливо или внося арендную плату, покупая ботинки, шапки, книги или лекарства, а иногда делая пожертвования для церкви. К 1920-м гг., по-видимому, учитывая возросшую престижность и популярность этих инструментов в семьях рабочих, администраторы материнских пособий включили в перечень потребительских товаров для бедняков, хотя и с определенными оговорками, пианино и граммофон. В округе Уэйн (штат Мичиган) например, покупка «дешевого граммофона» приветствовалась как «средство укрепления сплоченности семьи»; а выплаты за пианино, с другой стороны, «не запрещались, если покупка была уже почти оплачена». В некоторых округах поощрялась покупка «недорогих инструментов... как средств домашнего развлечения», но только если деньги выделялись из дохода работающего ребенка. Все чаще администраторы материнских пособий выделяли средства на субсидирование «летних экскурсий», отправку матерей и детей на неделю или две на отдых в летние лагеря.¹⁷

Стремясь изменить домашнюю экономику, сотрудники, работавшие с бедными, часто начинали поддерживать бедную домохозяйку. Вспомним, что и в XIX в. сотрудники благотворительных организаций всегда вставали на сторону жен, когда мужа пропивали или проигрывали их семейный доход. Инспекторы имели четкие инструкции о том, как проверить, не скрывает ли муж «значительную долю своего заработка».¹⁸ Бывало и так, что женщины сами находили официальные системы целевого распределения полезным орудием в борьбе против мужей за распределение домашних денег и контроль над ними.

Вспомним множество стратегий, использовавшихся женщинами для установления контроля над определенной частью заработка мужа, — от карманного воровства до сокрытия покупок или доходов. В XIX в. целевые сберегательные фонды, Пенни-сберегательный банк, а позднее — счета Рождественского клуба и даже бюджеты, составленные социальными работниками, несмотря на устанавливаемые ими ограничения, предлагали домохозяйкам альтернативный механизм распределения денег на различные расходы — на дом, новую одежду, рождественский подарок или пожертвования для церкви. В конечном счете, именно жен-

¹⁷ Mary F. Bogue, *Administration of Mothers' Aid in Ten Localities*, U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 184 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1928), pp. 188, 110, 24, 90. О массовых продажах фортепьяно в 1890—1912 гг. и популярности этого инструмента в семьях иммигрантов см.: Andrew R. Heinze, *Adapting to Abundance: Jewish Immigrants, Mass Consumption, and the Search for American Identity* (New York: Columbia University Press, 1990), pp. 137—144.

¹⁸ Mary E. Richmond, *Friendly Visiting among the Poor* (New York: Macmillan Co. [1899] 1907), p. 156.

щины встречались с сотрудниками сберегательного фонда, приходившими в их дома, и именно женщины, как правило, договаривались с социальным работником о бюджете. Руководитель почтового ведомства открыто называл одним из достоинств почтово-сберегательных банков то, что «замужняя женщина может открыть счет, к которому не будет доступа у ее мужа!»¹⁹ Даже материнские пособия, несмотря на их небольшие размеры и подконтрольность, обеспечивали женщинам новые рычаги распоряжения домашними деньгами. По крайней мере, в одном исследовании говорится, что на самом деле они обеспечивали некоторым вдовам более высокий доход, чем зарплата их покойного мужа.²⁰

Достойная смерть

Когда дело касалось траты денег на страхование расходов на похороны и другие приготовления к смерти, граница, разделявшая социальных работников и бедняков, становилась очень четкой вне зависимости от гендера. В сущности, именно домохозяйка, как правило, несмотря на все возражения сотрудников благотворительных организаций, умудрялась откладывать по несколько центов из домашних денег для выплаты страховому агенту во время его еженедельного обхода. Деньги на страхование, признавали специалисты по благотворительности, обладали в бюджетах бедняков бесспорным приоритетом. «Сколь бы неприятной идея страхования расходов на похороны ни казалась тем, чьи жизненные обстоятельства более надежны, — отмечал Эдвард Т. Дивайн, — вполне возможно, что если бы пункты, по которым осуществляется ассигнование средств, были размещены в порядке их значимости, для большинства бедняков в крупных городах средства на похороны опередили бы даже такие статьи расходов, как покупка продовольствия и оплата жилья».²¹

¹⁹ G. V. L. Meyer, "Postal Savings Banks", *Charities and the Commons* 21 (February 20, 1909): 991. Например, 71% первоначальных вкладчиков Бостонской сберегательной организации, созданной в 1816 г., составляли женщины и дети; см.: David M. Tucker, *The Decline of Thrift in America* (New York: Praeger, 1991), p. 42. О женщинах-вкладчицах сберегательных банков XIX в. см. также: Hon. S. T. Merrill, "Relief Measures for Pauperism" (1889), in *Papers on Pauperism, 1818—1889*, no. 24, on file at Princeton University.

²⁰ Edith Abbott and Sophonisba P. Breckinridge, *The Administration of the Aid-to-Mothers Law in Illinois*, U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 82 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1921), p. 69.

²¹ Edward T. Devine, *The Principles of Relief* (New York: Macmillan Co., 1904), pp. 29—30. Гарет Стедман Джонс считает популярность страхования на случай смерти среди англий-

Исследования бюджетов рабочих начала XX в. подтвердили, что обеспечение достойных похорон стало настолько «существенной составляющей американского образа жизни», что даже самые бедные семьи рабочих предпочли бы быть «выселенными или обходиться без еды, одежды или топлива, лишь бы оплачивать свою страховку». Действительно, обследование примерно 3 000 семей рабочих Чикаго, проведенное в 1918 г. Комиссией по страхованию здоровья штата Иллинойс, выявило, что почти 82% семей так или иначе страховали свою жизнь.²²

Естественно, в конце XIX в. мужчины из среднего класса тоже страховали свою жизнь, заботясь о будущем благополучии своих жен и детей. Но бедняки покупали страховку для оплаты достойных похорон, а не для того, чтобы помочь деньгами живым. Начиная с 1875 г., компании, занимавшиеся производственным страхованием, совершили революцию в данной отрасли, отправив своих агентов в дома бедняков с предложением застраховать не только мужей, но и их жен и детей. Общества взаимного страхования и группы взаимопомощи также предоставляли страховку на случай смерти, но их методы были неразрабо-

бедняков ключевым индикатором новой культуры рабочего класса, сложившейся в Лондоне в 1890—1900 гг., которая «не поддавалась усилиям среднего класса установить контроль над ним». Модели сбережения рабочего класса, утверждал Джонс, особенно среди неквалифицированных и бедных работников, коренным образом отличались от моделей сбережения среднего класса и ориентировались на «покупку предметов, призванных продемонстрировать точное соблюдение всех ритуалов», а не на накопление капитала. Страхование на случай смерти позволяло беднякам избежать унижения быть похороненными как паупер и давало возможность «быть похороненным в соответствии с надлежащим обычаем». По мнению С. Джонса, учредители благотворительных организаций не могли понять, что усилия рабочих и бедняков по «соблюдению приличий» требовали «настолько аккуратного управления недельным семейным бюджетом, о котором учредители благотворительных организаций могли только мечтать». Но, добавляет Джонс, «их приоритеты серьезно различались»; см.: Gareth Stedman Jones, *Languages of Class* (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1983), pp. 183, 199, 201. Исследование Пола Джонсона, посвященное экономике рабочего класса в Англии в 1870—1939 гг., показывает важнейшую роль страхования на случай смерти и «приличных похорон» в культуре рабочего класса; отмечается также, что представители из среднего класса осуждали «расточительность страхования на случай смерти», но не в состоянии были объяснить его «прочные позиции в жизни рабочего класса». См.: Paul Johnson, *Saving and Spending: The Working-Class Economy in Britain, 1870—1930* (Oxford: Clarendon Press, 1985), pp. 47, 43. Превосходное историческое описание эволюции значения нищенских похорон см.: Thomas Laqueur, «Bodies, Death, and Pauper Funerals», *Representations* 1 (February 1983): 109—131.

²² Robert C. Chapin, *The Standard of Living Among Workingmen's Families in New York City* (New York: Russell Sage Foundation, 1909), p. 194; Louise B. More, «The Cost of Living for a Wage-Earner's Family in New York City», *Annals of the American Academy* 48 (July 1913): 109; Breckinridge, *New Homes for Old*, p. 93.

танными, приводили к частым неудачам и не всегда могли оказать необходимую помощь семьям, понесшим тяжелую утрату. За взнос в размере от пяти до десяти центов в неделю компании, занимавшиеся производственным страхованием, гарантировали проведение достойных похорон. Клиентов, готовых платить, было предостаточно; к 1895 г. в США сумма страховых взносов составляла 268 млн. долл.

Сотрудников благотворительных организаций возмущал «феноменальный успех» страховых агентов; они осуждали агрессивное вторжение страховых агентов в домашнюю экономику бедных, особенно потому, что многие застрахованные вносили взносы на свои похороны, хотя сами жили за счет получаемой ими помощи.²³ Рассказывались истории о семьях, зависевших от благотворительной помощи в «хлебе насущном», которые после смерти одного из членов «вдруг позволяли себе похороны, которые их благодетели, наверное, сочли бы чересчур дорогими и для себя самих». Что могло оправдать, вопрошали специалисты по благотворительности, принципиально неверный бюджет родителей, полагавшихся на помощь благотворительных организаций в покупке еды и одежды для своих детей, но все же находивших достаточно денег, чтобы застраховать жизнь детей? Убеждая семьи направлять свои деньги на приличные похороны, страховые агенты рисковали перечеркнуть всю работу по финансовой реабилитации бедняков. Своими «хитрыми выдумками», жаловались сотрудники благотворительных организаций, агенты «постоянно вытягивают средства из семьи».²⁴

Продажа страховок стала постоянным кошмаром инспекторов по выдаче пособий; в то время как инспекторы или сотрудники Пенни-сберегательных банков всячески старались поставить на ноги домашнюю экономику материально зависимых бедняков, страховые агенты вмешивались в экономический выбор бедняков, превращая живые деньги в бесполезные мертвые денежные единицы. Сотрудники благо-

²³ *Fifteenth Annual Report of the New York Charity Organization Society* (July 1896-June 1897), p. 25. Нью-Йоркское благотворительное общество предложило провести «тщательное исследование причин этого успеха» [страховых агентов] для того, чтобы «предложить взамен нечто такое, что поможет достичь схожих результатов без сопутствующих недостатков».

²⁴ James B. Reynolds, «Some Other Aspects», *The Charities Review* 8 (May 1898): 146; Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 63. Об истории американского страхования жизни см.: Viviana A. Zelizer, *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983). Особенно осуждалось страхование жизни детей, которое было чрезвычайно успешной составляющей производственного страхования; см.: Viviana A. Zelizer, *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* (New York: Basic Books, 1987), chap. 4.

творительных организаций рассказывали о надписи на конверте, в котором лежала страховая книжка для клиента, напоминавшей о необходимости «урезать все остальные расходы, но выплачивать страховку», — матери должны были повесить этот листочек на стену, «чтобы он всегда был на виду».²⁵ В ответ на заявления страховщиков, что они тоже «сберегают» деньги бедняков, предлагая приобрести страховой полис на деньги, которые в противном случае пошли бы на «пиво или оборки», специалисты по благотворительности говорили, что со своими планами страхования агенты «не отцепятся от бедняков, пока в доме у тех не останется ни крошки хлеба». Или рассказывали о семье, которой один день в неделю приходилось оставаться без завтрака, «поскольку в тот день приходил агент, и деньги на завтрак нужно было отдать ему». Сотрудники благотворительных организаций рассказывали и о детях, которых посылали просить подавание, чтобы заплатить страховые взносы; о семьях, живущих в «отвратительнейших и вреднейших» условиях, но со страховкой, которой достаточно для того, чтобы позволить себе провести дорогие похороны одного из ее членов.²⁶

Конечно, на рубеже веков благотворительным организациям было прекрасно известно, что страховые агенты не были их единственными конкурентами. Хозяева баров, «вымогатели» закладных на движимое имущество, ростовщики, а также торговцы в рассрочку, точно так же клеймились как «коварные враги» бедняков, вытягивающие их мелочь на неправильные или неподходящие расходы.²⁷ Страхование, признавали сотрудники благотворительных организаций, по крайней мере поощряло бережливость, сокращая необходимость в оплате похорон государством. А сбережения на приличные похороны, разумеется, были более возвышенной целью, нежели покупка спиртного или каких-то ненужных безделушек. Действительно, Пенни-сберегательные банки восторженно рассказывали о том, как один из их вкладчиков забрал деньги, чтобы привести в порядок могилу отца, или как родители после смерти ребенка копили для того, чтобы купить надгробную плиту или содержать могилу в порядке.

