

Feminist Economics. Vol. 5:3. (1999). str. 61-83¹

Globalizacja, płęć i człowiek z Davos

Lourdes Benería

Streszczenie

Tekst niniejszy korzysta z analiz Karla Polanyi'ego, dotyczących społecznej konstrukcji rynku w dziewiętnasto- i wczesnodwudziestowiecznej Europie, i stosuje je w badaniach nad ukształtowaniem globalnych rynków w wieku XX. Pracę Polanyi'ego, jak okaże się w tekście, należy uzupełnić o aspekty „genderowe” [*engender*], co pozwoli dostrzec różne związki kobiet i mężczyzn z rynkiem oraz zrozumieć, że konstrukcja ekonomicznego podmiotu została upowszechniona na skalę globalną. Tekst porusza też kwestię feminizacji siły roboczej na całym świecie i jej możliwych konsekwencji dla kobiet oraz konstrukcji „kobiety ekonomicznej”. W podsumowaniu rozpatrywane są alternatywne interpretacje tych zachowań.

Słowa kluczowe

Rynki, globalizacja, podmiot ekonomiczny [*economic man*], feminizacja siły roboczej, płęć [*gender*], modele alternatywne.

I. Wprowadzenie

W ciągu ostatnich piętnastu lat wiele powiedziano na temat globalnego rynku. Proces przyspieszenia globalizacji, który obserwujemy w ostatnich dekadach, jest potężnym źródłem zmian – kieruje narodowymi gospodarkami, pogłębia ich międzynarodowe powiązania i oddziałuje na wiele aspektów życia społecznego, politycznego i kulturalnego. Mimo dyskusji o tym, czy współczesna globalizacja jest bardziej intensywna w porównaniu z jej wcześniejszymi historycznymi okresami, to większość badaczy zgadza się, że w grę wchodzi potężne siły, które pracują nad stworzeniem „globalnej wioski”. Z perspektywy ekonomicznej podstawowymi cechami globalizacji są: przekształcenia związane z ekspansją rynków oraz gwałtowne technologiczne zmiany w komunikacji i transporcie, które przekraczają granice państw i bariery odległości, a tym samym ‘kurczą’ przestrzeń. Rynkowa ekspansja odbywa się w ramach neoliberalnego modelu rozwoju, który powrócił do dyskursu leseferyzmu i praktyki typowej dla XIX-wiecznego kapitalizmu. Jedną z tez niniejszego tekstu brzmi: mimo odmiennego tła obecna globalizacja wykazuje podobieństwa do owej wcześniejszej ekspansji

¹ © IAFFE 1999. Dziękujemy Autorce, oraz Międzynarodowemu Stowarzyszeniu na Rzecz Ekonomii Feministycznej (IAFFE) za uprzejmą zgodę na publikację polskiego tłumaczenia w bibliotece online Think Tanku Feministycznego. Link do artykułu w języku angielskim na www.feministeconomics.org.

rynków. Dotyczy to zarówno państw z wysokim dochodem, jak i krajów uboższych, także tych przechodzących transformację od centralnego planowania do gospodarki rynkowej, jak na terenie byłego Związku Radzieckiego.

W pierwszej części tekstu (rozdz. II-III) rozważam, do jakiego stopnia analizy zawarte w *The Great Transformation* [*Wielkiej transformacji*] Karla Polanyi'ego, a dotyczące wytwarzania rynku jako społecznej konstrukcji² w Europie XIX i początku XX stulecia można odnieść do bardziej współczesnej postaci globalnego rynku końca XX wieku. W rozdziale IV. podejmuję próbę uzupełnienia analiz Polanyi'ego o elementy „genderowe” [„engender”] poprzez zwrócenie uwagi na płciowe aspekty owej transformacji i uwidocznienie napięć, jakie istnieją między założeniami racjonalności ekonomicznej uwarunkowanej zachowaniami rynkowymi a rzeczywistym doświadczeniem kobiet i mężczyzn. Wreszcie w części V. wykazuję, że założenia te, dominujące w tradycyjnych neoklasycznych modelach ekonomii, muszą być albo uzupełnione, albo zastąpione przez alternatywne „transformacyjne modele” ludzkiego zachowania.

II. Samoregulujący się rynek

The Great Transformation opublikowano w 1944 roku. Jest to analiza konstrukcji i rozwoju rynku zdolnego do samoregulacji oraz kapitalizmu leseferystycznego od początków Rewolucji Przemysłowej aż do wczesnych lat XX wieku. „Wielka transformacja” Polanyi'ego oznaczała „oswojenie” rynku. Znalazło to wyraz w „kolektywistycznym kontr-ruchu”, jak nazwał to Polanyi, ruchu, który począwszy od końca XIX wieku i dalej przez cały wiek XX objawiał się w „społecznym i narodowym protekcjonalizmie”, który chronił się przed „słabościami i niebezpieczeństwami wbudowanymi w samoregulujący się rynek” (s. 145).

Polanyi zwraca uwagę na głęboką zmianę w zachowaniu ludzi, widoczną w pro-rynkowych wyborach i decyzjach, gdzie dążenie do zysku zastąpiło gospodarowanie w celu zaspokojenia potrzeb [*subsistence*] jako ośrodek aktywności ekonomicznej. Korzyść i zysk, jak twierdzi Polanyi, nigdy wcześniej nie odgrywały tak istotnej roli w ludzkim działaniu. Krytykując koncepcję Adama Smitha, zgodnie z którą społeczny podział pracy jest determinowany przez rynek i „skłonność człowieka do handlu, wymiany i zamiany jednej rzeczy na inną” (s. 43), Polanyi dowodzi, że podział pracy w dawnych społeczeństwach zależał od „różnic związanych z płcią, geografiami i osobistych zasobów i wyposażenia” (s. 44). Dla Polanyi'ego produkcja i dystrybucja w wielu wczesnych społeczeństwach były zabezpieczone przez wzajemność i redystrybucję, dwie zasady dziś już w ekonomii nieobecne. Zasady te były częścią systemu ekonomicznego, który stanowił „jedynie funkcję społecznej organizacji”, tzn. służył życiu społecznemu. Kapitalizm jednak rozwinął się w przeciwnym kierunku, doprowadzając do sytuacji, w której to system gospodarczy określa

² „Społeczna konstrukcja rynku” – pojęcie to odnosi się do społecznego konstrukcjonizmu, który zakłada, że pojęcia, koncepcje naukowe czy instytucje społeczne są produktami kontekstu społecznego i kultury. Podobnie jak *gender* także rynek jest konstruowany społecznie. Prekursorami tego podejścia do wiedzy byli Marks i Gramsci (hegemonia burżuazji), którzy wskazywali na klasowy charakter wiedzy i związki między formami wiedzy a dostosowaniem proletariatu, który akceptuje te formy wiedzy jako prawdziwe. Na społeczną konstrukcję wiedzy wskazywali między innymi Talcott Parson, Thomas Kuhn, Pierre Bourdieu. Także Michela Foucaulta pojęcia dyskursu jako praktyki oraz jego analizy związków między prawdą i władzą ukazują społeczną konstrukcję wiedzy. Za twórców współczesnej socjologii wiedzy uważa się George'a Lakoffa i Marka Johnsona, autorów *Metafory w naszym życiu*, 1988. Współcześnie rozwinęła się także krytyka technologii, która wywodzi się z tradycji społecznego konstrukcjonizmu (Bruno Latour, Stieve Wolgar...). Krytyka feministyczna, która przeciwstawia się podejściom esencjalistycznym czy normatywnym także odwołuje się do tej tradycji (Donna Haraway, Judith Butler, Sylvia Walby) – od red.

organizację społeczeństwa. W komentarzu do Smitha Polanyi stwierdza, że „nigdy jeszcze mylna interpretacja przeszłości nie okazała się tak profetyczna” (s. 43), w tym sensie, że sto lat po tym, jak Adam Smith pisał o ludzkiej skłonności do handlu wymiennego i zamiany, skłonność ta stała się teoretyczną i praktyczną normą uprzemysłowionego społeczeństwa kapitalistycznego/rynkowego. Chociaż Polanyi nie zawsze nas przekonuje, że pogoń za ekonomicznym zyskiem to efekt funkcjonowania społeczeństwa rynkowego, jej fundamentalna dla gospodarki rynkowej rola – oraz modele teoretyczne, które podtrzymują tę gospodarkę – są niewątpliwie sprawą zasadniczą.

Według Polanyi’ego rozstrzygającym krokiem w tej stopniowej transformacji ku przewadze „tego, co ekonomiczne” był proces, „który zamknął rynki wewnątrz [samoregulującej się] gospodarki rynkowej”. Wbrew standardowym opiniom Polanyi stwierdza, że zmiana ta nie była „naturalnym rezultatem rozszerzania się rynków” (s.57). Przeciwnie, ekonomia rynkowa została skonstruowana społecznie i powiązana z gruntowną przemianą w organizacji samego społeczeństwa. Toteż konstrukcja leseferystycznej gospodarki rynkowej wymagała „gigantycznego i nieprzerwanego wzrostu, centralnie zorganizowanego i kontrolowanego interwencjonizmu”, choćby w postaci inicjatyw ustawodawczych, włączając w to – w Anglii – „zawilość postanowień w niezliczonych załącznikach do przepisów” i „biurokratyczną kontrolę przy wprowadzaniu w życie Nowych Ustaw o Ubogich” (s. 140).