Почему же велась борьба против страхования на случай смерти? Отчасти дело было в контроле; деньги на страховку выпадали из поля зрения сотрудников благотворительных организаций. Выплачивая взносы, бедняки получали право оплачивать свою версию «достой-

²⁵ Lucy Atwood Fay, "The Experience of Massachusetts", *The Charities Review* 8 (April 1898): 69.

²⁶ Haley Fiske, "Industrial Insurance", *The Charities Review* 8 (March 1898): 37; Tapley, "Small Savings", p. 103; Reynolds, "Some Other Aspects", p. 148.

²⁷ Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 23.

ной смерти», причем такое расходование денег зачастую противоречило представлениям среднего класса о приличных похоронах. К ужасу сотрудников благотворительных организаций, страховые взносы сразу и почти целиком превращались в оплату похорон, идя на оплату не только «роскошного гроба», но даже в некоторых случаях и на «внушительный кортеж» экипажей (в том числе специальный, для венков), а иногда и оркестр во главе процессии. Если же оставались какие-то деньги, они шли на траурные одеяния.²⁸

Более того, некоторые сотрудники благотворительных организаций обращали внимание на «сильные сентиментальные предрассудки», особенно среди немцев, ирландцев и итальянцев, не позволявшие использовать страховое возмещение иначе, чем для оплаты похоронных расходов. Трата этой «виры», как иногда называли эти деньги, на обычные расходы семьи, по-видимому, считалась столь же «бессердечным» поступком, что и «забрать пенни с глаз покойника». Среди ортодоксальных евреев целевое распределение страхового возмещения было несколько иным: ритуальные обычаи требовали простых похорон; по данным нью-йоркского социального работника, на похороны они тратили меньше, а некоторые вдовы приберегали остаток страховки в качестве приданого для второго брака.²⁹ Однако, как описывает Ирвинг Хоу, среди бедных евреев-иммигрантов в конце XIX в. похороны были «быстрыми, расточительными и оставлявшими после себя много счетов». Уже в 1911 г. Объединение еврейских благотворительных организаций настолько серьезно обеспокоилось неправильным использованием страхового возмещения (включая дотации, полученные от обществ взаимного страхования и взаимопомощи), что был сформирован специальный комитет для предоставления вдовам финансовых консультаций.³⁰

²⁸ Reynolds, "Some Other Aspects", p. 145. Обследование 985 вдов, находившихся под опекой благотворительных организаций, проведенное в 1910 г., выявило, что женские небольшие страховые полисы действительно использовались главным образом для оплаты «респектабельных похорон»; см.: Mary E. Richmond and Fred S. Hall, *A Study of Nine Hundred and Eighty-Five Widows* (New York: Charity Organization Department of the Russell Sage Foundation, 1913), pp. 14—16.

²⁹ Reynolds, "Some Other Aspects", p. 145. В докладе о расходах на похороны в 1920-е гг. также обращалось внимание на относительно низкие расходы на похороны у евреев, в отличие от ирландцев и итальянцев; часто эти расходы оплачивались еврейскими похоронными обществами; см.: John C. Gebhart, *The Reasons for Present-Day Funeral Costs, A Summary of Facts Developed by the Advisory Committee On Burial Survey in the Course of an Impartial Study of the Burial Industry* (c. 1926), p. 20, on file at the CSS Papers, Box 127, Rare Book and Manuscript Library, Columbia University.

³⁰ Irving Howe, *World of Our Fathers* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1976), p. 221; *Thirty-Seventh Annual Report of the United Hebrew Charities* (New York, 1911), p. 9.

Для представителей среднего класса деньги на смерть символизировали непостижимую форму потребления: не священные расходы, а кощунственную расточительность. Действительно, что могло вызвать большие насмешки со стороны благотворительных организаций, занимавшихся рациональным планированием бюджета, чем чисто символические похоронные деньги, предназначенные исключительно для социальной и ритуальной демонстрации? Мало того, что полезные деньги тратились на совершенно бесполезные расходы, но — что еще хуже — после похорон зачастую приходилось обращаться за благотворительной помощью.

Дело не в том, что сотрудникам благотворительных организаций было безразлично то особое значение, которое бедняки придавали приличным похоронам. Джейн Адамс отмечала, как после смерти ребенка социальное положение матери, ее роль в глазах соседок зависела от того, носила ли она траур «определенного рода и качества». Поэтому похороны за счет округа «навсегда изгоняли семью из сообщества», разрывая «последнюю нить приличий». Именно поэтому, разъяснялось в руководстве для инспекторов по выплате пособий, страх быть похороненным как паупер среди бедняков был намного сильнее «страха зависимости или нужды».³¹

В исследовании многоквартирных жилых домов нью-йоркского Вест-Сайда, проведенном в начале 1900-х гг., говорилось о «страхе простого соснового ящика, дешевого савана и похорон на Хартс Айленде» среди ирландских и немецких семей, делавшем страхование жизни «крайней необходимостью». «Похоронная демонстрация», заключала исследовательница, была настолько важным критерием социального статуса, что «все приносилось в жертву, лишь бы избежать нищенских похорон». Мать, говорили ей, хочет, «чтобы ее умершей мальчик был похоронен так же достойно, как сын любого богатого человека». Даже когда жена не считала, что ее муж заслуживал этого, страховое возмещение шло на «громкие похороны», поскольку соседи стали бы сплетничать, если бы она не оказала ему «должного почтения».³²

Когда не было никакого страхового возмещения для оплаты похорон, самые бедные находили способы минимизировать унижение от

³¹ Jane Addams, "Social Settlements", *Proceedings of the Twenty-Fourth Annual Session of the National Conference of Charities and Correction* (1897), pp. 339—340; Mary E. Richmond, *Friendly Visiting Among the Poor* (New York: Macmillan Co., 1907), p. 119.

³² Elsa G. Herzfeld, *Family Monographs* (New York: James Kempster Printing Co., 1905), pp. 43, 27, 44. О расходах на «достойные похороны» среди ирландцев и итальянцев см. также: Louise Bolard More, *Wage-Earners' Budgets* (New York: Henry Holt and Co., 1907), p. 105.

похорон за счет государства. Например, в отчете за 1891 г. о помощи, оказывавшейся вне стен благотворительных учреждений Хартфорда, говорилось о том, что лишь немногие похороны для «пауперов» были «на самом деле» похоронами, оплачивавшимися городскими властями, на которые выдавалось максимум 13 долларов; друзья или родственники оплачивали разницу не только при покупке гроба более высокого качества, но и в некоторых случаях давали деньги на экипажи, венки, угощение и церковную службу. Точно так же в Чикаго, где «запоздалые и суровые» похороны за счет округа стоили немногим больше доллара, друзья часто помогали организовать похороны нуждавшимся родственникам. «Если соседи слышали, что готовятся нищенские похороны, — говорилось в исследовании семей, проживавших в съемных квартирах в Нью-Йорке, — кто-то из них обходил остальных, и вскоре собиралась необходимая сумма».³³

Когда дело касалось смерти, благотворительных денег было не просто недостаточно; пользоваться ими считалось более унижительным, чем частными пожертвованиями. Томас и Знанецкий отмечают «абсолютное неприятие» похорон за счет муниципалитета среди польских иммигрантов; польская женщина, говорят они, «скорее пойдут просить милостыню, чтобы похоронить своего ребенка, чем позволит, чтобы похороны провело какое-то ведомство». Благотворительная помощь считалась приемлемой для расходов на жизнь, но не на смерть; мало того, что похороны за счет благотворительных организаций превращали заслуживающего уважения бедняка в паупера, объясняют Томас и Знанецкий, — они проводятся открыто, становясь «объектом всеобщих сплетен». Страховое возмещение, таким образом, использовалось вместо нравственно окрашенных благотворительных выплат. Примечательно, что в 1919 г. в отчете представителя Кливлендской ассоциации благотворительных организаций говорилось, что во многих случаях родственники бедных семей, которые не желали помогать своим нуждавшимся родственникам, могли согласиться «выплачивать их [страховые] взносы».³⁴

³³ *Report of the Special Committee of the Town of Hartford* (Hartford, Conn.: Press of the Case, Lockwood, & Brainard Co., 1891), pp. XXXI—XXXII; James Brown, *The History of Public Assistance in Chicago, 1833 to 1893* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), pp. 106—107; Herzfeld, *Family Monographs*, p. 27.

³⁴ William I. Thomas and Florian Znaniecki, *The Polish Peasant in Europe and America* (New York: Alfred A. Knopf, 1927), p. 1697; Helen W. Hanchette, "Family Budget Planning", *Proceedings of the Forty-Sixth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1919), p. 412. О детском страховании как альтернативе пауперских похорон для семей рабочих см.: Zelizer, *Pricing the Priceless Child*, pp. 129—132.

Но хотя сотрудники благотворительных организаций признавали социальное значение денег на смерть для бедняков, они по-прежнему были убеждены, что соответствующее обучение может изменить иррациональную бухгалтерию, которая отдает приоритет сентиментальным расходам перед повседневными потребностями. «Должны бедняки иметь дорогие или скромные похороны, — говорилось в редакционной статье журнала *«The Charities Review»*, — это в первую очередь является вопросом воспитания». Одной из задач была защита подопечных от искусного убалтывания со стороны страховых агентов и владельцев похоронных бюро. Сотрудники благотворительных организаций были вынуждены остановить бурную деятельность страховых агентов, обернув их тактику выманивания денег против них же — т.е. убедив бедняков отказаться от страхования и «использовать эти гроши для жизни вместо того, чтобы отдавать их агенту на похороны». Хотя в 1909 г. представитель ведущей страховой компании предложил сотрудничество в разъяснении беднякам «неуместности расточительности, зрелищности и помпы на похоронах близких и дорогих людей», благотворительные организации по-прежнему были убеждены в том, что страхование поддерживало «расточительность и пустую помпезность похорон».³⁵

Впрочем, как мы видели, специалисты по благотворительности также понимали, что «расточительные» похороны не были простым маркетинговым изобретением, но представляли собой продукт «весьма сильных чувств». Поэтому необходимо, утверждала Джейн Аддамс, «прорваться» через глубоко укорененные «социальные идеалы» и «представления о пристойности». А кто мог лучше «просветить бедняков о похоронах», чем сотрудники благотворительных организаций? Поскольку предполагалось, что застрахованные не так компетентны в планировании своих бюджетов, как те, кто «бескорыстно пытаются упорядочить их расходы», сотрудники благотворительных организаций справедливо могли указывать им, как более благоразумно перераспределить деньги.³⁶ Бедных нужно было научить сначала «обеспечивать потребности, которые не связаны со смертью», такие, как «потребность в свежем воздухе летом... в более питательной еде во

³⁵ “Industrial Insurance”, *The Charities Review* 8 (March 1898): 1; Fay, “The Experience of Massachusetts”, p. 70; Lee Frankel, “Industrial Insurance”, *Proceedings of the Thirty-Sixth Annual Session of the National Conference of Charities and Correction* (1909), p. 377; “Industrial Insurance”, *Charities and the Commons* 17 (October 1906–April 1907): 879.

³⁶ Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 171; Addams, “Social Settlements”, pp. 339–340; Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 155; Mary Willcox Brown, “Child Insurance”, *The Charities Review* 8 (April 1898): 72.

время болезни». Они должны были понять, что «ложная гордость видимого превосходства перед соседями» и стремление позволить себе «подобающие похороны» не должны заставить их поступать «в ущерб их малышу, их живому ребенку», его сегодняшним потребностям. И бедным нужно было осознать, что нет ничего «прекрасного» ни в паупере из дома призрения, «который может показать страховую книжку и сказать: “Уж меня-то городу хоронить не придется”», ни в семье, которая «получает помощь от благотворительных организаций, хотя каждую неделю исправно выплачивает взносы страховщику». Прежде всего, как выразился в 1909 г. участник Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности, нужно было «показать, что скромные похороны не означают что-то неприличное».³⁷

Насколько успешными были эти попытки сотрудников благотворительных организаций рационализировать похоронные расходы бедняков? В 1914 г. в отчете, выпущенном Нью-Йоркской ассоциацией по улучшению положения бедняков [AICP], отмечалось, что для вдов, получавших пособие, выплата страховых взносов стала проблемой, «относительно которой существует много различных мнений». Со своей стороны AICP хотя и не одобряла страхование детей, тем не менее продолжала оплачивать семейные полисы. Как объяснял несколько лет спустя инспектор Отдела домашней экономики, «установлено, что люди столь цепко держатся представлений о приличных похоронах», что «никто не в силах» заставить их отказаться от выплат. В 1919 г. на Национальной конференции по благотворительной и исправительной деятельности вопрос о том, вносить ли страховые взносы за семьи, получающие помощь, или же заставить их отказаться от страхования, по-прежнему оставался предметом дебатов. Объединенные благотворительные организации Милуоки приняли решение включить страховку в семейные бюджеты, «поскольку казалось, что семьи будут оплачивать страховку, даже если им придется остаться без еды». В пособиях для матерей страховые выплаты учитывались по-разному, и только в некоторых штатах страховка оплачивалась целиком.³⁸

³⁷ Willcox Brown, *The Development of Thrift*, p. 171; “Child Insurance”, p. 72; “Discussion on Industrial Insurance”, *Proceedings of the Thirty-Sixth Annual Session of the National Conference of Charities and Correction* (1909), p. 382.