Polanyi zwraca też uwagę na nadzwyczajny przyrost administracyjnych funkcji państwa świeżo wyposażonego w centralną biurokrację, na wzmocnienie własności prywatnej i egzekwowanie umów handlowych oraz innych transakcji:

„Przemiana rynków w samoregulujący się system o wielkiej mocy nie wynikała z jakiegokolwiek ich wewnętrznej skłonności do ekspansji, lecz była raczej efektem w znacznej mierze sztucznej stymulacji, której poddano ciało społeczne po to, by stawić czoła sytuacji, wytworzonej przez nie mniej sztuczny fenomen maszyny” (s. 57).

Także powstanie w XVIII- i XIX-wiecznej Anglii narodowego rynku pracy opartego na konkurencji było – zdaniem Polanyi’ego – wynikiem serii działań, które przemieściły siłę roboczą [ze wsi] i zmusiły nowe klasy pracujące do pracy za niską płacę. W tym sensie analiza Polanyi’ego implikuje sprzeczne z pozoru ujęcie leseferystycznego liberalizmu jako „wytworu celowego działania państwa”, włączając w to „świadomy i często brutalny nacisk ze strony rządu” (s. 250). Jak podkreśla Polanyi, „cały ten kompleks rządowych ingerencji zorganizowano z zamiarem stworzenia pewnej prostej [rynkowej] wolności.”

Z drugiej strony Polanyi zwraca uwagę, że „kolektywistyczny kontr-ruch” albo „wielka transformacja” – nasilające się potem zróżnicowane (re)akcje przeciwko niektórym negatywnym rezultatom ekspansji rynku – powstały spontanicznie jako krytyki kapitalizmu i doprowadziły do politycznej organizacji różnorodnych działań obywatelskich. W obrębie różnych grup społecznych wielu obywateli podjęło akcje protestu. XX-wieczne ruchy lewicowe i społeczne planowanie były częścią tej transformacji, chociaż Polanyi nie upatruje jej korzeni w „jakimkolwiek uprzywilejowaniu socjalizmu czy nacjonalizmu”, lecz w „szerszej perspektywie żywotnych interesów społecznych zagrożonych przez mechanizm rozszerzającego się rynku” (s. 145). W istocie, twierdzi Polanyi, sami liberałowie często popierają ograniczenia leseferyzmu, na przykład w „ściśle określonych wypadkach, ważnych ze względów teoretycznych bądź praktycznych”; chodzi np. o zasadę zrzeszania się pracowników czy tworzenie związków zawodowych, ochronę handlu itd. Skoro więc

niezwykle zróżnicowane i spontaniczne reakcje przeciwko rynkowi – również te popierane przez ruchy lewicowe – można ogólnie określić mianem „planowania”, Polanyi ma pełne prawo stwierdzić, że o ile „leseferyzm był zaplanowany, to planowanie już nie” (s. 141).

Wedle Polanyi’ego w latach dwudziestych „ekonomiczny liberalizm zyskał najwyższy prestiż”, szczególnie dzięki „dobrym budżetom i mocnej walucie”, które usprawiedliwiały wszelkie ponoszone po drodze koszty społeczne. Jego analiza to w istocie echo współczesnych realiów:

„Spłatę zagranicznych pożyczek i powrót do stabilnej waluty uznano za kryteria politycznej racjonalności; żadne osobiste cierpienie, żadne naruszenie suwerenności nie było zbyt wielką ceną za odzyskanie monetarnej stabilności” (s. 142).

Z drugiej strony Polanyi dowodzi, że lata trzydzieste „doczekały momentu, w którym zakwestionowano pewniki lat dwudziestych”, gdy „najbogatsi i najbardziej szanowani” zaczęli lekceważyć zagraniczne długi i dogmaty ekonomicznego liberalizmu (s. 142).

Głęboka transformacja, związana z [wytwarzaniem] społeczeństwa rynkowego, znalazła swój wyraz w zmianach w ludzkim zachowaniu, prowadzących do upowszechnienia się modelu racjonalnego ekonomicznego podmiotu. Jak pokazał Polanyi, „gospodarka rynkowa może istnieć tylko w społeczeństwie rynkowym”. Może zatem istnieć tylko wówczas, gdy towarzyszą jej zmiany norm i zachowań, umożliwiające funkcjonowanie rynku. Ekonomiczna racjonalność opiera się na oczekiwaniu, że ludzie zachowują się tak, by osiągać maksymalne zyski. Jak naucza każdy podstawowy kurs ekonomii, o ile przedsiębiorca poszukuje maksymalnego zysku, o tyle pracownik dąży do osiągnięcia możliwie najwyższych zarobków, a konsument do maksymalizacji użyteczności. Na poziomie teoretycznym Adam Smith powiązał egoistyczną pogoń za prywatnym zyskiem ze wzrostem dobrobytu narodów, wprowadzając niewidzialną rękę rynku. Nie widział sprzeczności między tymi dwoma elementami, a ortodoksyjna tradycja w ekonomii nadal opiera się na tym fundamentalnym założeniu.

W tej tradycji, jak często podkreśla ekonomia feministyczna, podstawowe założenie racjonalnego ekonomicznego podmiotu zostało wcielone w neoklasyczną teorię ekonomiczną (Marianne Ferber i Julie Nelson 1993; Nancy Folbre 1994). Przyjmuje się, że ekonomiczna racjonalność jest normą w ludzkim zachowaniu i sposobem na zapewnienie zdrowego funkcjonowania konkurencyjnego rynku. Ma to wynikać z efektywnej alokacji środków i maksymalizacji produkcji przy możliwie najmniejszych kosztach. Feministyczne ekonomistki zauważyły też, że najbardziej ortodoksyjna analiza pomija zachowania oparte na innych rodzajach motywacji, takich jak altruizm, empatia, miłość, sztuka czy dążenie do piękna dla nich samych, wzajemność i troska³. Działanie bezinteresowne postrzega się jako coś, co przynależy do sfery nierynkowej, takiej jak rodzina. Wprawdzie niektóre ekonomistki w ostatnich latach próbowały zrewidować neoklasyczne modele, włączając w nie coś, co Folbre (1994) nazwała *Imperfectly Rational Somewhat Economic Persons or Institutions* [„Nie do końca racjonalne, trochę ekonomiczne osoby lub instytucje”]. Podmioty te dbają o własną korzyść w sposób, który niezbyt pasuje do konwencjonalnie rozumianej racjonalności ekonomicznej i „interesowności”. Ich dążenie do własnego zysku może na przykład prowadzić do skomplikowanej mieszanki zachowań – od solidarności do rywalizacji, od altruizmu do egoizmu – które trudno zrekonstruować, nawet jeśli są bliższe rzeczywistości.

³ Często jako wyjątek wymienia się przeprowadzoną przez Gary Becker analizę altruizmu w rodzinie, gdy tymczasem ekonomiści feministyczni poddali ją w istocie ostrej krytyce (Folbre 1994; Barbara Bergmann 1995).

Jak zauważa jednak Folbre, te rewizjonistyczne modele stawiają pod znakiem zapytania wszelkie przekonania o efektywności gospodarki rynkowej. Pozwalają natomiast zaproponować rozwiązania alternatywne wobec poglądu, że ekonomiczna racjonalność stanowi normę ludzkich zachowań, a tym samym zgodne są z jednym z podstawowych ustaleń Polanyi'ego. Faktycznie – rosnąca liczba badań na temat indywidualnych preferencji pokazuje, że poszczególne jednostki reagują na wiele innych czynników niż tylko korzyść własna. Wrócimy jeszcze do tej sprawy w rozdziale IV. i V.

III. Struktura rynku narodowego i globalnego **„Kapitalizm bez bankructwa jest jak chrześcijaństwo bez piekła”⁴**

Im bardziej to stulecie zbliża się do końca, tym więcej analogii można znaleźć między społeczną konstrukcją narodowej gospodarki rynkowej, analizowanej przez Polanyi'ego w kontekście dziejów XIX-wiecznej Europy, a ekspansją i pogłębieniem zarówno narodowych, jak i międzynarodowych rynków na całym świecie. Spór dotyczy oczywiście stopnia, w jakim globalizacja określa nowe historyczne tendencje; część badaczy zwraca na przykład uwagę, że niektóre wskaźniki stopnia globalizacji przypominają te osiągnięte we wcześniejszych okresach historycznych – choćby przed I wojną światową. A jednak intensyfikacja procesu integracji w ciągu ostatnich trzydziestu lat – na przykład w związku z coraz gwałtowniejszym ruchem towarów, komunikacji i handlu między krajami i regionami – jest bezprecedensowa. Sektor finansowy rozwinął się do tego stopnia, że jego rynki przekroczyły narodowe granice, zaś liberalizacja handlu i internacjonalizacja produkcji przyspieszyły globalną integrację rynków towarów i usług.