³⁸ William H. Matthews, “Widows’ Families, Pensioned and Otherwise”, *Survey* 32 (June 6, 1914), in Edna Bullock, *Selected Articles on Mothers’ Pensions*, *Debaters’ Handbook Series* (New York: H. W. Wilson Co., 1915), p. 49; Winifred S. Gibbs, “The Development of Home Economics

К 1920-м гг. страхование расходов на похороны неожиданно было признано законным. Хотя некоторые специалисты по-прежнему утверждали, что такое страхование являлось, скорее, «поклонением фетишу», нежели «конструктивной социальной традицией», передовые социальные работники сделали делом первостепенной важности включение страховых взносов в бюджеты семей, получавших помощь. Используя потребительское обоснование денежной помощи, один из ее защитников объяснял, что страховые платежи были нужны для сокращения различий между материально зависимыми семьями и их соседями. И, конечно, существовал «местный стандарт похорон, к которому следовало стремиться, чтобы наши семьи не были унижены и не «потеряли лицо»».³⁹

Аналогичным образом в общенациональном исследовании практики оказания денежной помощи частными благотворительными организациями рекомендовалось, чтобы материально зависимые семьи «получали сумму, достаточную для того, чтобы застраховать себя на случай смерти». Сколько бы они ни стоили обществу, эти расходы были оправданы с точки зрения значимости «достойных похорон» для бедных семей и «воздействия, которое оказывают на их гордость и моральные устои похороны члена семьи за счет государства». Примечательно, что миссис К., вдова-итальянка, о которой шла речь выше, выделяла пять долларов и двадцать пять центов из своего ежемесячного пособия на оплату страховки расходов на похороны для себя и своих шестерых детей. В 1933 г. «Ежегодник по социальной работе» по-прежнему сообщал о заметных различиях в политике социальных агентств в отношении страхования материально зависимых семей. Однако крупное обследование примерно 6 тыс. семей показало, что страхованием жизни был охвачен большой процент подопечных социальных агентств.⁴⁰

in Social Work», *The Journal of Home Economics* (February 1916): 69; «Informal Discussion», *Proceedings of the Forty-Sixth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1919), p. 417. Примечательно, что в своей известной статье Флоренс Несбитт признает возможность «некоторых форм страхования... на случай болезни, смерти или других несчастий», поскольку «необходимо освободиться от тягостного беспокойства»: Florence Nesbitt, *The Chicago Standard Budget for Dependent Families*, Bulletin No. 5 (Chicago: Chicago Council of Social Agencies, 1919), p. 7. Пособия для матерей в округе Эри (штат Нью-Йорк) не включали страхование, тогда как в Сан-Франциско страховка была составляющей бюджета вдов до тех пор, пока она становилась «чрезмерной и не искажала весь смысл сбережений»; см.: Vague, *Administration of Mothers' Aid in Ten Localities*, pp. 95, 160.

³⁹ Professor H. A. Phelps, «Insurance in 250 Unadjusted Families», *The Family* 7 (November 1926): 228; Joanna C. Colcord, «Relief», *The Family* 4 (March 1923): 14.

⁴⁰ Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, pp. 19, 73; «Industrial Insurance», *Social Work Year Book 1933* (New York: Russell Sage Foundation, 1933), pp. 251—252. Число фирм,

Несомненно, задача регулирования экономики бедных семей не была всего лишь процессом навязывания бюджетных стандартов среднего класса. В действительности бедняки усваивали некоторые рекомендации сотрудников благотворительных организаций о правильных расходах, но они также упрямо, а иногда и дерзко, продолжали распоряжаться своими кошельками по-своему, даже когда деньги не были их собственными. Когда дело касалось достойной смерти, бедные семьи сопротивлялись инструкциям социальных работников и находили способы оплатить значимые для них ритуалы. Их упорство окупилось сполна; к 1920-м гг. при составлении домашних бюджетов социальные работники во многих случаях начали относиться к деньгам на смерть так же серьезно, как и к расходам на жизнь.

Борьба продолжается

У бедных были шансы выиграть борьбу за деньги на похороны. Тем не менее, к концу 1920-х гг. социальные работники обрели все большую уверенность в том, что стратегия благотворительных организаций по «контролю над денежной помощью» успешно изменяла домашнюю экономику их подопечных, «пробуждая желание лучшего».⁴¹ Передовые социальные работники надеялись, что переход к использованию денежной помощи государственными агентствами был делом времени.⁴²

Но Великая Депрессия резко оборвала потребительские инициативы социальных работников; количество обращений за помощью многократно увеличилось, вытянулись очереди за бесплатным питанием и появились бесплатные столовые, распределялись продовольственные карточки и продуктовые талоны, тогда как денежная помощь давалась все реже. У частных агентств не было не только средств, но и времени для того, чтобы должным образом контролировать бюджетные решения своих подопечных или даже оценивать их «готовность благоразумно расходовать деньги». Для социальных агентств,

занимавшихся страхованием жизни, продолжало расти; в Филадельфии в 1913—1923 гг. число действующих договоров страхования выросло на 140%; см.: Margaret H. Schoenfeld, «Trend of Wage Earners' Savings in Philadelphia», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, suppl. to vol. 121 (September 1925), p. 38.

⁴¹ Colcord, «Relief», p. 14; Dunn, *The Supervision of the Spending of Money*, p. 70.

⁴² Janet Poppendieck, *Breadline Knee-Deep in Wheat: Food Assistance in the Great Depression* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1986), p. 172.

объяснял социальный работник в 1932 г., натуральная помощь «стала косвенным заместителем в деле обучения подопечных домашней экономике». ⁴³ Когда Гарри Хопкинс, прогрессивный социальный работник, был назначен в 1933 г. руководителем Федеральной администрации по оказанию чрезвычайной помощи [Federal Emergency Relief Administration — FERA], специалисты по социальной работе ожидали возможного возврата к денежной помощи. И действительно, под руководством Хопкинса денежные дотации заменили продуктовые талоны и продовольственные карточки во многих округах по всей стране. Но FERA также занималась распределением товарных излишков в общенациональном масштабе, делая натуральную помощь видимой, значительной и — для ее критиков — унижительной публичной формой помощи. ⁴⁴

Однако социальные работники не сдавались. В сущности, Великая депрессия сделала выступления в защиту денежной помощи еще более радикальными. Взять, к примеру, «горячий призыв» к оказанию помощи в денежной форме, с которым в 1933 г. на Национальной конференции по социальной работе выступила Дороти Канн, директор Филадельфийского окружного совета по оказанию помощи. Деньги, утверждала Канн, дают получателям помощи «возможность выбора при обеспечении засушенных потребностей их семей». Даже если деньги были подарком, они обеспечивали независимую «покупательную способность». А замещение выбора помощью в ограничивающей натуральной форме расслабляло компетентного потребителя. «Если вы — крупная организация, занимающаяся оказанием помощи, — продолжала Канн, — то вещи, которые вы мне даете [корзина с едой, пара ботинок или платье], давят весом вашей власти, вашего выбора, ваших ограничений». Что еще хуже, натуральная помощь порождала искаженную форму потребления, поскольку бедняки были вынуждены «подбивать» бакалейщика записать «три батона хлеба в бакалейный талон вместо пятнадцати центов наличными, которые он дал мне, чтобы отвести моего поранившегося ребенка в больницу». ⁴⁵

⁴³ Margaret Wead, "Drifts in Unemployment Relief", *The Family* 13 (November 1932): 225.

⁴⁴ См.: Poppendieck, *Breadlines Knee-Deep in Wheat*, pp. 105, 172—174. Хопкинс прочно придерживался принципа оказания денежной помощи, дающей получателям определенный выбор: «хотя сумма может быть небольшой, человек сам решает, как ее потратить»; см.: Harry Hopkins, *Spending to Save: The Complete Story of Relief* (New York: Norton, 1930), p. 105.

⁴⁵ Dorothy Kahn, "The Use of Cash, Orders for Goods, or Relief in Kind, in a Mass Program", *Proceedings of the Sixtieth Annual Session of the National Conference of Social Work* (1933), pp. 273—275. Централизованные коллективные мероприятия по распространению помо-

Собственно говоря, немного позднее в своем исследовании получателей помощи в период Великой Депрессии социолог Э. Уайт Бакк детально анализирует модели домашнего бартера и договоренности о конвертировании натуральной помощи в наличные деньги или в товары, необходимые для семьи. Бакалейщиков, например, убеждали заменить разрешенные продовольственные товары дорогим сыром или сигаретами. В других случаях получатели помощи продавали свои бакалейные товары соседям, подобно изобретательной итальянской домохозяйке, которая, чтобы получить наличные, использовала все свои продуктовые талоны на макароны и томатный соус, а их затем продавала своим соседям. Люди, заключала Бакк, обходили систему распределения помощи, которая лишала их таких «нормальных функций», как расходование средств, поскольку они искали способы «тратить, как им хочется». ⁴⁶

Лучше, утверждали социальные работники, позволить им иметь наличность. В своей работе «Денежная помощь» Джоанна Колкорд, одна из наиболее влиятельных и стойких защитниц денежной помощи, дала наиболее яркое описание пилотных программ денежной помощи, инициированных в 1934—1935 гг. местными управлениями по оказанию помощи в чрезвычайных ситуациях в девяти городах страны. Конечно, признавала Колкорд, некоторые получатели по-прежнему тратят деньги неправильно — как та женщина из Нью-Йорка, «которая жила впроголодь», но свой первый чек потратила на перманентную завивку и шампунь с хной, или тот мужчина из Питсбурга, который потратил все деньги, предназначавшиеся для оплаты аренды, чтобы застраховать всю семью. Но Колкорд давала неопровержимые свидетельства того, что в большинстве своем денежные дотации удовлетворяли потребности домашнего хозяйства значительно эффективнее, чем это делали продуктовые талоны или продовольственные карточки. В Нью-Йорке, где денежная помощь была введена в 1934 г. для того, чтобы восстановить «нормальное функционирование навыков выбора и планирования» среди материально зависимых семей, Бюро по оказанию помощи семьям в чрезвычайных ситуациях выявило, что многие его подопечные, «благодаря своей находчивости и умению планировать», могли «получить больше еды за наличные деньги», чем на продовольственные

щи в виде товаров (например, очереди за бесплатным питанием, бесплатные столовые и продовольственные карточки) пользовались среди социальных работников особенно дурной репутацией, поскольку они не давали никакой возможности развить потребительскую компетентность бедняков. См.: Joanna C. Colcord, *Cash Relief* (New York: Russell Sage Foundation 1936), pp. 18—26.

⁴⁶ E. Wight Bakke, *The Unemployed Worker: A Study of the Task of Making a Living Without a Job* (Hamden, Conn.: Archon Books, [1940] 1969), pp. 375, 357, 359.

карточки, а также удовлетворить то, что агентство называло «этническими пристрастиями и привычками в еде». Колкорд сообщала, что сами получатели радовались свободе выбора, которую давали наличные деньги. «Даже когда они не заработаны», отмечал клиент Филадельфийского окружного совета по оказанию помощи, наличные «вселяют энергию, будят амбиции и стремления». Отдельным получателям помощи наличные давали возможность «иногда тратить деньги по-глупому», но для большинства они прежде всего означали возможность выбора при покупке: «мы можем купить то, что нам хочется, и чувствуем себя более независимыми». Для одного получателя помощи из округа Кук (штат Иллинойс) чек на получение денежной помощи означал не только возможность купить «вдвое больше бакалейных товаров, чем можно было бы получить на продуктовый талон», но также и лишние «пяти- и десятицентовые монеты», которые он каждое воскресенье клал в ящик для пожертвований в своей церкви.⁴⁷

Конечно, лоббируя денежную помощь, социальные работники черпали свою уверенность в том, что новые бедные времен Великой Депрессии ее вполне заслуживали. Как утверждали сотрудники благотворительных организаций, «это уже не те получатели благотворительной помощи, с которыми они имело дело до 1930-х гг. — их единственной социальной проблемой является отсутствие работы». Естественно, то, что новые бедные в прошлом были осмотрительными покупателями, делало их заслуживающими доверия получателями денежной помощи. Денежная помощь, отмечалось в отчете за 1933 г. о пособиях по безработице в Сан-Франциско, «это просто минимально необходимая выплата... сохраняющая все те же проблемы в сфере расходования средств, с которыми [получатели] сталкивались на протяжении всей своей хозяйственной жизни».⁴⁸

Социальное страхование уничтожает целевое распределение

Закон о социальном страховании 1935 г. сделал еще один шаг в сторону монетаризации социальной помощи. Не только новые категории получателей в рамках новых программ государственной помощи (престарелые, дети, находящиеся на иждивении, и слепые) стали получать «денежные выплаты», а не натуральную помощь или ваучеры, но, что

⁴⁷ Colcord, *Cash Relief*, pp. 127, 153, 117, 130, 230.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 165.