Na poziomie narodowym procesy te były wspierane przez liczne posunięcia rządów, które odgrywały aktywną rolę w globalizacji rodzimych gospodarek oraz życia społecznego, politycznego i kulturalnego. Tym razem jednak globalne rynki powstawały głównie dzięki interwencji sił międzynarodowych, przez tworzenie w poszczególnych regionach stref wolnego handlu bądź wspólnych rynków, rozwój wielonarodowych korporacji, działalność międzynarodowych organizacji typu Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, a wreszcie wpływy obcych rządów i innych międzynarodowych czynników, choćby prywatnych banków, na kształtowanie polityki w krajach rozwijających się. W dalszej części podane zostaną przykłady tych procesów.

Po pierwsze, udział państwa narodowego w deregulacji rynków finansowych, na rynkach towarów i rynku pracy przyczynił się do stopniowej eliminacji ekonomicznych granic między państwami. Choć różny jest stopień prywatyzacji w różnych sektorach gospodarki, na różnych rynkach i w różnych krajach, to skłonność do uwalniania rynku od ingerencji stała się nieodłączną częścią polityki gospodarczej na całym świecie. Prywatyzacja i liberalizacja rynku wywołała napięcia i sprzeciw w pewnych grupach społecznych, które wcześniej posiadały przywileje, a teraz straciły część wpływów; chodzi o związki zawodowe i w ogóle wszelkie związki pracownicze w wielu krajach. Z tych i innych powodów ingerencje wymagały silnej ręki państwa, o której pisał Polanyi. Głębokie cięcia w sferze opieki społecznej, którą w ramach państwa opiekuńczego gwarantowały kraje zamożne, oraz rezygnacja z wielu tych zabezpieczeń w gospodarkach wcześniej centralnie planowanych to przykłady na to, jak tego rodzaju działania państwa unieważniły wiele poprzednio

⁴ Z piosenki popularnej na Zachodzie, którą przywołano w „New York Times”, w artykule o kryzysie azjatyckim, stwierdzając, że w trakcie tego kryzysu upadła w Azji rekordowa liczba firm, lecz mimo to nie zniknęły one z rynku (WuDunn 1998), innymi słowy, „nie szły do piekła”.

wywalczonych praw i przywilejów, jakimi dysponowała duża część społeczeństwa (Guy Standing 1989, 1999; Valentine Moghadam 1993; Charles Tilly i inni 1995). Krytyka i sprzeciw wobec tych tendencji były liczne i silne zarówno w uboższych, jak i zamożnych krajach⁵.

Po drugie, powstanie takich międzynarodowych bytów jak Wspólnota Europejska, ASEAN, NAFTA i Mercosur przyczyniło się do globalizacji rynków, co stanowiło odpowiedź na inicjatywy i interesy społecznych podmiotów ciągnących z tych programów korzyści⁶. W dodatku globalizacją pokierowały rządy działające jako główni aktorzy w międzynarodowych negocjacjach, jak choćby podczas negocjacji handlowych tzw. Rundy Urugwajskiej, które doprowadziły w 1995 roku do przekształcenia GATT (Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu) w WTO (Światową Organizację Handlu). Pomimo oporu krajów rozwijających się powstanie WTO oznaczało wyraźne przyspieszenie liberalizacji handlu na świecie i włączenie w program liberalizacji nowych sektorów, na przykład prawa własności intelektualnej i usług, których wcześniejszy GATT nie dotyczył. Jak wiadomo, negocjacje te były odpowiedzią na inicjatywę krajów o wysokim dochodzie i na globalne interesy, a ich celem uzyskanie korzyści z liberalizacji handlu i uwolnienia rynków (Raymond Vernon 1988; Gerald Epstein, Julie Graham i Jessica Nembhard 1990; Giovanni Arrighi 1994). Podobnie kraje zamożne miały największy wpływ na integrację byłych gospodarek centralnie planowanych z globalnym rynkiem, włączając w to członkostwo w międzynarodowych organizacjach (David Kotz 1995).

Po trzecie, działania planowane na poziomie narodowym i prowadzące do większej globalizacji krajowych gospodarek były inspirowane, a czasem narzucane z zewnątrz. Typowego przykładu dostarczają strategie strukturalnego dostosowania (SAPs) przyjmowane od wczesnych lat osiemdziesiątych przez większość krajów. Wprowadzane zwłaszcza w krajach borykających się ze splotą długów, SAPs doprowadziły do gruntownej zmiany w związku z rozszerzeniem i pogłębieniem rynku w tychże krajach. Programy radykalnej restrukturyzacji gospodarki doprowadziły do zaciskania pasa znacznej części ich populacji. Z powodu często wyniszczających kosztów społecznych programy te były niepopularne. Opierały się one na porozumieniach między rządem krajowym, państwami udzielającymi kredytów, bankami handlowymi i takimi organizacjami jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy, które nierzadko wymuszały twarde warunki negocjacji nowych pożyczek i terminów spłaty⁷. Obejmowały one działania zmierzające do stworzenia

⁵ Sprzeciw wobec polityki strukturalnego dostosowania, która, jak zaraz zobaczymy, posłużyła do wprowadzenia programów prywatyzacji rynku w krajach rozwijających się, był dość zdecydowany w Trzecim Świecie i w wielu środowiskach międzynarodowych. Sprzeciw ten połączyły partie polityczne, różne grupy społeczne i organizacje aktywistów, dowodząc, że spora część społeczeństwa jest nastawiona do tej polityki negatywnie (Haleh Afshar i C. Dennis 1992; Lourdes Benería i Shelley Feldman 1992; Nahid Aslanbeigui, Steve Pressman i Gale Summerfield 1994; John Friedmann i in. 1996). W krajach z dużym dochodem globalizacja doprowadziła do presji fiskalnej, bezrobocia i osłabienia państwa opiekuńczego. Polityczne spory podczas wyborów we Francji w 1997 roku jasno dowodzą, że w społecznej ocenie cele Unijnego Traktatu z Maastricht są przeciwne interesom większej części populacji. Podobne protesty podniosły się w krajach azjatyckich dotkniętych w 1997 roku kryzysem gospodarczym.

⁶ Oczywiście interes ekonomiczny nie jest jedyną siłą kształtującą takie programy. W przypadku na przykład Wspólnoty Europejskiej polityczny cel zjednoczenia Europy już na bardzo wczesnym etapie stał się istotny, otwierając możliwość przezwyciężenia historycznych napięć i podziałów na kontynencie. Liberalizacją handlu i programami integracji gospodarczej kierował jednak взгляд na korzyści dla przemysłu i finansów, na interesy międzynarodowych korporacji, kapitał globalny i sektory gospodarki, spodziewające się zysku z rozwijającego się swobodnie handlu i inwestycji zagranicznych. Konkretnie przykłady zob. w Epstein i in. (1990).

⁷ Przykłady zob. w: Giovanni Cornia, Richard Jolly i Frances Stewart (1987); Jeffrey Frieden (1991); Benería i Feldman (1992); Diane Elson (1992); David Sahn, Paul Dorosh i Stephen Younger (1994); Pamela Sparr (1994); Nilufer Cagatay, Diane Elson i Caren Grown (1996).

właściwego środowiska dla funkcjonowania i ekspansji rynków, łącznie z cięciami budżetowymi, programami prywatyzacji i uwolnienia rynków, liberalizacją handlu, uproszczeniem kontroli w przypadku inwestycji zagranicznych oraz przejściem od modelu substytucji importu do promocji eksportu.

Efektom tych posunięć był często znacznie wyższy stopień integracji tych krajów z gospodarką globalną. Sprzyjały one też liberalizacji sektora finansowego, otwartości na zagranicznych inwestorów oraz wdrażaniu zasad i przepisów ułatwiających sprawne funkcjonowanie rynku, takich jak wzmocnienie prawa własności, reforma przedsiębiorstw oraz polityka decentralizacji mająca na celu zmniejszenie ingerencji państwa w gospodarkę (Bank Światowy 1996).

Choć działania te wyraźnie zwiększały ekonomiczną wolność wielu podmiotów obecnych na rynku, oznaczały zarazem zaprowadzenie rządów silnej ręki przez państwa narodowe i międzynarodowe instytucje, które pod koniec XX wieku zmierzały do urzeczywistnienia modelu neoliberalnego, chcąc w ten sposób przyspieszyć rozwój narodowych i globalnych rynków.

Były one, by nawiązać raz jeszcze do Polanyi'ego, efektem celowych interwencji państwa, dokonywanych niejednokrotnie w imię wolności gospodarczej, narzucanej jednak odgórnie, bez prawdziwej debaty między wszystkimi zaangażowanymi stronami i poza demokratycznym procesem kształtowania decyzji. Jak zauważył „The Wall Street Journal”, w Argentynie „reformy wprowadzano zwykle przez polityczny akt woli silnego prezydenta, który tysiące razy korzystał z dekretów wykonawczych” (Mary Anastasia O’Grady 1997). W Ameryce Łacińskiej Urugwaj był jedynym krajem, który w sprawie prywatyzacji brał pod uwagę zdanie obywateli – i zagłosowano tam przeciwko niej. Wiele z tych zarządzeń wprowadzono też w krajach byłego Związku Radzieckiego, gdzie szokowa terapia strukturalnego dostosowania przebiegała równocześnie z głębokimi przemianami w stosunkach ekonomicznych i społecznych; zaczęły powstawać instytucje zajmujące się procesem transformacji od centralnego planowania do gospodarki rynkowej.

Jednocześnie na całym świecie ekspansji rynków, utożsamianej z intensyfikacją ‘modernizacji’, towarzyszyły triumfalistyczne dyskursy reafirmujące normy społeczne i zachowania związane z racjonalnością ekonomiczną. Stanowią one część procesu stwarzania rynków, który opisał Polanyi. Obserwowaliśmy różne formy tego zjawiska: od silnego nacisku na produktywność, wydajność i finansowe bodźce, do powstania nowych wartości i postaw – uosabianych przez *yuppies* w latach osiemdziesiątych – np. nowego typu indywidualizmu i nastawienia na rywalizację przy jawnej tolerancji, a nawet akceptacji dla nierówności społecznych i żądzy zysku⁸. Według neoliberalnego tygodnika „The Economist” ten splot czynników znajduje swój wyraz w metaforze „człowieka z Davos”, który – jeśli idzie o wpływ na globalny rynek – zastąpił „człowieka z Chatham House”⁹. Termin „człowiek

⁸ Pomimo nieustannych sporów i oporu wobec tych zmian jawne wsparcie dla tej przemiany nie ulega najmniejszej wątpliwości. Jak czytamy w jednym z artykułów w „New York Times”: „Odkąd rozwija się wolny rynek, ogólnie biorąc akceptowany na całym świecie, dyskusja nie skupia się już tak silnie na problemie, czy zachłanność jest dobra czy zła, a raczej na konkretnych szansach osiągnięcia dochodów: kiedy i na jakie superdochody można liczyć” (Andrew Hacker 1997). Typowy obraz tej dominacji idei produktywności daje artykuł „The Future of the State. A Survey of the World Economy”, „The Economist” (9/20/97).

⁹ Chodzi o odbywające się co roku w Davos w Szwajcarii spotkanie „ludzi, którzy kręcą światem”. Chatham House to „elegancki dom w Londynie” należący do Królewskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych [Royal Institute of International Affairs], w którym od „blisko 80 lat” „dyplomaci rozmyślają nad osobliwymi zwyczajami panującymi za granicą” („In Praise of the Davos Man” „The Economist”, 2/1/97).

z Davos”, objaśnia tygodnik, odnosi się do biznesmenów, bankowców, urzędników i intelektualistów, którzy „noszą akademickie tytuły, pracują ze słowami i liczbami, jako tako mówią po angielsku i wierzą w indywidualizm, gospodarkę rynkową i demokrację. Na całym świecie mają pod kontrolą wiele rządów razem z ich ekonomicznym i militarnym potencjałem”. Człowiek z Davos nie „podlizuje się politykom; są inne sposoby... [niż] nudne ściskanie ręki nieznanemu premierowi”. Zamiast tego woli poznawać Billów Gatesów. Krytyczna wobec koncepcji Samuela Huntingtona ze *Zderzenia cywilizacji i nowego kształtu ładu światowego* pochwała człowieka z Davos, jaką wygłasza „The Economist”, zmienia się w apoteozę globalnej i najnowszej wersji ekonomicznego podmiotu:

„Niektórym ludziom trudno zaakceptować człowieka z Davos: jest coś niekulturalnego w harowaniu dla pieniędzy i menedżeryzmie. Lecz do uroku człowieka z Davos należy właśnie to, że ogólnie biorąc nie obchodzi go kultura, tak jak rozumieją ją Huntingtonowie tego świata. Pójdzie na recital fortepianowy, ale będzie mu wszystko jedno, czy idea, technika albo rynek są (w skomplikowanym modelu pana Huntingtona) chińskie, hinduskie, muzułmańskie czy prawosławne.” („The Economist”, 2/1/97: 18)

Innymi słowy „The Economist” przypuszcza, że [upowszechnianie] ‘podmiotu z Davos’ dzięki magicznej sile rynku i homogenizującym tendencjom będzie raczej łączyć ludzi i kultury niż je rozdzielać. Pod wieloma względami jest on racjonalnym podmiotem ekonomicznym na skalę globalną.

To, czego nie zauważył „The Economist”, to fakt, że komercjalizacja życia codziennego i wszystkich dziedzin gospodarki stwarza tendencje i wartości, które dla ludzi i kultur mogą być odpychające. Wielokrotnie byliśmy świadkami procesu, jak członkowie społeczeństwa stawali się, by użyć terminologii Polanyi’ego, raczej „współtwórcami systemu ekonomicznego” aniżeli jakiegoś alternatywnego modelu. Jak sugeruje artykuł zawierający cytaty z nagłówka niniejszego rozdziału, nieodłącznym elementem tego dyskursu jest przetrwanie najlepiej przystosowanego: stąd pogląd, że bankructwo to nieunikniona kara dla tych, którzy nie działali skutecznie i zgodnie z wymogami rynku. Poniższy fragment z artykułu nie budzi najmniejszych wątpliwości:

„...ogromna ilość przedsiębiorstw ‘szwankuje’, ale wiele jakoś działa dalej. W rezultacie słabi nie odpadają, nie odrzuca się tego, co zbędne, a cierpią na tym długoterminowe perspektywy regionu.” (Sheryl WuDunn 1998)

Obowiązującego w ortodoksyjnej ekonomii założenia, że „słabego” trzeba raczej wyeliminować niż go „przekształcać” albo mu pomóc, żeby na przykład przeciwdziałać masowym zwolnieniom i ludzkiemu cierpieniu, w ogóle nie poddaje się w wątpliwość – co jest skutkiem tego, że centralne miejsce przyznaje się wydajności, a nie celom ludzi czy społeczeństw. Autor nie bierze też pod uwagę, by azjatycki wzorzec mógł służyć za model łagodzenia społecznych skutków kryzysu, podczas gdy rozważane i wdrażane są rozwiązania długoterminowe.

Przejście do tego dyskursu miało szczególnie dramatyczny przebieg w krajach byłego Związku Radzieckiego. Nadużycia związane z pogonią za prywatnym zyskiem i gwałtowną akumulacją bogactw na nowo powstałych rynkach były czasem potępiane nawet przez tych, którzy uczestniczyli w tym procesie (George Soros 1998). Przejście od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej w okresie po 1989 roku zostało przeprowadzone ze znacznym udziałem państwa, często też z pomocą obcych sił i zespołów doradców ze świata

kapitalistycznego (Kotz 1995; Jeffrey Sachs 1991, 1997). W przeciwieństwie do formowania się rynku w dawnej Europie, które opisał Polanyi, współczesna transformacja dokonała się w ramach zglobalizowanego modelu neoliberalnego. Z tego punktu widzenia niektóre procesy transformacyjne w tych krajach, szczególnie te będące reakcją na siły globalne, przypominają zjawiska obserwowane w Trzecim Świecie.

IV. Płeć i rynek

Jak zobaczymy za moment, przeprowadzona przez Polanyi'ego analiza społecznego tworzenia rynków pociąga za sobą konsekwencje związane z relacjami płci, na które on sam nie zwrócił uwagi. Główna teza tego artykułu brzmi: powiązania z rynkiem były, historycznie biorąc, różne dla mężczyzn i kobiet, co miało wpływ na ich wybory i zachowania. Chociaż Polanyi pokazuje, że w społeczeństwie rynkowym cała produkcja przeznaczona jest na sprzedaż, to jednak nie dostrzega faktu, że równoległe do rozwoju stosunków rynkowych znaczna część populacji zajmuje się wytwarzaniem bezpłatnym, jedynie pośrednio związanym z rynkiem. W nieproporcjonalnie dużym stopniu ten rodzaj pracy, włączając w to pracę w gospodarstwie wiejskim na potrzeby rodziny, przypada kobietom; chodzi tu przede wszystkim, choć nie wyłącznie, o ekonomię przetrwania, prace domowe i bez wynagrodzenia. We współczesnych społeczeństwach kobiety wykonują nieporównanie więcej czynności, które nie przynoszą dochodu. Globalnie rzecz ujmując, według „ostrożnych szacunków” UNDP, jeśli prace nieodpłatne wyceniać na podstawie normalnej skali wynagrodzeń, chodziłoby o sumę 16 trylionów \$ lub blisko 70% całkowitego światowego dochodu (23 tryliony \$). Z owych 16 aż 11 trylionów, czyli prawie 69% stanowi praca kobiet (UNDP 1995).

Trudno jest wprawdzie porównywać prace płatne i bezpłatne, ponieważ bez presji współzawodnictwa poziom wydajności może być bardzo różny¹⁰. Tego rodzaju szacunki dostarczają jednak pewnych wskazówek co do udziału aktywności nieopłacanych w tworzeniu ludzkiego dobrobytu. Uzupełniają przy okazji wyniki badań nad znaczeniem i różnorodnością bezpłatnych prac podejmowanych przez kobiety (Maruja Barring 1996; John Friedmann, Rebecca Abers i Lilian Autler 1996).