более символично, федеральные деньги были названы «безусловной и неограниченной» денежной единицей. Бюро по социальной помощи открыто говорило, что федеральные платежи, распределяемые штатами, могли быть потрачены так, как того желал получатель, без какого-либо «руководства или контроля» со стороны агентства штата.⁴⁹

Эта новая терминология была отнюдь не случайной. «Денежные выплаты» в рамках социального обеспечения предназначались для усовершенствования даже самых либеральных вариантов оказания денежной помощи. Пока деньги можно было «тратить только на цели, одобренные агентством», объясняла Джейн М. Хой, директор Бюро по социальной помощи, денежное содержание было не подлинной выплатой, а «дозволением», во многом похожим на «карманные деньги, выдававшиеся ребенку родителем».⁵⁰ В действительности, несмотря на мощную потребительскую риторику сторонников социальной работы, многие программы по оказанию денежной помощи в 1930-е гг. по-прежнему требовали, чтобы получатели предъявляли квитанции о своих расходах. Инспекторов учили готовить письменные отчеты о товарах, приобретаемых на чеки для получения денежной помощи, и убеждать своих подопечных «тратить деньги в соответствии со статьями отчета».⁵¹

Агентство по социальному обеспечению объявило эти денежные пособия, или «ограниченные платежные средства» [conditioned tender] незаконными. «Денежные выплаты», объяснял главный консультант Агентства, по определению подразумевали то, что они являются «действительным и законным платежным средством», тем самым исключая «платежи товарами и услугами». Более того, когда государственное агентство предоставляло получателю «определенную сумму денег на «точно определенных или подразумеваемых условиях... то расходование таких денег... на приобретение какого-то конкретного товара или услуги» было действием, «юридически равнозначным прямому предоставлению таких товаров и услуг получателю. Поэтому для Бюро по социальной помощи целевые денежные выплаты не квалифицировались как законное платежное средство и тем самым вступали в противоречие с требованием осуществления «денежной выплаты», предъявлявшимся Законом о социальном страховании. Только когда получатель

⁴⁹ Bureau of Public Assistance, *Money Payments to Recipients of Old-Age Assistance, Aid to Dependent Children, and Aid to the Blind*, Circular no. 16 (Washington, D.C.: Federal Security Agency, Social Security Board, March 1944), pp. 24, ii.

⁵⁰ Jane M. Hoey, «The Significance of the Money Payment in Public Assistance», *Social Security Bulletin* 7 (September 1944): 5.

⁵¹ Colcord, *Cash Relief*, p. 119.

федеральной помощи обладал гарантиями «свободного и неограниченного использования денежных средств по своему собственному усмотрению», утверждал консультант агентства, можно было говорить о том, что «финансовая помощь» была предоставлена.⁵²

Таким образом, Бюро по оказанию социальной помощи предложило новую, революционную трактовку потребительской независимости бедняков; и его члены были готовы начать проводить ее в жизнь, выводя из обращения привычные благотворительные деньги. К нуждающимся, говорилось в брошюре Бюро, следует относиться как к обычным потребителям, обладающим той же «свободой использования нормальных каналов обмена», что и их «друзья, соседи и другие члены сообщества». Точнее, не следовало проводить каких-либо различий в отношении получателей помощи с торговцами и поставщиками и аналогичными же отношениями в случае остальных покупателей. Бедность, говорилось в отчете Бюро, — не помеха потребительской компетентности. Бюро признавало, что «умение бедных распоряжаться деньгами зачастую превосходит умение агентства распоряжаться этими деньгами за них». Зачем же нужно давать беднякам денежные единицы, имеющие ограниченное хождение? Контролируемые деньги неоправданно ограничивали свободу получателя в «выборе необходимых для него товаров и услуг».⁵³

Безусловно, эти «освобожденные» федеральные деньги были предназначены для обращения только среди определенных категорий традиционно «заслуживающих получения денежной помощи» клиентов, а также пожилых, детей и слепых. Денежная помощь на уровне штатов распространялась все шире, но не заменяла натуральную помощь или продуктовые талоны. В декабре 1937 г. в одиннадцати штатах и округе Колумбия денежная помощь либо занимала ведущие позиции, либо вообще являлась единственной формой помощи, тогда как в семнадцати штатах помощь выдавалась как в денежном, так и в натуральном виде, а в двадцати штатах она по-прежнему распределялась только в натуральной форме.⁵⁴

В своем стремлении создать единое общегосударственное средство обмена правительство теперь хотело превратить федеральную валюту, в которой выдавалась денежная помощь, в то, что называлось абсолютно заменяемыми деньгами. Если бы стояла цель прийти к одной официальной валюте, все различия между денежной помощью и дру-

⁵² Bureau of Public Assistance, *Money Payments*, pp. 29, 30, 27, 33.

⁵³ *Ibid.*, pp. ii, 5—6.

⁵⁴ “General Relief” *Social Security Bulletin* 1 (November 1938): 35—50.

гими доходами, включая ограничения на использование выплат по оказанию помощи, становились анахронизмом. Следовательно, получатель имел право использовать полученные деньги «так же свободно, как и люди, получающие доход из других источников», включая заработную плату. Примечательно, что помощник генерального консультанта Федерального агентства по социальному обеспечению открыто отстаивал эту идею, ссылаясь на сходство конституционных и законодательных положений, требовавших выдавать зарплаты законными платежными средствами, а не имеющими ограниченное хождение облигациями компании. Точно так же, как суды гарантировали, что заработная плата рабочего «являет собой собственность, которой он имеет право распоряжаться по своему усмотрению», провозглашая неспособность работодателей «ограничить это право», Закон о социальном страховании гарантировал отсутствие всяких ограничений на расходование выплат по оказанию помощи.⁵⁵

Это не было просто риторикой. Бюро по социальной помощи намеревалось реализовать эти принципы денежных выплат на практике. Распорядители социальной помощи получали инструкции о том, что к благотворительным деньгам следует относиться как к денежной выплате, не стесненной никакими условиями. Возьмем, например, методы агентства по информированию получателей о своей политике оказания помощи. Бюро проводило различия между допустимым информационным материалом и неуместными «директивными» указаниями. Предполагалось, что агентство сообщит получателю о том, как принимается решение об оказании помощи и рассчитывается размер платежей, но ни в коем случае нельзя было говорить о том, что «выплата подразумевает ее использование на покупку определенных товаров» или что получатель «может лишиться ее, если использует выплату или ее часть на ту или иную «неправильную» цель».⁵⁶ Никто не мог также потребовать отчета об использовании выплаты.

Примечательно, что агентствам по оказанию помощи настоятельно советовали не сотрудничать с торговцами вроде бакалейщиков или домовладельцев. Такое сотрудничество, как, например, прямые платежи торговцам или их посредничество между получателем помощи и кредитором, могло помешать получателю помощи использовать полученную им выплату. Агентства, по-видимому, предостерегали и от обычной практики истребования от получателя подтверждающего чека, возвращения части или всех денег агентству, которое затем опла-

⁵⁵ Bureau of Public Assistance, *Money Payments*, pp. 6, 32.

⁵⁶ *Ibid.*, p. 14.

чивало счета получателя. Рекомендации бюро были подкреплены санкциями. Агентство штата могло в одностороннем порядке решить предоставлять ему товары и услуги, а не наличные деньги, или каким-то иным способом «урезать право получателя на неограниченное использования выплаты», но так можно было поступать только со своими собственными деньгами; в противном случае оно автоматически лишалось федеральных средств. Совет по социальному страхованию, по словам консультанта агентства, «не вправе оценивать относительно федеральных фондов ни стоимость товаров и услуг, ни любой их материальный эквивалент»; всякое нарушение «неограниченных и безусловных дотаций», делал вывод консультант, есть «искажение» Закона о социальном страховании.⁵⁷

Тогда казалось, что с помощью социального страхования неограниченные в части использования денежные выплаты одержали полную победу, и борьба окончилась. Средства, ограниченные условиями выплаты, признавало Бюро по социальной помощи, оставались «деньгами агентства в том смысле, что оно направляло их использование». Повидимому (по крайней мере, в случае с категорией программ социальной помощи), собственная система целевого распределения средств бедными семьями могла получить теперь широкое распространение. Новые бюрократические руководящие принципы были четкими и ясными: получатель должен был тратить деньги, полученные в качестве социальной помощи, так как «он, а не агентство, определяет то, что лучше всего удовлетворит его потребность».⁵⁸ Новые денежные трансферты не должны были ограничиваться какими-то условиями.

Создание новых благотворительных денежных единиц

Система социального страхования была не вполне готова отказаться от всякого контроля над своими деньгами; целевое распределение благотворительных средств оказалось весьма устойчивым. Вскоре оно стало препятствием в стремлении бюро стереть различия между выплатами социального страхования и другими формами помощи. Действительно, «авторы» Закона о социальном страховании сами провели четкую идеологическую и практическую границу между законодательно за-

⁵⁷ Ibid., pp. 22, 32.

⁵⁸ Ibid., p. 6. Недвусмысленное подтверждение важности денежных выплат без ограничительных условий см.: "Eligibility and Payments to Individuals, 9/26/47" in U.S. Department of Health, Education, and Welfare, *Handbook of Public Assistance Administration*, Pt. 4 (Washington,

крепленными выплатами по социальному страхованию и выплатами по социальной помощи. Оба вида выплат осуществлялись наличными, но выплаты по социальному страхованию были ближе к вознаграждению за услуги, тогда как выплаты по социальной помощи оставались менее достойным «пожертвованием». Например, необходимость проверки на «нуждаемость», которая ставила получение денежной помощи в зависимость от результатов всестороннего и глубокого исследования финансовой жизни получателя. Совет по социальному страхованию часто резко противился любым попыткам отдельных штатов ввести единую систему пособий бедным без каких бы то ни было разграничений между ними. Сопrotивление было настолько сильным, что когда законодательные органы Калифорнии в начале 1940-х гг. утвердили план выплат престарелым, Совет по социальному страхованию, будучи не в состоянии наложить прямой запрет на новую политику, воспользовался уловкой (сославшись на «серьезные недостатки» в административной структуре Калифорнии), чтобы оправдать серьезное сокращение федеральных средств, выделявшихся штату.⁵⁹

Что касается действительного использования денег для оказания помощи, то Бюро по социальной помощи признавало, что агентствам штатов было трудно вырабатывать политику, стандарты и процедуры, которые защищали бы «права получателя на неограниченное использование выплат по оказанию помощи». Руководители агентств по социальному обеспечению в штатах (часто под давлением со стороны бакалейщиков или домовладельцев, возражавших против случавшейся время от времени неоплаты счетов получателем) не раз отступали от намерения отказаться от целевого распределения средств, выплачивая деньги торговцам напрямую или иными способами ограничивая использование получателем его денег. Например, в начале 1940-х гг. одно агентство по оказанию социальной помощи требовало, чтобы по-

D.C.: Social and Rehabilitation Service, Assistance Payments Administration, April 14, 1971). См. также: Elma H. Ashton, "Money Giving in Social Work Agencies: In Retrospect and in Prospect", *The Implications of the Federal Social Security Act for Social Work Agency Practice*, Federal Security Agency, Social Security Administration, Bureau of Public Assistance, Report no. 11 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1947), pp. 1—8. В руководствах по распоряжению государственной социальной помощью, а также в учебниках по социальной работе подчеркивалась значимость принципа денежных выплат. См.: Arthur P. Miles, *An Introduction to Public Welfare* (Boston: D. C. Heath and Company, 1949), pp. 394—95; Arthur E. Fink, *The Field of Social Work* (Albany, N.Y.: State University of New York, [1942] 1949), p. 64; Herbert Bisno, *The Philosophy of Social Work* (Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1952), pp. 38, 46.