Krótko mówiąc: kobietom i mężczyznom przypadły inne pozycje w ramach zarówno przemian rynkowych, jak i w relacjach między płciami a naturą (Carolyn Merchant 1989). O ile rynek wiązał się z życiem publicznym i „męskością”, o tyle kobiety postrzegano jako bliższe naturze – często w sensie esencjalistycznym, a nie w efekcie historycznych uwarunkowań. Taka perspektywa miała z kolei wpływ na rozumienie płci [*gender*] – kwestię tę analizowano na przykład w literaturze feministycznej zajmującej się problemem konstruowania kobiecości i męskości (Carol Gilligan 1982; Sandra Lipsitz Bem 1993; Judith Butler 1993) oraz naszych pojęć na temat rynku (Donald McCloskey 1993; Diana Strassmann 1993). Analizy Polanyi'ego z 1944 roku należy zatem uzupełnić o aspekty płciowe.

Normy i zachowania związane z rynkiem nie stosują się do obszaru pracy bezpłatnej, która wytwarza dobra i usługi raczej do bezpośredniego użytku niż na wymianę. O ile praca

¹⁰ Nie jest to jednak niemożliwe. Jak pokazuje Nancy Folbre (1982), da się porównać pracę domową i rynkową, o ile pośrednio domowa produkcja jest także przedmiotem nacisków, które doprowadzają wydajność przynajmniej do poziomu umożliwiającego przeżycie. Poza tym w ostatnich dwóch dekadach na skutek wielu wysiłków, by brać pod uwagę również bezpłatną pracę kobiet, dokonał się spory postęp – w aspekcie teoretycznym, metodologicznym i praktycznym – w kierunku bardziej precyzyjnych badań i lepszej wiedzy na temat nieodpłatnej pracy (Benería 1992; ILO 1998).

bez wynagrodzenia nie jest w równym stopniu elementem rynkowej rywalizacji, o tyle odpowiada na potrzeby inne niż zysk – jak choćby opieka, miłość i altruizm – oraz takie wartości jak obowiązek czy przekonania religijne. Jeśli pominiemy metafizyczne rozważania o motywacjach kobiet i mężczyzn, a będziemy pamiętać o wielości różnic między krajami i kulturami, możemy na podstawie przeprowadzonych dotąd badań stwierdzić, że istnieją uwarunkowane płciowo różnice w normach, wartościach i zachowaniach (Paula England 1993; Julie Nelson 1993, Stephanie Seguino, Thomas Stevens i Mark Lutz 1996). Wielokrotnie też omawiano koncentrację kobiet w dziedzinie pracy opiekuńczej i wychowawczej, zarówno nieopłacanej, jak i płatnej (Folbre i Thomas Weisskopf 1996). Ponadto kobiety przypisane są zwykle do sektora usług. Dla przykładu średnią liczbę kobiet w tym sektorze w krajach OECD oszacowano aż na 95% (Susan Christopherson 1997).

Choć dane UNDP pokazują, że obecna przewaga kobiet w pracy bez wynagrodzenia i mężczyzn w pracy płatnej jest poza dyskusją, to zaangażowanie w działalność nie przynoszącą zysku w większym stopniu przestaje być wyłączną domeną kobiet niż praca rynkowa wyłączną domeną mężczyzn. We wczesnych społecznościach reguły wzajemności i dystrybucji, opisywane przez Polanyi'ego, niekoniecznie funkcjonowały na zasadach racjonalności rynkowej. Istotne znaczenie dla ustanawiania norm i kształtowania wartości społecznych i indywidualnych miały natomiast tradycja, religia, rodzina i wspólnota. Lecz tego rodzaju brak dążenia do maksymalizacji zysku można też odnaleźć w dzisiejszych społeczeństwach. W gospodarce na własne potrzeby [*subsistence*] produkcja nie jest nastawiona na rynek, zaś pracę w rodzinie motywują raczej potrzeby niż zyski. Ponadto w gospodarkach rynkowych zachowania zgodne z zasadami solidarności, wybory dotyczące pracy i spędzania wolnego czasu niezależne od korzyści i wymogów skuteczności, konkurencyjności i produktywności typowych dla racjonalności ekonomicznej – wszelkie tego typu zachowania oczywiście nie zniknęły. Dowodzi tego wielka liczba wolontariuszy wykonujących niezliczone prace bez wynagrodzenia, a także ludzie wybierający świadomie twórcze i/lub słabo płatne zawody. W przypadku pracy społecznej podejmowanej na rzecz lokalnej wspólnoty motywy mogą się wiązać z poczuciem wspólnego dobra, empatią dla innych lub zaangażowaniem politycznym; w przypadku pracy artystycznej mogą wynikać z poszukiwania piękna i kreatywności, niezależnie od ich wartości rynkowej.

Feministyczne ekonomistki wielokrotnie pisały o tym, że nawet w gospodarkach kapitalistycznych ekonomiczna racjonalność nie musi być tak szeroko rozpowszechniona, jak to zakłada ekonomia głównego nurtu. Rozważania te doprowadziły je do uznania potrzeby modeli alternatywnych, uwzględniających ludzką współpracę, empatię i dobro wspólne (Ferber i Nelson 1993; Myra Strober 1994; Folbre 1994). W poszukiwaniu niekonwencjonalnych modeli przyłączają się do innych naukowców, którzy także zakwestionowali neoklasyczną tezę, w myśl której źródeł motywacji należy szukać w Hobbesowskiej koncepcji interesownych indywiduów.

Jak twierdzą ci autorzy, wiele wyjątków od tej reguły dowodzi, że ludzkie zachowanie jest wynikiem działania złożonego zespołu często przeciwstawnych motywów (Gerald Marwell and Ruth Ames 1981; Robert Frank, Thomas Golovich i Denis Regan 1993). Neoklasyczne przekonania zdają się przeczyć „rzeczywistemu doświadczeniu, w którym obserwujemy zbiorową aktywność, a ekonomiczne decyzje oparte są na empatii i zmierzają do tworzenia więzi” (Seguino i in. 1996). Przyjmując perspektywę „genderową” niektórzy autorzy podkreślają, że ten rodzaj zachowania spotyka się częściej wśród kobiet niż wśród mężczyzn (Jane Guyer 1980; Carol Gilligan 1982; Lourdes Benería i Martha Roldán 1987).

Na przykład w pracy porównującej zachowania „ekonomiczne” i „nieekonomiczne” Seguino (Seguino i in. 1996) dochodzi do wniosku, że „społeczne struktury, które kształtują nasze wybory, mogą się różnić zgodnie z linią podziału płciowego, gdzie bardziej prawdopodobne jest, że pragnienia twórcze oraz zachowania empatyczne i nastawione na więzi, w imię dobra wspólnego będą wykazywać raczej kobiety niż mężczyźni” (s. 15). Ostatnie badania nad indywidualnymi preferencjami dowodzą, że istnieje wiele alternatyw dla tradycyjnego, skupionego na sobie własnym interesie modelu podmiotu, które uwzględniają motywacje będące wyrazem altruizmu, sprawiedliwości i wzajemności (Susan Croson 1999). Inni autorzy podkreślają, w jak wielkim stopniu społeczne kody i tożsamości tworzą się „na najgłębszych poznawczych poziomach poprzez społeczne oddziaływanie”, kwestionując tym samym wartość ustalonych założeń o gustach i preferencjach, leżących u podstaw konwencjonalnych modeli ekonomii (Richard Cornwall 1997). Jak dobrze wiedzą inwestorzy i agencje reklamowe, oznacza to, że kody społeczne i indywidualne wybory są przedmiotem społecznych procesów konstruowania i zewnętrznych ingerencji, które w efekcie stają się źródłem nieustannych i dynamicznych zmian.

Teza, wysunięta przez część feministycznych ekonomistek, zgodnie z którą modele wolnego indywidualnego wyboru nie nadają się do analizy problemu zależności i współzależności, tradycji i władzy (Ferber i Nelson 1993), odnosi się zwłaszcza do kultur, w których indywidualistyczne, prorynkowe zachowania zwykle są raczej wyjątkiem niż regułą. Feministki zwracają też uwagę, że analiza neoklasyczna opiera się na „modelu odseparowanego *ja*”, w którym użyteczność postrzega się jako subiektywną i niezwiązaną z pożytkiem innych ludzi. Jak pisze Paula England, model ten wiąże się z założeniem, że zachowanie jednostki jest egoistyczne, podczas gdy „więź emocjonalna często wytwarza empatię, altruizm i subiektywne poczucie społecznej solidarności” (England 1993). O ile więc kobiety bardziej niż mężczyźni są emocjonalnie skłonne do tworzenia więzi, przede wszystkim z powodu ich zaangażowania w wychowanie dzieci i troskę o rodzinę, a także z racji powszechnie panujących poglądów na temat płci, o tyle model odseparowanej jednostki świadczy o odchyleniu androcentrycznym. Co więcej, ponieważ model ten odnosi się do zachodniego indywidualizmu, nie jest wolny od zachodnich uprzedzeń i pozostaje czymś obcym w społeczeństwach, w których dominują bardziej wspólnotowe działania i decyzje. Neoklasyczna ekonomia ma niewiele do powiedzenia na temat tych alternatywnych sposobów zachowania i ich znaczenia dla różnych form społecznej organizacji, polityki i aktywności.