⁵⁹ Jerry R. Gates, *Insuring Inequality: Administrative Leadership in Social Security, 1935—54* (Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press, 1983), pp. 116—117. Гейтс использует понятие «пособие» для описания выплат по социальной помощи (p. 29).

лучатели тратили определенную часть своих выплат на покупку продовольственных карточек. Те, кто на это не соглашались, получали доли в меньшем объеме.⁶⁰

Таким образом, попытка сделать деньги в рамках социального страхования немаркированной денежной выплатой по иронии судьбы вылилась в изобретение *новых* форм целевого распределения денег для бедняков — от «выплат торговцам», осуществлявшихся напрямую поставщикам товаров или услуг, до «предохранительных выплат», когда деньги передавались другому, более компетентному получателю; были также двусторонние выплаты, когда чеки посылались получателю, но могли обмениваться только с согласия человека, поставившего определенные товары или услуги.

До тех пор, пока компетентность бедняков как потребителей ставилась под сомнение, можно было придумывать оправдания для выпуска денег, имевших ограниченное хождение. Действительно, в основе нового демократического дискурса, гласящего, что получатель помощи имеет точно такие же права и обязанности «вести свои дела, распоряжаться своими деньгами, ... как это делает любой другой гражданин», по-прежнему таилось подозрение, что бедняки не знают, как правильно использовать деньги. В 1962 г. поправкой к Закону о социальном страховании на федеральном уровне было закреплено существование новых денежных единиц, имевших ограниченное хождение. К примеру, чтобы защитить интересы детей в случае, когда опекун «совершенно неспособен распоряжаться их средствами», предохранительные выплаты Программы помощи семьям с детьми на иждивении [Aid to Families with Dependent Children — AFDC] могли передаваться третьей стороне, «заинтересованной в благополучии ребенка».⁶¹

Вторя учителям домашней экономики 1920-х гг., авторы новых правил также требовали, чтобы агентство штата перевоспитывало некомпетентного взрослого человека, прилагая «особые усилия для развития способностей его родственников распоряжаться средствами так, чтобы сохранить благосостояние семьи».⁶² Хотя сначала предохранительные выплаты ограничивались 5% от общего количества получавших помощь семей в штате, их число было увеличено до 10, а затем и до 20% в 1977 г. В 1981 г. Конгресс США отменил все федераль-

⁶⁰ Bureau of Public Assistance, *Money Payments*, pp. 21, 17.

⁶¹ Ibid., p. 10; United States Code, 87th Cong., 2nd sess., 1: 1945.

⁶² Public Law 87—543, sec. 108(a); 76 *United States Statutes At Large* (1962), p. 189. О политике «распоряжения деньгами» для получателей социального страхования см.: Reed K. Clegg, *The Administrator in Public Welfare* (Springfield, Ill.: Charles C. Thomas, 1966), pp. 194—196.

ные ограничения, позволив штатам самим решать, каково будет количество ограничительных выплат. И так, хотя по федеральному закону штат все еще не в праве «определять, каким образом должны расходоваться средства AFDC», на практике «плохое распоряжение» средствами оправдывает ограничение денег для некомпетентных бедняков. В 1982 г. все штаты, за исключением восьми, воспользовавшихся поправкой о «плохом распоряжении», взяли в свои руки управление средствами AFDC, установив контроль над деньгами, которые выдавались родителям. Примечательно, что хотя защищенные выплаты и выплаты торговцам, домовладельцам и другим кредиторам все чаще используются в случае с получателями AFDC, они запрещены в негосударственных программах по оказанию помощи — например, в программе социального страхования и пособий ветеранам.⁶³

Ограниченные благотворительные деньги распространялись и помимо программы оказания помощи конкретным категориям населения. Например, в 1939—1943 гг. были созданы новые продовольственные талоны для распределения излишков продовольствия среди нуждающихся. Особым образом оформленные оранжевые талоны использовались для получения обычной нормы продуктов питания, а синие талоны — для получения дополнительных продуктов. Новые деньги изобретались также для того, чтобы выдавать сдачу получателям продовольственных талонов; поскольку бакалейщикам не разрешали выдавать сдачу обычными американскими монетами, они выдавали свидетельства, жетоны или рукописные долговые обязательства, чтобы отметить, какого цвета были талоны, использовавшиеся при оплате.⁶⁴

После 1960-х гг. удельный вес ограниченной в части использования натуральной помощи бедным — в первую очередь, продовольственной помощи, помощи в обеспечении жильем и медицинским обслуживанием — резко увеличился, а денежные выплаты сократились. А в 1980-е гг. только три из десяти долларов пособия по социальному страхова-

⁶³ См.: Houston Welfare Rights Organization v. Vowell, 391 F. Supp. 223 at 233 (1975); Memorandum To Welfare Specialists (Center on Social Welfare Policy and Law, December 21, 1984), p. 2; Timothy J. Casey and Henry A. Freedman, «The Case Against Direct Vendor Payments», *Public Welfare* (Winter 1979): 37; Arthur B. LaFrance, *Welfare Law. Structure and Entitlement* (St. Paul, Minn.: West Publishing Company, 1979), p. 420.

⁶⁴ Neil Shafer, «Early Food Stamps Were Money at a Discount», *Bank Note Reporter* (March 1987): 22. О первой программе продовольственных талонов см.: Kenneth Finegold, «Agriculture and the Politics of U.S. Social Provision: Social Insurance and Food Stamps», in *The Politics of Social Policy in the United States*, ed. Margaret Weir, Ann Shola Orloff, Theda Skocpol (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1988), pp. 219—220; Maurice MacDonald, *Food, Stamps, and Income Maintenance* (New York: Academic Press, 1977), pp. 1—4.

нию выдавались наличными. Рассмотрим, например, программу продовольственных талонов, которая началась в середине 1960-х гг., а в 1991 г. имела вдвое больше получателей, чем AFDC. В 1993 г. были побиты все рекорды: 26,6 млн. человек, более 10% населения, покупали продукты питания по талонам.⁶⁵ Но не любые продукты: согласно инструкциям Министерства сельского хозяйства США, на продовольственные талоны нельзя покупать, среди прочего, алкогольные напитки и табак, приготовленную горячую пищу, готовые ланчи, витамины или лекарства, корм для домашних животных или любые непродовольственные товары. Нельзя обменивать продовольственные талоны на наличные. Ограничения поддерживались и судом; например, розничный торговец, который принимал продовольственные талоны в качестве оплаты за чистящее средство «Аякс клинер», детскую присыпку, шампунь и другие «неподходящие» товары, был на шесть месяцев отстранен от участия в программе продовольственных талонов.⁶⁶ В общих программах по оказанию помощи предохранительные выплаты, перевод средств торговцам и особенно домовладельцам стали обычным явлением, вновь ограничив свободу выбора получателей.

* * *

Таким образом, борьбе между государственными благотворительными деньгами и целевым распределением денег бедных людей нет конца. Действительно, неограниченные никакими условиями денежные выплаты беднякам обрели новых союзников в лице экономистов, которые апеллируют к принципу независимости потребителя, чтобы доказать неэффективность усилий правительства по «деформированию индивидуальных потребительских решений», к которому ведут выплаты натуральной помощи.⁶⁷ Многие из них поддерживают систе-

⁶⁵ См.: Gary Burtless, "Public Spending for the Poor: Trends, Prospects, and Economic Limits", in *Fighting Poverty: What Works and What Doesn't*, ed. Sheldon H. Danziger and Daniel H. Weinberg (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986), pp. 21—24; Joseph E. Stiglitz, *Economics of the Public Sector* 2d ed. (New York: W. W. Norton & Co., 1988), p. 349; Robert Moffitt, "Incentive Effects of the U.S. Welfare System: A Review", *Journal of Economic Literature* 30 (March 1992): 1; "Economy Grows, Food Stamps Rise", *New York Times*, March 3, 1993, p. 23.

⁶⁶ См.: Berger v. United States, 407 F. Supp. 312; U.S. Department of Agriculture, *Food Program Facts*, (Washington, D.C.; Food and Nutrition Service, October 1991), p. 4.

⁶⁷ Stiglitz, *Economics of the Public Sector*, p. 349. О поддержке идеи денежных трансфертов экономистами см.: J. R. Kearn et al., "What Economists Think: A Confusion of Economists?", *American Economic Review* 69 (May 1979): 34.

му негативного подоходного налога, которая обеспечила бы существование единой системы социального обеспечения в форме наличных денег. Станным для себя самих образом экономисты оказываются на одной стороне с борцами за права социального страхования, которые столь же энергично поддерживают не ограниченные никакими условиями денежные выплаты — не ради экономической эффективности, но для того, чтобы защитить свободу бедняков «распоряжаться» своим доходом. В частности, в случае обеспечения жильем, доказывают они, выплаты домовладельцам доводят до пауперского состояния нуждающихся получателей, лишая их всякой возможности отстаивать свои интересы перед домовладельцами — например, возможности отказаться от уплаты аренды для того, чтобы заставить улучшить жилищные условия, или использовать средства на оплату жилья для их самостоятельного улучшения. Например, чтобы пережить холодную зиму, одни нью-йоркские квартиросъемщики, чьи домовладельцы отключили отопление, использовали деньги, предназначенные для уплаты аренды, для оплаты комнатных электрообогревателей, постоянно работающих духовок и покупки зимней одежды.⁶⁸

Однако недоверчивое отношение к компетентности бедняков оказалось сильнее заявлений сторонников неограниченной денежной помощи. Даже отдельные экономисты признают, что, учитывая неравномерность потребительской компетентности, достижение «простой эффективности» порою требует «выправления управленческих промахов семьи натуральной помощью». Экономист Лестер Туроу, например, предлагает возможный «континуум трансфертов, варьирующихся от наличных денег, наличных с рекомендациями, ваучеров, натурального обеспечения и, наконец, принудительного обеспечения».⁶⁹

Власти, со своей стороны, прилагали все усилия, чтобы сохранить или создать особые, узнаваемые и контролируемые денежные единицы для бедных, либо выпуская новые деньги, вроде продовольственных талонов, либо регулируя использование законных платежных средств, как в случае с предохранительными выплатами. В настоящее

⁶⁸ Case and Freedman, "The Case against Direct Vendor Payments", p. 40.

⁶⁹ Lester C. Thurow, «Government Expenditures: Cash or In-Kind Aid?», in *Markets and Morals*, ed. Gerald Dworkin, Gordon Bermant, and Peter G. Brown (Washington, D.C.: Hemisphere Publishing Corp., 1977), pp. 97—98. Два других интересных исследования дилеммы натуральной и денежной помощи см.: Thomas C. Schelling, "Economic Reasoning and the Ethics of Policy", *The Public Interest*, no. 63 (Spring 1981): 60—61, and Steven Kelman, "A Case For Transfers", *Economics and Philosophy* 2 (1986): 55—73.

время программа продовольственных талонов компьютеризирует свою систему целевого распределения; экспериментальная электронная система пособий заменяет бумажные купоны более анонимными компьютерными картами, приближая тем самым продовольственные талоны к обычным деньгам. Но электронные трансферты по-прежнему контролируют покупки, ограничивая приобретение продовольствия получателем определенными видами продуктов. Между тем, даже частные группы изобретают новые ограниченные денежные единицы для бедняков. Например, в 1991 г. в Беркли (штат Калифорния) торговцы и благотворительные организации изобрели ваучеры, чтобы поощрить развитие «здорового попрошайничества», разрешив обменивать свои купоны обмениваемыми только на питание, оплату проезда в автобусе или другие товары первой необходимости, но не алкоголь, сигареты или запрещенные наркотики.⁷⁰

Тем временем бедные борются против официального целевого распределения, находя способы конвертировать деньги, получаемые в качестве помощи, в свои собственные системы. Продовольственные талоны, во многом похожие на продуктовые талоны XIX в., или еда, полученная на эти талоны, продаются на черном рынке за наличные. Примечательно, что деньги на похороны по-прежнему занимают важное место в бюджетах бедных семей. Даже живя в глубокой нищете, некоторые матери, получающие социальную помощь, особенно во внутренних городских гетто с повышенным уровнем риска, все еще находят способы выделить определенные деньги на страхование расходов на похороны для своих детей. Если в конце прошлого столетия матери боялись, что их смертельно больной ребенок будет похоронен как паупер, то в конце нашего века матери покупают страховку расходов на похороны своего ребенка в случае его насильственной смерти.⁷¹

На протяжении более ста лет профессиональные сотрудники благотворительных организаций боролись за определение и распределение денег бедняков. Пособия, продуктовые талоны, топливные фонды, мучные и обувные клубы, Пенни-сберегательные банки, денежные подарки, почтовые сберегательные банки, пособия для семей, материнские пособия, деньги на похороны, продовольственные тало-

⁷⁰ См.: *New York Times*, July 26, 1991, and September 19, 1991.