Można zapytać, czy zachowania kobiet zmieniły się, od kiedy w coraz większym stopniu zaczęły one uczestniczyć w rynku pracy i odkąd globalizacja pogłębiła feminizację siły roboczej. Wiele tekstów dokumentuje rolę kobiet w procesie industrializacji w różnych krajach i ich udział w produkcji dóbr na globalne rynki¹¹. W ciągu ostatniego ćwierćwiecza byliśmy świadkami gwałtownego rozwoju żeńskiej siły roboczej w wielu krajach. Jest ona często przypisana do sektora usług i produkcji na eksport, nawet w krajach, w których udział kobiet w płatnej pracy był tradycyjnie niski i społecznie nieakceptowany (Jean Pyle 1982; Catherine Hein 1986; Aiwa Ong 1987; Shelley Feldman 1992). W dodatku ruch feministyczny w swym dążeniu do równości płciowej przyczynił się do wzmocnienia tej tendencji, podkreślając potrzebę zwiększania finansowej niezależności kobiet, ich siły przetargowej i kontroli nad własnym życiem.

¹¹ Istnieje na ten temat rozległa literatura; oto niepełna lista: Richard Anker i Catherine Hein (1986); Susan Joeekes (1987); Ong (1987); Standing (1999); Nilufer Catagay i Günseli Berik (1990); Diane Elson (1991); Catagay i Sule Ozler (1995); Rae Lesser Blumberg, Cathy Rakowski, Irene Tinker i Michael Monteón (1995); Richard Anker (1998).

Pewne wyjątki od tej reguły można spotkać w gospodarkach byłego Związku Radzieckiego, gdzie po 1989 roku rozwinęły się sprzeczne tendencje. Kobiety z tych krajów w znacznym stopniu uczestniczyły w tworzeniu siły roboczej podczas całego okresu sowieckiego, ale ucierpiały ponosząc nieproporcjonalnie wysokie koszty transformacji, łącznie z bezrobociem, dyskryminacją płciową i przywróceniem wzorców patriarchalnych. Przejście do gospodarki bardziej sprywatyzowanej i rynkowej spowodowało spadek możliwości zatrudnienia kobiet i skazało je na podejmowanie prac tymczasowych i niskopłatnych (Moghadan 1993; Sue Bridger, Rebecca Kay i Kathryn Pinnick 1996). W tym samym czasie nowe siły rynkowe tworzyły miejsca pracy dla kobiet, traktując je jako źródło taniej siły roboczej, szczególnie w ramach intensywnej produkcji masowej na rynki globalne. Obecność na rynku nie jest nowa dla kobiet w tych społeczeństwach, ponieważ w pełni uczestniczyły w gospodarce radzieckiej. Kiedy międzynarodowy kapitał zasili ten rynek, zatrudnienie kobiet za stosunkowo niskie płace zapewne jeszcze wzrośnie.

Wielkość i chłonność rynków światowych rodzi wiele pytań. Jaki jest wpływ uczestnictwa w rynkowej działalności na indywidualne zachowanie? W szczególności: jaki wpływ ma na kobiety, skoro znaczenie czasu ich płatnej pracy wzrasta w związku z pracą domową? Czy wynika z tego, że coraz bardziej przyswajają sobie wartości ekonomicznej racjonalności zgodnej z modelem „ekonomicznego podmiotu”? Czy kobiety stają się bardziej indywidualistyczne, samolubne i mniej opiekuńcze? Czy rynkowe zachowania podważają „kobięcy sposób widzenia i działania”? Czy tworzą się nowe tożsamości płciowe? Nie ma jednoznacznych odpowiedzi na te pytania. Począwszy od tego, że nieesencjalistyczne ujęcie różnic płciowych oznacza, iż zmiany społeczne wpływają na płciową (re)konstrukcję; skoro kobiety stały się uczestniczkami rynku, możliwe, że ich motywacje i aspiracje zmieniają się, a one same przejmą wzory zachowań tradycyjnie obowiązujące raczej wśród mężczyzn. Codzienne obserwacje i anegdotyczne świadectwa mogą niejednego skłonić do przypuszczeń, że proces ten już się dokonał. Ponadto odpowiedzi na te pytania odsłaniają liczne punkty sporne, napięcia i sprzeczności, wynikające z wielu czynników, z których część jest historyczna i powiązana z innymi zmiennymi.

Rynek może też wywierać pozytywne efekty, jak przełamanie patriarchalnych tradycji czy ograniczenie zwyczaju aranżowania małżeństw, który naruszał wolność osobistą. W sferze kultury może przyspieszyć rozpowszechnienie praktyk zarówno „wyzwalających”, jak i „seksistowskich”. Może mieć też negatywne konsekwencje dla tych, którzy cierpią z powodu dyskryminacji i ekonomicznego wyzysku. Literatura na temat pracy kobiet w przemyśle eksportowym dostarcza przykładów na to, jak wzrostowi niezależności kobiet i ich siły przetargowej mogą towarzyszyć praktyki dyskryminacyjne, i to zarówno w miejscu pracy, jak i w społecznościach lokalnych. (Pyle 1982; Hein 1986; Ong 1987; Altha Cravey 1998). Czytamy o tym w raporcie dla Banku Światowego na temat sytuacji w byłym Związku Radzieckim:

„Transformacja ma zupełnie inny wpływ na kobiety niż na mężczyzn. W badaniu, czy transformacja polepszyła sytuację kobiet, prawdziwym testem jest to, czy uczyniła je bardziej wolnymi, czy bardziej skrępowanymi niż wcześniej. Jak dotąd w wielu krajach przechodzących transformację prawdziwa zdaje się być ta druga odpowiedź.” (Bank Światowy 1996; 72)

Niektórzy autorzy, obserwując w tych krajach zmiany w rozumieniu płci, podkreślają, że okres przejściowy pogłębił „utajone i jawne postawy patriarchalne”, zwiększając podatność kobiet zarówno na zagrożenia kulturowe, jak i ekonomiczne (Moghadan 1993).

Bridger i inni (1996) stwierdzają, że „pierwsze demokratyczne wybory w Rosji praktycznie wymazały kobiety z politycznej mapy, a ich powrót jest teraz boleśnie powolny i pełen trudności” (s. 2). W niektórych republikach Centralnej Azji narzucono kobietom nowe ograniczenia, choćby pozbawiając je możliwości pokazywania się publicznie bez mężczyzny lub starszej kobiety, zakazując noszenia spodni czy prowadzenia samochodu (Nayereh Tohidi 1996). Kluczowe jednak pozostaje pytanie, w jakim stopniu na zmianę tych norm wpłynęły zjawiska rynkowe i jak proces „modernizacji” rozwijający się za pośrednictwem rynku mógł podważyć czy zburzyć formy patriarchalne.

Wieloznaczność daje się zauważyć także w samym dyskursie feministycznym. Feministki przedstawiały bowiem równouprawnienie płciowe jako główny cel, podkreślając przy tym znaczenie, jakie dla kobiet ma równy dostęp do sfery publicznej. Zwracano wówczas uwagę, że kobiety mogą się tu zachowywać tak samo jak mężczyźni. A przecież w wielu feministycznych rozważaniach kładzie się nacisk na kobiecą „odrębność”. Gilligan (1982) pokazuje na przykład „różne sposoby myślenia o relacjach oraz powiązanie tych sposobów z męskimi i kobiecymi wyborami”. Te różne sposoby, zdaniem Galligan, rodzą się „w społecznym kontekście, gdzie oznaki społecznego statusu i władzy łączą się z biologią reprodukcji, kształtując doświadczenie mężczyzn i kobiet oraz relacje między płciami” (s. 2). Choć krytykowano pracę Gilligan za jej esencjalistyczną wymowę, to jednak widać dzięki niej, że kluczowy problem feminizmu polega na tym, w jaki sposób połączyć podkreślanie różnicy z dążeniem do równości i jak zachować specyfikę płci, która przecież współtworzy jednostkę, rodzinę i ludzki dobrobyt, bez tworzenia i pogłębiania płciowych nierówności opartych na nierównych relacjach władzy¹². Jednym z zagrożeń jest właśnie ujmowanie odmienności w sposób esencjalistyczny, co charakterystyczne jest dla tych wszystkich, którzy postrzegają różnicę dwubiegunowo i na przykład idealizują kobiecą dobroć lub wyższość, w radykalnej opozycji do mężczyzn¹³. Czym innym natomiast jest zrozumienie, do jakiego stopnia należy zachować, a wręcz rozwijać wśród kobiet i mężczyzn to, co zwykle utożsamia się z kobiecym sposobem poznawania i działania, i jak bardzo może się to przyczynić do transformacji [metod produkcji] wiedzy i do zmian społecznych. Tych zagadnień dotyczyć będzie rozdział następnny.