⁷¹ О продаже продовольственных талонов см.: Edwina D. Andrews and Scott Geron, "Surviving the '80s: How Public Aid Recipients Cope with Benefit Cutbacks", Report by Taylor Institute, Chicago (June 1984), p. 87. О страховании детей см.: Kathryn Edin, "Surviving the Welfare System: How AFDC Recipients Make Ends Meet in Chicago", *Social Problems* 38 (November 1991): 464—65; Alex Kotlowitz, *There Are No Children Here* (New York: Doubleday, 1991), p. 17.

ны, выплаты торговцам и предохранительные выплаты — все это поднимает вопрос о том, кто должен определять способы расходования не только средств фондов помощи, но и денег, заработанных бедняками. Несмотря на поступательное развитие конsumerизма и даже юридическую стандартизацию помощи, сотрудники благотворительных организаций по-прежнему стремятся навязать собственные системы целевого распределения, основанные на представлении о том, что бедные часто бывают не достаточно компетентны, чтобы тратить деньги самостоятельно.

Со своей стороны реципиенты настаивали на собственных практиках целевого распределения денег. Фактически в последнее время в своей борьбе за такое право целевого распределения денег бедные доходят и до суда. Вот как ответила Энни Мэй Робертс на практику выплат торговцам в Коннектикуте. Когда миссис Робертс, получатель AFDC, 1 января 1970 г. не получила своего чека социального обеспечения, она сразу сообщила домовладельцу, что не будет платить за аренду, пока не придет копия чека. В ответ домовладелец обратился в департамент социального обеспечения штата с требованием оплатить аренду миссис Робертс, и его требование было удовлетворено. Как говорилось в законе, департамент социального обеспечения должен платить домовладельцу до истечения срока аренды. Миссис Робертс заявила, что, лишившись «права получать социальную страховку в форме прямых денежных платежей», она утратила и свое «право на достоинство» и независимость.

Но суд постановил, что Энни Мэй Робертс не имела никакого права получать прямые денежные выплаты: поскольку выплаты домовладельцу не лишали ее «средств к существованию», ни о какой потере «достоинства» или независимости не могло быть и речи.⁷² Как и у миссис К., вдовы иммигранта из Италии, о которой шла речь выше в связи с благотворительными деньгами, выплачивавшаяся Энни Мэй Робертс денежная помощь считалась не законным платежным средством, а ограниченными благотворительными денежными единицами. При этом домашнее хозяйство миссис К. тщательно инспектировалось социальными работниками, в то время как использование денег миссис Робертс не только контролировалось департаментом социального обеспечения и ее владельцем, но и ограничивалось законодательно.

⁷² *Annie Mae Roberts et al. v. John Harder*, Connecticut Welfare Commissioner, 320 F. Supp. 1313 (1970).

7. Что означают деньги?

В новелле «Фюнес, чудо памяти» Хорхе Луис Борхес подарил нам одного из своих самых фантастических персонажей. Прикованный к постели после несчастного случая с лошастью, Фюнес бессонными ночами разрабатывал собственную причудливую систему нумерации:

Вместо «семь тысяч тринадцать» он, например, говорил «Максимо Перес»; вместо «семь тысяч четырнадцать» — «железная дорога»; другие числа обозначались как... «сера», «трефи», «кит», «газ», «котел», «Наполеон», «Агустин де Ведиа». Вместо «пятьсот» он говорил «девять». Каждое слово имело особый знак... Я попытался объяснить ему, что этот набор бессвязных слов как раз нечто совершенно противоположное системе нумерации. Я сказал, что, говоря «365», мы называем три сотни, шесть десятков, пять единиц — делаем анализ, которого нет в его «числах», вроде «негр Тимотео» или «взбучка». Фюнес меня не понимал или не хотел понять.¹

Если деньги превращают современный мир в «огромную арифметическую проблему», как выразился Георг Зиммель в «Философии денег», разве социальные деньги не являются всего лишь причудой людей, страдающих бессонницей? Если деньги — это по сути числовое явление, разве мы не столь же безумны, как Фюнес, когда мы называем определенные деньги грязными или чистыми, домашними или благотворительными, чаевыми или заработной платой? Для классических теоретиков «математический характер» денег наполнял социальную жизнь «измеримостью и взвешенностью», «идеалом числового расчета», которые непременно притупляли личные, социальные

¹ Борхес Х. Л. *Проза разных лет*. М., 1984. С. 97.

и моральные способности к различению.² Аналогично, историки говорят нам, что американцы в конце XIX в. ответили на социальные потрясения «количественной этикой», которая стала «признаком их кризиса ценностей». Из-за «нехватки того, что внесло бы в их мир лучший смысл», замечает Роберт Виебе, «люди повсюду взвешивали, пересчитывали и оценивали его».³ В мире, становившемся серым, чему способствовала денежная экономика, оставалось место только для объективных, количественных расчетов; анонимные числа неумолимо стирали личные маркеры.

И все же Фюнес в чем-то был прав. Ибо, как мы видели, люди беспрестанно разрабатывают социальный лексикон денег, создавая фразы, предложения, абзацы, целые книги, по мере того, как они манипулируют своими денежными единицами, предназначая разные деньги для определенных целей, проводя различие между тем, как они были заработаны, определяя особых пользователей для конкретных видов обмена, придумывая новые имена различным способам использования официальных денежных единиц или конвертируя неденежные объекты в средства обмена. Разумеется, количество имеет значение; людям не безразлично количество денег, которыми они оперируют. Но *что* это за деньги и *чья* они также имеет огромное значение.

При этом данные различия не являются странными, романтическими или исключительными в господствующей рациональной денежной системе, в которой не существует особого обозначения денег. Социальная дифференциация денег носит всепроникающий характер; повсюду, а не только в темных экзотических уголках хозяйства, мы видим, что разного рода социальные отношения и ценности придают новую форму деньгам. Не только индивиды, но организации и даже правительство проводят различия между законными платежными средствами или другими деньгами. Множественные деньги — это, таким образом, не причудливый рудимент примитивной жизни, в которой, как выразился Зиммель, деньги по-прежнему сохраняют «священное достоинство» или «качество особой ценности», но важная черта развитых капиталистических хозяйств.⁴

² Georg Simmel, *The Philosophy of Money*, trans. Tom Bottomore and David Frisby (London: Routledge & Kegan Paul [1900] 1978), pp. 444—445.

³ Robert H. Wiebe, *The Search for Order, 1877—1920* (New York: Hill and Wang, 1968), pp. 40, 43.

⁴ Simmel, *Philosophy of Money*, pp. 365—366.

Целевое распределение в условиях монетаризации

Действительно, в 1870—1930-е гг. люди изобретали все более сложные и масштабные системы целевого распределения денег именно вследствие того, что в Америке консолидировалась система национального рынка, процветал индустриальный капитализм, наблюдался потребительский бум, а правительство прилагало все усилия, чтобы создать централизованное, единообразное платежное средство. Современное общество потребления превратило трату денег не только в важную экономическую практику, но и в динамическую, сложную культурную и социальную деятельность. Что следовало покупать на деньги, когда и как часто? Имел ли значение источник денег? Кто мог тратить деньги правильно и свободно, а кто нуждался в руководстве, контроле и ограничениях?

Несмотря на то, что современники совершенно справедливо говорили о том, что деньги будут все глубже проникать в область социального и коммерческого обмена, они ошибались в своих оценках последствий. Замечательное исследование денег Зиммеля отличается своеобразным интеллектуальным черно-белым видением, упускает из виду богатство новых социальных оттенков, появляющихся в денежном хозяйстве, когда люди придумывают различные способы персонализации и дифференциации денег. Там, где черно-белый взгляд усматривает лишь оттенки серого, люди с нормальным зрением видят все цвета радуги. Но люди маркируют деньги еще сильнее: они создают свои собственные цвета вместо тех, что предлагают им правительства и банки.

Целевое обозначение денег имело место даже в самых уязвимых областях социальной жизни, отношениях и обменах, особенно восприимчивых к рационализации доллара: домашних транзакциях, дарении подарков, государственной и частной благотворительности. Озабоченность деньгами все глубже проникала в американские домохозяйства — от обмена подарками до благотворительных пожертвований. Здесь мы в первую очередь должны были бы обнаружить стандартизирующее, обезличивающее действие гомогенизированных денег.

Вместо этого мы столкнулись со сложной социальной экономикой. Поскольку деньги проникали в домашнее хозяйство, обмен подарками и благотворительные пожертвования, люди и организации изобретали огромное множество денежных единиц — содержание на ведение домашнего хозяйства, деньги на булавки, подарочные деньги, подарочные сертификаты, денежные переводы, чаевые, счета

в Пенни-сберегательных банках, пособия для матерей и продовольственные талоны. Они распределяли якобы однородное законное платежное средство по различным категориям и создавали иные денежные единицы, не авторизованные государством.

В домохозяйствах семьи тщательно и подчас страстно дифференцировали и сегрегировали свои деньги, отделяя деньги на еду от денег на оплату аренды, денег на школу или благотворительных денег, а также от средств на похороны, свадьбу, Рождество или развлечения. Жены, мужья и дети не всегда достигали согласия в вопросах предназначения денег, члены семьи боролись за определение, размещение своих денег, а также за распоряжение ими. Мы видели, что деньги жены в корне отличались от денег мужа или ребенка не только количественно, но и по тому, как они были получены, как часто и как именно они использовались, даже по тому, где они хранились. Не всегда удавалось договориться полюбовно: женщины, мужчины и дети часто лгали друг другу, крали друг у друга и вводили друг друга в заблуждение, чтобы сохранить собственные деньги. Таким образом, семьи конструировали особые формы денег, опираясь на сильную семейную культуру и изменяя социальные отношения между мужьями и женами, родителями и детьми. Значение имела и классовая принадлежность: домашние доллары среднего и рабочего класса не были равноценны.

Семьи, близкие друзья и коммерческая деятельность точно так же придавали деньгам, по общему мнению, наиболее несвойственную им форму — сентиментального подарка, выражения любви и внимания. Значение имело то, кто дарил деньги и кто получал их, когда преподносился подарок и в какой форме, а также то, на что тратились эти деньги. Бросая вызов представлениям о деньгах как нейтральных, безличных и взаимозаменяемых, денежные подарки обращались как выразительная, глубоко субъективная, невзаимозаменяемая денежная единица, детально регламентируемая социальными конвенциями. Во время Рождества, свадьбы, крещения или других религиозных и светских событий наличные превращались в достойный, желанный подарок. В них почти невозможно было узнать рыночные деньги, и они явно отличались от других домашних денежных единиц.

Дарители подарков и их получатели часто спорили о целевом предназначении денежных подарков. Особенно если дело касалось обмена между незнакомцами, денежные подарки становились сомнительной денежной единицей, символизируя неравенство конкретных социальных отношений. Чаевые, например, были весьма спорной категорией денег — отчасти вознаграждением, отчасти подарком, иногда они считались выражением признательности, а иногда отвергались как унизи-

тельная подачка. Деньги, предоставлявшиеся беднякам, опять-таки балансировали на грани между подарком, чаевыми, заслуженным пособием и платой за услуги. Считался ли данный трансферт оплатой услуг, законным правом или подарком, который можно было использовать по своему усмотрению, обе стороны были всерьез озабочены созданием видимых границ между этими категориями и боролись за то, где должны пролегать эти границы.

Когда власти вмешивались в целевое распределение денег, возникали иные категории денежных единиц. Беспokoясь о якобы некомпетентных потребителях, многие учреждения и организации в начале XX в. вводили системы целевого распределения для материально зависимого населения. В случае с бедняками государственные и частные организации, занимавшиеся социальным обеспечением, были глубоко вовлечены в создание благотворительных денежных единиц, предназначавшихся для обучения подопечных правильному использованию денег. То, чем занимались социальные работники с бедняками, походило на усилия других институтов по упорядочению моделей расходования средств, как в случае с тюрьмами, исправительными заведениями или сиротскими приютами, а также рабочими местами и заводскими поселками, в которых жили работники определенных компаний, или даже с автомобильной компанией Форда. В знаменитых новшествах Форда 1914 г. пятидолларовой дневной зарплате и плане участия в прибыли — проводилось различие между постоянным заработком рабочих и условной прибавкой, зависевшей от прибыли компании. Такие меры поставили долю рабочего в прибыли компании в зависимость от добропорядочного образа жизни, в том числе правильного использования дополнительного дохода.⁵

Там, где у нас есть достаточно данных о введении властями денежных единиц, мы неизменно встречаемся с противодействием целевому распределению «снизу» и борьбой. Поэтому и в других сферах у нас есть причины ожидать сопротивления и появления альтернативных денежных единиц. Когда дело касалось благотворительных валют, в конечном счете, бедняки сохраняли свои собственные системы дифференциации денег, превращая денежную помощь в вызывавший споры и противоречия сложный денежный обмен.

⁵ Об автомобильной компании Форда см.: Stephen Meyer III, *The Five Dollar Day: Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company, 1908—1921* (Albany: State University of New York Press, 1981), pp. 108—47. О попытках ввести регламентированные выплаты для заключенных в начале XX в. и о сиротских приютах см. прим. 37 в первой главе этой книги.

Семейная жизнь, обмен подарками и благотворительная деятельность едва ли находятся на периферии современной хозяйственной жизни. Они исполнены жизни и творческого потенциала, активно и непрерывно вовлечены в процесс целевого распределения денег. Действительно, инновации и дифференциация денег являются особенно сильными, разработанными и зримыми в этих областях тонких социальных взаимодействий. Люди прилагают большие усилия, создавая деньги, предназначенные для управления сложными социальными отношениями, которые выражают близость наряду с неравенством, любовь наряду с властью, заботу наряду с контролем, солидарность наряду с конфликтом. И дело не в том, что эти сферы социальной жизни героически сопротивлялись коммодификации. Напротив, они с готовностью поглощали деньги, приспособлявая их к многообразию ценностей и социальных отношений.

Мы наблюдали высокую степень гендерной спецификации денежных единиц, поскольку во всех социальных классах женщины все чаще занимались важными аспектами домашней экономики и экономики подарков. Точно так же глубокие сдвиги в маркировке денег, производимые гендером, имели место в практиках ухаживания. Но гендерные особенности проявляются и во многих других социальных областях: офисах, школах, церквях, обычных актах социальных взаимодействий и т.д. Во всех этих случаях у нас есть основания ожидать, что денежные формы и практики будут считаться мужскими или женскими. Очевидно, нам следует лучше разобраться с действием гендерного фактора. Параллельно мы должны изучить, как возраст, раса и этническая принадлежность влияют на использование, значение и распределение денег.

Социальная основа рыночных денег

А как обстоит дело с рыночными деньгами? На самом ли деле рыночные деньги обращаются как однородная, бесцветная денежная единица, описанная классическими теоретиками? Возможно ли существование черно-белой денежной карты мира? И да, и нет.

Конечно, для того чтобы упорядочить взаимодействие и упростить социальные отношения в экономике, с XVIII в. по настоящее время во многих областях рынка люди изобретали различные денежные механизмы: чеки, магазины, торгующие по одной цене, денежные переводы, автоматические трансферты или огромное множество кредитных карточек. Зиммель, возможно, страдал черно-белым видением,

но все же он заметил: монетаризация хозяйственной жизни облегчила экспансию коммерческих отношений, расширив сферу влияния денег во времени и пространстве.

Проблема, однако, состоит в том, что классические мыслители настолько сосредоточили внимание на стандартизованных рыночных операциях, что совершили две фундаментальные ошибки. Во-первых, они не увидели сложного социального процесса, связанного с изобретением рыночных денег. Целевое обозначение рыночных денег не было автоматическим, стихийным итогом развития современных рыночных хозяйств. Напротив, как показывает пример США, создание централизованного, однородного, единообразного платежного средства потребовало огромных усилий правительства.

Во-вторых, исходя из предположения об их неотвратимом развитии, классические мыслители абсолютизировали рыночные деньги. Убежденные в существовании одних только рыночных денег, они не обращали внимания на изобретение новых форм денег или не признавали того, что в современном обществе существует огромное множество денежных единиц. Они не ухватили становящийся все более явным парадокс: по мере того, как внешний облик и правовой статус денег становились все более стандартизованными, использование законного платежного средства во многих областях жизни становилось более тонким социальным процессом, делая культурную и социальную дифференциацию все более сложной.

Вспомним, что происходило, когда социальные работники или домашние экономисты искренне пытались воплотить идеи Зиммеля, формируя рациональных потребителей и считая, что домашние деньги или денежная помощь ничем не отличаются от зарплаты и могут тратиться так же анонимно и свободно, как и обычный заработок. Их проект провалился, поскольку с необходимостью возник новый вид денежных единиц, а рыночные деньги потерпели неудачу в чуждой им области социальных отношений. Отношение к домашним деньгам как к заработку, например, считалось не только чем-то недостойным, но и непосредственной угрозой семейной солидарности.

В то же время «свободная» денежная помощь не соответствовала существующим социальным отношениям между социальными работниками и их подопечными. Именно поэтому, несмотря на риторику рыночной свободы, социальные работники по-прежнему ограничивают системы целевого распределения средств своих подопечных и управляют ими. Но гомогенизация денег потерпела провал также потому, что люди, на которых были направлены эти усилия, имели собственные представления о целевом распределении денег.

Поясню: деньги множатся всюду, включая конкурентные рынки. Историк права Артур Нуссбаум отмечал «исключительную способность» американцев экспериментировать с деньгами. Сегодня Федеральная резервная система считает национальной валютой не только наличные деньги, бессрочные вклады, дорожные чеки, но и другие финансовые средства, — соглашения о покупке ценных бумаг с последующим выкупом, евродоллары, сберегательные облигации, векселя, банковские акцепты и ликвидные казначейские обязательства. Фактически, как отметил экономист Джоел Курцман, в недавнем прошлом возник целый ряд разновидностей денег и «близких» к деньгам платежных средств, вроде миллиардов долларов в виде частным образом выпускаемых кредитных карточек, домашних кредитных линий или денег, одалживаемых частным лицам и организациям «так называемыми небанковскими финансовыми учреждениями», наподобие Кредитного объединения «Дженерал электрик». «Становится очевидным, — замечает Курцман, — что подсчитать количество существующих денег почти невозможно».⁶

Однако некоторые рыночные обмены привели к развитию целого ряда типовых трансакций, так что, в сущности, электронные денежные трансферты, прямые банковские депозиты, компьютеризация покупок на дому или автоматизированные телефонные покупки четко регулируются и связаны с полным отсутствием либо минимальным присутствием личного контакта между плательщиком и получателем. В «безналичном обществе», отмечает социолог Джеймс Коулман, где большинство людей пользуется для оплаты кредитными карточками, межличностные связи и доверие к конкретным людям становятся неуместными, поскольку продавцы зависят теперь не от покупателей, а от безличной, централизованной, электронной расчетной системы обязательств.⁷ Эти важные трансакции во многом соответствуют классической социологической теории монетаризации. Но в областях более сложного и менее упорядоченного социального взаимодействия, как рыночного, так и нерыночного, правилом являются инновации, переговоры и борьба по поводу различных видов денег. Во всяком случае, все участники этих сложных систем полагаются на обоб-

⁶ Arthur Nussbaum, *Money in the Law* (Chicago: Foundation Press, 1939), p. 193; Joel Kurtzman, *The Death of Money* (New York: Simon & Schuster, 1993), pp. 88, 83. См. также: Thomas Wilson, *The Power «To Coin» Money* (New York: M. E. Sharpe, 1992), p. 24; Wayne E. Baker, «What Is Money? A Social Structural Interpretation», in *Intercorporate Relations*, ed. Mark S. Mizruchi and Michael Schwartz (New York: Cambridge University Press, 1987), p. 115.

⁷ James Coleman, *Foundations of Social Theory* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990), p. 121.

за макроэкономических вопросов. Тем не менее, описывая отражение широкомасштабных процессов на микроуровне, мы показали, что дифференциация, инновации и борьба — неотъемлемые составляющие процесса, в котором происходит расходование и сбережение средств. Словом, целевое распределение денег находится в самом центре хозяйственных процессов.

Как и зачем люди обозначают деньги?

Как происходит обозначение денег? Как люди обособляют их множественные формы? Мы видели, что техники эти весьма разнообразны. Иногда имеет место *физическое обозначение* денег, как в случае с гравированными знаками любви XIX в. или искусным оформлением подарочных денег домохозяйками. Люди также разделяют деньги *пространственно*, используя разнообразные домашние «хранилища» — подписанные конверты, цветные банки, чулки, копилки — или специальные счета в учреждениях, вроде Рождественских клубов или отпускных фондов. В самых крайних случаях деньги обособляются их простым изъятием из обращения, как, например, долларové банкноты, которые прилепляют на стену или прилавок нового магазина, обычно с пожеланием удачи от друга, или изымаются как экземпляр для коллекции.

Деньги обычно обозначаются путем ограничения способов их *использования*: доход ребенка предназначается для строго определенных покупок — он может быть потрачен только на его развлечения или приобретение одежды; подарочные деньги обычно отводятся для определенных целей или действий; денежная помощь часто ограничивается бюджетными расходами, производимыми с санкции социального работника. Деньги также различаются путем обозначения конкретных *потребителей* определенных денежных единиц: карманные деньги на неделю предназначаются для детей, а не для взрослых; деньги на булавки — это денежные единицы женщин, а не мужчин; чаевые приемлемы для официантов, но не для юристов. Или же деньги разделяются путем установления связи между их *источниками* и определенными целями: заработок жены может сберегаться для того, чтобы дать образование ребенку, тогда как заработок мужа идет на оплату закладной; деньги, полученные в наследство, могут быть потрачены иначе, чем заработок или случайный доход. Кроме того, денежные единицы различаются благодаря созданию различных *систем распределения*: расчет и распределение семейного дохода, подарочных денег или денежной помощи, например, основываются на противо-

речивых семейных и эмоциональных принципах и философии социального обеспечения. Наконец, люди не только целевым образом обозначают законные платежные средства, но и в некоторых случаях либо превращают отдельные материальные предметы в денежные единицы (сигареты, жетоны метрополитена), либо создают новые денежные единицы, имеющие ограниченное хождение (подарочные сертификаты, продовольственные талоны).

Насколько устойчиво это обозначение и целевое распределение денег? Когда доллар перестает быть карманными деньгами и становится подарком, или сколько нужно времени для того, чтобы благотворительные денежные единицы превратились в домашние деньги? Продолжительность существования определенной формы целевого распределения денег тесно связана с их особым культурным и социальным контекстом. Некоторые типы целевого распределения фактически рутинизируются, не меняясь в течение продолжительных периодов времени (например, символические денежные единицы в различных институтах); некоторые примеры целевого распределения денег настолько глубоко пропитаны моральными или сентиментальными смыслами, что эти деньги никогда не могут использоваться иначе или другими людьми (например, наследство); а другие виды целевого распределения переходящи и неуловимы (выигрыш в лотерею). В частности, в сфере тонких социальных взаимодействий инновации постоянны, поскольку люди создают новые деньги для определения сложных и меняющихся социальных связей.

Не является ли все это культурное и социальное разнообразие в конечном итоге формой самообмана чувств? Не служит ли созидательность и экспериментирование в сфере денежного обращения всего лишь наивной иллюзией, скрывающей фундаментально однообразную, калькулятивную и разъедающую сущность денег? Или же целевое обозначение денег — это по большей части привилегия обеспеченных, которая исчезает в нуждающихся хозяйствах самых бедных? Ведь в конечном счете, трудно примирить творческий потенциал социальных отношений с существованием власти и социального неравенства, широко распространенной экономической нужды.

Факты говорят об обратном. Деньги, конечно, служат мощным инструментом неравенства. Бюджеты семей, подарки и благотворительные деньги не оставляют сомнений в том, что отдельные виды денежных единиц не раз служили усилению зависимости женщин, детей и бедняков. Формы денежных трансфертов маркируют равенство или неравенство сторон в той же степени, в какой они маркируют степень их близости и продолжительность отношений между ними. Но истории этих де-

нежных единиц также показывают, что люди, сколь бы безвластными они ни были, находят способы опспорить господствующие системы целевого распределения денег, применяя свои ограниченные средства такими способами, которые определяют, поддерживают, а иногда и изменяют их социальную жизнь. Вспомним борьбу за страхование расходов на похороны: несмотря на критику и ограничения со стороны социальных работников, получатели социального пособия настаивали, что целевое распределение денег на достойную смерть является принципиальным и не обсуждаемым хозяйственным решением.