¹² Na Cornell University, gdzie wykładam, zaprzestano działalności w ramach trzech dobrze dotąd funkcjonujących obszarów, związanych z tradycyjnie kobiecymi zawodami opiekuńczymi: pielęgniarstwem, pracą w opiece społecznej i nauczaniem początkowym. Fakt ten odzwierciedla brak zainteresowania tymi dziedzinami zarówno ze strony studentów, jak i uniwersytetu. A były to obszary zorganizowane jako uzupełnienie domowej aktywności kobiet; gdy ponadprogramowo wzrosła liczba kobiet na rynku pracy, zajęcia te postrzegano jako „kobiece” i odpowiednie dla kobiet. Proponowano też za nie zarobki niższe niż za prace postrzegane jako „męskie”. W każdym razie w konsekwencji działań ruchów kobiecych i ostrej krytyki takiego podziału, przez ostatnie dwadzieścia pięć lat coraz silniejszych, zawody te zaczęto kojarzyć z dziewiętnasto- i wczesnodwudziestowiecznymi stereotypami płciowymi. Ciekawe, że mimo wszystko niektórym studentkom Cornella nie podobała się rezygnacja z tych przedsięwzięć w ramach uniwersytetu. Twierdziły na przykład, że „odkąd brakuje uzdolnionych i zapałonych nauczycieli i pielęgniarek, Cornell zniechęca najbardziej inteligentnych i utalentowanych kandydatów do kontynuowania kariery” (Rachel Harris 1997). Utrzymywały również, że „choć namawianie kobiet do podejmowania tradycyjnie męskich zawodów to krok naprzód z punktu widzenia feminizmu, to jednak odwołanie ich od zaangażowania w tradycyjnie ‘kobiece prace’ jest krokiem wstecz.” Uważa się, że to zniechęcanie wynika z określonej feministycznej retoryki, która lekceważy „kobiece cechy”, a szczególnie „zdolność opiekowania się”. Wybrałam ten przykład, ponieważ jasno pokazuje charakter napięć i sprzeczności, które tu opisuję.

¹³ Przykładu dostarcza literatura związana z ekofeminizmem. Feministyczną krytykę takiego podejścia zob. w: Bina Agarwal (1991).

V. Poza egoizmem?

„Nie potrzebuję pieniędzy. Chcę odzyskać kolor rzeki”
– *Silas Natkime, syn wodza z Waa Valley, Irian Jaya, Indonezja*¹⁴

Słowa te, będące wymowną afirmacją wartości, jaką jest czysta rzeka, przeciwstawionej wartości pieniądza, symbolizują jeden z dylematów, które pociąga za sobą postęp; wyrażają bowiem pragnienie jednostki, by dać pierwszeństwo aspektom ekologicznym, a nie ekonomicznym. Można je też rozumieć jako reakcję na wynikające z „postępu” skażenie wody. Wróćmy do Polanyi’ego: jego krytyka społeczeństwa rynkowego dotyczyła tego, że opiera się ono na interesowności, a tym samym prowadzi do „niszczących napięć” i „najróżniejszych przejawów nierównowagi”, takich jak bezrobocie, nierówności klasowe, „przymus wymiany” i „imperialistyczna rywalizacja”. Do tej listy destrukcyjnych efektów możemy dziś dodać jeszcze degradację środowiska naturalnego. Skrajną konsekwencją związanych z rynkiem napięć był faszyzm, który Polanyi interpretował widząc jego źródła w „impasie, w jakim znalazł się liberalny kapitalizm”. Jeszcze innym następstwem był socjalizm: według Polanyi’ego „nieodłączna od przemysłowej cywilizacji skłonność do przekraczania samoregulującego się rynku przez świadome podporządkowywanie go społeczeństwu demokratycznemu” (s. 234).

Zdaniem Polanyi’ego tendencja ta wzbudziła potrzebę planowania, prowadząc do różnych form manipulacji rynkiem, co miałyby przeciwdziałać nie tylko destrukcyjnym napięciom, lecz także dominacji ekonomicznej interesowności nad wszystkimi innymi elementami życia politycznego i społecznego. To nie tylko historia. Kiedy obserwujemy rozwój globalnych rynków pod koniec XX wieku, widzimy, że i dziś mamy do czynienia z podobnymi napięciami. Globalny rynek okazał się wprawdzie dynamiczny i zdolny dostarczyć niespotykaną nigdy dotąd ilość towarów i usług, a także wytworzyć nowe formy dobrobytu. Zarazem jednak doprowadził do zachwiania równowagi, do ekonomicznych i społecznych kryzysów, zwłaszcza w Afryce i Ameryce Łacińskiej w latach osiemdziesiątych oraz w Europie Wschodniej i Azji w latach dziewięćdziesiątych. Ów ewidentny związek globalizacji z rosnącymi nierównościami i niesprawiedliwą dystrybucją środków w obrębie państw i między krajami wciąż się wzmacnia (ECLAC 1995; Richard Freeman 1996; Benería 1996; UNDP 1996, 1998, 1999).

W podobny sposób wysokie bezrobocie lub tzw. *underemployment* [praca poniżej kwalifikacji i za obniżonym wynagrodzeniem] w wielu dziedzinach, także w krajach o wysokim dochodzie, np. w Europie, niszczy społeczną tkankę zbiorowości i państw. Jak pokazuje Dani Rodrik (1997), globalizacja podkopuje społeczną spójność i zmusza do realizowania polityki kompensacyjnej oraz projektowania systemów ubezpieczeń społecznych. W pewnych środowiskach w Ameryce Łacińskiej tendencje zarysowujące się w poprzedniej dekadzie ujmowano jako na dłuższą metę „społecznie nierównoważony rozwój”. Na tej samej zasadzie problem finansowej niestabilności rynków pojawił się na nowo wraz z kryzysami ekonomicznymi w Azji, Rosji i Brazylii, tak że zaczęto nieco zmieniać kurs, rozpoczynając dyskusję na temat globalnych reform i narodowej kontroli nad przepływem kapitału. Pięćdziesiąt lat po *Wielkiej transformacji* wezwanie Polanyi’ego do podporządkowania rynku priorytetom ustanowionym przez społeczeństwa demokratyczne brzmi niezwykle aktualnie. Chociaż osiągnięcie tego celu wymagać będzie od nas przystosowania do nowych, późnodwudziestowiecznych realiów.

¹⁴ *Goldrush in New Guinea*, “Business Week”, 11/20/95.

Perspektywa ta stawia przed feminizmem trudne wyzwania, jako że w istocie sytuuje go wśród postulowanych przez Polanyi'ego kontr-ruchów, o ile walce o równouprawnienie płci towarzyszy tu także zwrócenie uwagi na szersze problemy społeczne. Czy feminizm może wskazać nowe kierunki ludzkiego rozwoju? Czy alternatywne modele rozważane przez feministki dostarczą użytecznych wskazówek do budowy alternatywnego społeczeństwa? Czy kobiety mogą zaproponować jakiś nowy punkt widzenia, jeśli silniej zintegrują się z rynkiem i sferą publiczną? Czy „to, co odmienne” da się zachować i przekształcić w źródło inspiracji dla tych, którzy stale zmieniają społeczeństwo? Poniższy przykład wskazuje na wielość możliwych odpowiedzi, jak również na pewne ukryte w nich napięcia.

W zamieszczonym w „New York Times” (9/17/96) artykule na temat konfliktu płci podczas wyborów 1996 roku w Stanach Zjednoczonych Carol Tavis zastanawia się nad różnicami między motywacją kobiet i mężczyzn oraz nad przyczynami, dla których więcej kobiet niż mężczyzn poparło prezydenta Clintona, kandydata Partii Demokratycznej, a nie bardziej konserwatywnego kandydata Republikanów, senatora Dole'a. Z konserwatywnego punktu widzenia, powiada Tavis, kobiety są bardziej sentymentalne, niechętnie ryzyku i mniej przebojowe niż mężczyźni; w rezultacie są mniej skłonne docenić wolnorynkową gospodarkę, sądząc że Partia Demokratyczna jest już „sfeminizowana” – „bodaj najgorszy zarzut, jaki można postawić”. Demokraci z kolei wytłumaczą konflikt płci tym, że kobiety głosują na ich partię „nie z powodu swej uczuciowości czy głupoty, lecz dlatego że mają więcej współczucia i mniej agresji niż mężczyźni, i to je przyciąga do partii, która będzie wspierać najsłabszych członków społeczeństwa”. Co ciekawe, Tavis chciała pokazać, że kobiety nie są ani sentymentalne, ani irracjonalne: głosują na Demokratów, ponieważ „leży to w ich interesie”.