Действительно, люди в любых хозяйственных ситуациях настолько глубоко озабочены правильной дифференциацией своих денег, что они борются за то, чтобы сохранить или изменить системы их целевого обозначения и распределения. Важно, что домашние деньги отличаются от платы за услуги или что чек социальной страховки отличается от выплат в тюрьмах. Именно поэтому определение домашних, подарочных и благотворительных денежных единиц зачастую вело к горячим общественным дебатам, продолжавшимся не только внутри домохозяйств или в отделах социального обеспечения, но и в прессе, передовицах газет и журнальных статьях.

Множественные деньги важны как мощные, зримые символы определенного рода социальных отношений и смыслов. Но важны они не только поэтому; они непосредственно влияют на социальные практики. Люди не только по-разному представляют или воспринимают различные виды денег, но и тратят, сберегают или передают их с различными целями и различным людям. И что еще более важно: некоторые группы, как в случае с социальными работниками, выдвигают целые программы реформ, намереваясь установить особую систему целевого распределения денег.

Уникальны ли деньги?

Целевое обозначение денег — это не уникальный социальный процесс, ограничиваем ли мы его использованием законного платежного средства или включаем изобретение или превращение в деньги других предметов, которые служат средством обмена. Люди дифференцируют, маркируют и разделяют самые разные предметы и явления — время, пространство, пищу, искусство, моду, литературу, язык — выделяя тем самым особые категории социальных отношений и обозначая различные символические системы. Например, новая красочная литература о проблемах потребления показала, что, насколько не стан-

дартизировав вкусы и практики, потребление породило новые способы наполнения социальной и личной жизни множеством современных смыслов.¹¹ Хотя в начале XX в. выросло массовое производство товаров, американцы не стали нацией безликих потребителей. Вместо этого люди превратили свое новое материальное имущество — автомобили, радио, стиральные машины, одежду или косметику — в социально значимые объекты, включив продукты массового рынка в персонализированные сети отношений.

Отойдя от прагматической, атомистической модели потребления, в которой блага выбирались просто на основе своего качества и цены, теоретики потребления от Т. Веблена до П. Бурдьё рассматривают товары в качестве ключей к меняющемуся символическому миру социальных групп. В их прекрасно документированных исследованиях приобретение товаров рассматривается как культурный маркер классового положения, а также того, что Пьер Бурдьё называет «культурным капиталом» людей. Историки также фиксируют эту деятельную, сложную и многозначную дифференциацию потребительских товаров. «Беззащитный» потребитель, по выражению Майкла Шадсона, становится деятельным участником процесса создания культуры потребления, а не отчужденной жертвой вторжения массового рынка.¹² Идея здесь еще шире. Часто люди используют товары одновременно и как маркеры своего социального положения, и как индикаторы иных общих коллективных идентичностей, и как сигналы собственной индивидуальности.

Приведем несколько конкретных примеров того, как люди превращали купленные товары в предметы, наделенные особым смыслом. Рассмотрим практики еврейских иммигрантов из Восточной Европы на рубеже XX века. Покупка нового костюма или фортепьяно, выбор товара известной торговой марки или оплата летнего отпуска не были простой экономической сделкой. Как показано в исследовании Эндрю Хайнца, посвященном жизни еврейских иммигрантов нижнего Ист-Сайда в Нью-Йорке за десятилетие до начала Первой мировой войны, эти предметы роскоши стали играть очень важную роль в символическом конструировании еврейскими иммигрантами своей новой

¹¹ Увлечательную попытку нарушить дихотомию «рыночного и не имеющего цены» см. в работе: Barbara Herrnstein Smith, *Contingencies of Value* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1988), p. 130.

¹² Pierre Bourdieu, *Distinction* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984); Michael Schudson, *Advertising: The Uneasy Persuasion* (New York: Basic Books, 1984), p. 160. Более раннюю, классическую работу см.: Веблен Т. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс, 1984. Другие ссылки на литературу о культуре потребления см.: прим. 5 в первой главе этой книги.

американской идентичности. Это было не просто историей американизации, но сложным культурным процессом, создавшим еврейский стиль американизма, в котором массовые рыночные товары часто интегрировались в процесс празднования таких традиционных ритуальных событий, как шаббат, ханука или еврейская пасха.

Деятельные усилия американских евреев, направленные на то, чтобы выковать, как выразился Хейнц, «осмысленную жизнь с новыми продуктами», были не просто трудноразрешимой, но противоречивой задачей.¹³ Материальные товары несли иные символические смыслы для принадлежавших к высшим слоям общества евреев немецкого происхождения, чем, например, для евреев из Восточной Европы. В недавней работе Йенны Вейсман Йозелит, посвященной семейной культуре евреев Нью-Йорка в 1880—1950 гг., показывается, например, что, хотя богатые сторонники реформирования домашнего хозяйства среди немецких евреев на рубеже веков убеждали бедных домохозяек в важности строгой, аккуратной мебелировки дома, жители съемных квартир «предпочитали “роскошные цвета, завитушки и прочие украшения” поздневикторианского оформления гостиных». «Строгая мебель в стиле миссионеров, — отмечает Йозелит, — была малопривлекательной для потребителя-иммигранта, желавшего иметь свой диван и английский дубовый сервант, которые выглядели бы весомо, колоритно и внушительно, а также свидетельствовали бы о состоятельности хозяина».¹⁴

Рассмотрим также данное историком Лизабет Коэн описание менявшегося в зависимости от этнической принадлежности отношения промышленным рабочим к массовой культуре в Чикаго в 1920-е гг. Хотя доход рабочих, который они могли потратить на потребление по своему усмотрению, был весьма ограниченным, их скромные покупки явно были вызваны особым интересом. Итальянцы в Чикаго, например, слушали Карузо или популярные итальянские песни с помощью недавно купленных граммофонов «Виктрола», воспроизводя у себя дома звучание итальянской культуры. Рабочие, сохранявшие связь со своей национальной культурой, делали покупки в местных бакалейных лавках, в которых итальянки находили эскарроль, листья одуванчика и самые разнообразные макаронные изделия, а еврейки могли купить кошерное мясо или мацу. Даже когда они ходили в ки-

¹³ Andrew R. Heinze, *Adapting to Abundance* (New York: Columbia University Press, 1990), p. 223.

¹⁴ Jenna Weissman Joselit, «“A Set Table”: Jewish Domestic Culture in the New World, 1880—1950», in *Getting Comfortable in New York: The American Jewish Home, 1880—1950*, ed. Susan L. Braunstein and Jenna Weissman Joselit (New York: The Jewish Museum, 1990), p. 33.

но, этническая принадлежность окрашивала их переживания так же, как «язык криков и смеха придавал звучание немому кино», и выражала характер этнического сообщества. Местные магазины и театры, отмечает Коэн, сочетали «стандартизированные товары с местной, выражено этнической культурой». Ту же роль играло радио, поскольку различные группы использовали свои радиостанции для получения этнических новостей и информации.¹⁵

Целевое распределение потребительских товаров различными этническими, религиозными, классовыми, гендерными и возрастными группами проходит параллельно с дифференциацией денег, отражая распространение целевого распределения денег по мере того, как люди наполняют смыслом свою индивидуальную и коллективную жизнь, персонализируя материальное имущество и деятельность. В этом отношении специализация денег по целям использования в брачных церемониях, дарении подарков или расходовании средств домохозяйств служит примером общей дифференциации потребления и обмена в соответствии с классом, расой, возрастом, религией, гендером или регионом.

И тем не менее случай денег *действительно* уникален. Они занимают центральное место в объяснении инструментализации и рационализации современной жизни. Классические социальные теории всегда называют деньги основным виновником распада прежде столь сплоченной социальной жизни. Кажется, что деньги функционируют в особой сфере, свободной зоне, не зависящей от каких-либо значимых влияний или ограничений. На самом деле даже те, кто исследуют культуру потребления, не добираются до анализа самих денег, как будто социально дифференцированные товары обязательно покупаются на нейтральные, стандартизированные денежные единицы.

В сущности деньги отличаются от других социальных товаров не только в теоретических построениях: они более взаимозаменяемы, чрезвычайно мобильны и способны участвовать в самых разных трансфертах, они связывают людей на больших расстояниях и во множестве часовых поясов. Несомненно, деньги труднее персонализировать, чем другие предметы. Поэтому, если бы рационализация современной жизни была универсальной, она должна была бы произойти именно с помощью денег. Но вместо этого непрерывная, мощная и всепроникающая дифференциация современных денег служит лучшим *опровержением* лишенной всяких различий, инструментальной модели социальной жизни.

¹⁵ Lizabeth Cohen, *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919—1939* (New York: Cambridge University Press, 1990), pp. 105, 110, 123, 129.

Будущие денежные единицы

Не приходим ли мы к этим выводам, когда они уже не имеют никакого значения? Можно услышать шепот духа Зиммеля: «Вы ведь увидели всего лишь мелкую рябь. Все по-прежнему идет так, как было предсказано мной. Подождите немного, и деньги расколдуют мир. Разве вы не видите, что электронные денежные трансферты превращают все деньги в единообразный глобальный незримый “мегабайт денег”¹⁶? Разве вы не слышали, что к 1999 г. Европейское сообщество планирует ввести европейскую денежную единицу (эю) — единую европейскую валюту взамен национальных валют? Деньги становятся все более однородными, но вместе с тем неодолимыми. Просто оглянитесь вокруг: деньги превращают все стороны социальной жизни в рыночные товары — кровь, младенцев, внутренние органы, уход за ними, похороны».

Современные обществоведы вторят духу Зиммеля, предупреждая нас о том, что социолог Роберт Белла и его коллеги называют растущей «тиранией рынка». За последние двадцать лет, утверждает Алан Вольф, логика рынка глубоко проникла в наши самые интимные социальные отношения в семье и сообществе. В то время как сферы солидарности, альтруизма и привязанности из жизни американцев пока никуда не исчезли, Вольф всерьез обеспокоен тем, что в последнее время границы между гражданским обществом и рынком постепенно стирались, поскольку «в некотором смысле беспрецедентное для американцев восприятие рынка стало привлекательным не только в экономической, но и в моральной и социальной сферах».¹⁷

Безусловно, формы законных платежей средств изменились, а сфера использования денег расширилась. И все же ничто не говорит о том, что люди собираются отказаться от целевого распределения своих множественных денег. Действительно, банки теперь полагаются на автоматические трансферты, но особые «клубные счета» по-прежнему существуют; Рождество, ханука или деньги на отпуск автоматически еженедельно или ежемесячно отделяются друг от друга компьютеризированными трансфертами. Даже система социального обеспечения экспериментирует с электронными выплатами социальной помощи, не отказываясь, однако, от своих ограничений. Компь-

¹⁶ Понятие использовало в работе: Kurtzman, *The Death of Money*, p. 15.

¹⁷ Robert N. Bellah et al., *The Good Society* (New York: Vintage, 1992), p. 90; Alan Wolfe, *Whose Keeper?* (Berkeley: University of California Press, 1989), p. 76.

ютеризированное целевое распределение действительно позволяет гораздо легче регулировать, контролировать и дифференцировать доходы. Вполне возможно, что с новыми интернационализированными денежными единицами возможности целевого распределения возрастут, а его техники изменятся, но сама дифференциация сохранится. Действительно, со стремительным распространением персональных компьютеров способность людей создавать и разделять новые виды денежных единиц растет быстрее, чем всякая стандартизация международных валют. Если содержащийся в данной книге анализ верен, то люди воспользуются этой возможностью, породив множество денежных инноваций.¹⁸

Представление об обществе, полностью превращенном в товарный рынок, — не более чем мираж. Деньги не стали свободным, нейтральным и опасным средством разрушения социальных отношений. По мере того, как мир становится более сложным, определенные вещи, конечно, подвергаются стандартизации и глобализации, но с распространением международных связей повсюду жизнь людей и их выборы становятся все более, а не менее сложными. Целевое распределение денежных единиц — это один из способов, с помощью которых люди делают осмысленными непростые, а иногда и хаотические социальные связи, наполняя различными смыслами свои многообразные взаимодействия. Именно поэтому мы вправе ожидать, что в процессе социальных изменений возрастет число новых форм целевого распределения денег. В той степени, в которой деньги будут играть все более заметную роль в социальной жизни, люди будут обособлять, дифференцировать, маркировать, украшать и персонализировать их для удовлетворения своих сложных социальных потребностей. Подобно Фюнесу с его особыми числами, мы будем давать нашим множественным денежным единицам новые имена, определять новые возможности их применения и конкретных потребителей.

¹⁸ См. утверждение антрополога о том, что компьютеры и распространение пластиковых карточек ослабят государственный контроль над денежными единицами, сделав деньги «менее анонимными и более персонализированными»: Keith Hart, «Heads or Tails? Two Sides of the Coin», *Man* 21 (December 1986): 641–642.