Tavis pragnęła podkreślić, że kobiety postąpiły jak mężczyźni – jak równe podmioty działające w rynkowym systemie opartym także na modelu „racjonalnej ekonomicznej kobiety”; utożsamiała w ten sposób interesowność z bardziej „racjonalnymi” formami zachowania. O ile więc konserwatywno-republikańska interpretacja głosowania kobiet opierała się na podkreśleniu odmienności, rozumianej tu jako prymitywna cecha zakorzeniona w relacjach pre-rynkowych, o tyle wersja demokratów wysuwała na pierwszy plan tożsamość zachowań zorientowanych na własną korzyść. Zarówno dla konserwatystów, jak i dla samej Tavis ekonomiczna racjonalność rynkowa była nadrzędna wobec nierynkowego postrzegania ludzkiego szczęścia.

Istnieje też wyjaśnienie alternatywne: głosowanie kobiet faktycznie ma związek z odmiennym sposobem oceniania społecznych potrzeb, ludzkiego szczęścia i polityki – łącznie z poczuciem solidarności z „najsłabszymi członkami społeczeństwa”. Nie ujmując bynajmniej takiego sposobu postrzegania jako „prymitywnego” czy „irracjonalnego”, możemy go potraktować jako źródło inspiracji dla odmiennych sposobów organizowania społeczeństwa, opartych na alternatywnych narzędziach i modelach teoretycznych, spoza dyskursu wiedzy „hegemonicznej”. Oznacza to na przykład, że nie bierze się celów racjonalnego ekonomicznego podmiotu za pożądaną normę, co niekoniecznie pociąga za sobą odrzucenie rynku jako sposobu organizowania produkcji i dystrybucji towarów i usług. Jak stwierdził Polanyi, „koniec społeczeństwa rynkowego w żadnym razie nie oznacza eliminacji rynków” (s. 252). Koncepcja taka wzywa zarazem do podporządkowania rynków interesom prawdziwie demokratycznych społeczeństw i krajów. Celem jest więc wykorzystanie aktywności ekonomicznej w służbie ludzkiego rozwoju, rozwoju skoncentrowanego na ludziach, a nie na czymś innym; innymi słowy:

doprowadzenie do tego, by produktywności i wydajności nie szukać dla nich samych, lecz traktować je jako narzędzia do pomnożenia wspólnego dobrobytu. Dlatego tak samo jak możliwe jest wyobrazić sobie chrześcijaństwo bez piekła, możliwe jest też znalezienie sposobów na złagodzenie społecznych skutków bankructwa. Wszystko to równoznaczne jest z umieszczeniem kwestii dystrybucji, nierówności, etyki, środowiska, osobistego szczęścia, dobra wspólnego i społecznych zmian w centrum naszego programu. Wynika z tego, że najpilniejszym zadaniem dla ekonomistów i socjologów jest przełożenie tych ogólnych celów na konkretne strategie i działania.

Postęp skoncentrowany na ludziach wymaga również zmian w obszarze wiedzy, które pozwoliłyby zanalizować tradycyjne podejście do teorii i podejmowania decyzji. Jak pisze Elizabeth Minnich (1990: 151):

„Za wszelką konkretną postacią akceptowanej wiedzy kryją się definicje i ograniczenia ustalone przez tych, którzy sprawują władzę. By sprzeciwić się tym ustaleniom i określeniom, trzeba je najpierw rozpoznać; odrzucić je znaczy wykluczyć je nawet z dyskusji; przekroczyć je to napiętnować samego siebie jako szalonego, heretyckiego, niebezpiecznego.”

Definicje, granice i władza – wszystkie mają historyczną specyfikę. Na przykład w społeczeństwach byłego Związku Radzieckiego w wyniku transformacji powstała płynna sytuacja, w której stara „uznana wiedza” została przekształcona przez nowy sposób myślenia, oparty na hegemonii i związany z rynkiem. Negatywne skutki, jakie przemiana ta miała dla kobiet, zrodziły wiele wątpliwości co do tego, czy rynek zdolny jest stworzyć stosunki między płciami oparte na równości. Czy ta sytuacja doprowadzi do nowych poszukiwań alternatywnych rozwiązań? Czy kobiety odegrają w tym procesie ważną rolę? Czy kobiecy sposób działania w ramach prawdziwie demokratycznych procesów zwycięży? Pytania te dotyczą wszystkich gospodarek rynkowych. Polanyi śmiało stwierdził, że „przekroczenie gospodarki rynkowej może zapoczątkować epokę niespotykanej nigdy wcześniej wolności... możliwej dzięki temu, że społeczeństwo przemysłowe zapewni każdemu wolny czas i bezpieczeństwo” (s. 256). Pisał te słowa w latach czterdziestych, kiedy trudno było przewidzieć problemy, do jakich doprowadzą interwencje państwa: historia nie urzeczywistniła jego optymistycznej przepowiedni.

Po dwóch triumfalnych dziesięcioleciach kryzys globalnego kapitalizmu może wreszcie doprowadzić człowieka z Davos do punktu zwrotnego, bo coraz więcej ludzi potępia jego nadużycia. Kryzys azjatycki doprowadził do krachu w ramach Konsensusu Waszyngtońskiego; przekonanie, że „nie ma alternatywy” dla modelu neoliberalnego zdaje się coraz bardziej nie do przyjęcia. Obecne niebezpieczeństwo polega na tym, że propozycje dotyczące globalnego zarządzania będą wprowadzone odgórnie, tzn. z pominięciem rzeczywistej ogólnoświatowej i demokratycznej debaty. Feminizm odgrywa istotną rolę w walce o rozwiązania na zdecentralizowanym, lokalnym i instytucjonalnym poziomie: sprzeciwia się dyskryminacji i nierównościom we wszystkich krajach; przekształca instytucje i procesy decyzyjne; wprowadza do codziennej polityki nowy porządek; oddziałuje na politykę narodową; wywiera wpływ na międzynarodowe programy; miał też swój udział w umieszczeniu kwestii ludzkiego szczęścia w centrum dyskusji o polityce ekonomicznej i społecznej. Teraz musi stawić czoło kolejnym wyzwaniom, które niesie globalizacja.

Polanyi pisał, że wysiłek myślenia z perspektywy ludzi „nie może się powieść, jeśli nie jest ono trzymane w ryzach przez ogólną wizję człowieka i społeczeństwa, radykalnie odmienną od tej, którą odziedziczyliśmy po gospodarce rynkowej”. Najważniejsze przesłanie niniejszego tekstu jest takie, że wysiłek ten musi mieć zdolność przekształcania i opierać się na „ogólnej wizji kobiety/mężczyzny/człowieka [wo/man] i społeczeństwa”. Zamiast deprecjonować tę wizję jako „miękką”, „idealistyczną” czy „kobiecą”, musimy odważnie podjąć wyzwanie i nieustannie realizować konkretne, oddolne działania, które uczyniły feminizm tak potężnym motorem przemian społecznych.

Podziękowania

Niniejszy tekst prezentowany był na różnych forach i stanowi część przygotowywanej książki poświęconej płci i ekonomii globalnej, przy której pomogły mi MacArthur Foundation, Radcliffe Public Policy Institute oraz Woodrow Wilson Center for International Research. Pragnę podziękować Savitri Bisnath, Marii Floro, Philipowi MacMichaelowi i Kathy Rankin za ich użyteczne uwagi do wcześniejszego szkicu. Bardzo dziękuję też za komentarze Nancy Folbre i dwójce anonimowych recenzentów.

Tłum. Monika Michowicz

Bibliografia

- Afshar, Haleh and C. Dennis, eds. 1992. *Woman and Adjustment Policies in the Third World*. London: Macmillan.
- Agarwal, Bina. 1991. “Engendering the Environmental Debate: Lessons from the Indian Subcontinent,” CASID Distinguished Speakers Series No. 8. Michigan State University.
- Anker, Richard. 1998. *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World*. Geneva: International Labor Of.ce.
- and Catherine Hein, eds. 1986. *Sex Inequalities in Urban Employment in the Third World*. New York: St. Martin’s Press.
- Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century*. London: Verso.
- Aslanbeigui, Nahid, Steve Pressman, and Gale Summer. eld, eds. 1994. *Women in the Age of Economic Transformation*. London: Routledge.
- Barrig, Maruja. 1996. “Women. Collective Kitchens and the Crisis of the State in Peru,” in Friedmann *et al.*, pp. 59–78.
- Bem, Sandra Lipsitz. 1993. *The Lenses of Gender: Transforming the Debate on Sexual Inequality*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Benería, Lourdes. 1992. “Accounting for Women’s Work: The Progress of Two

Decades.” *World Development* 20(11): 1547–60.

———. 1996. “The Legacy of Structural Adjustment in Latin America,” in L. Benería and M. J. Dudley (eds.) *Economic Restructuring in the Americas*. Cornell University: Latin American Studies Program.

——— and Shelley Feldman, eds. 1992. *Unequal Burden. Economic Crises, Persistent Poverty and Women’s Work*. Boulder, CO: Westview Press.

——— and Martha Roldán. 1987. *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago: University of Chicago Press.

Bergmann, Barbara. 1995. “Becker’s Theory of the Family: Preposterous Conclusions.” *Feminist Economics* 1(1): 141–50.

Blumberg, Rae Lesser, Cathy Rakowski, Irene Tinker, and Michael Monteón, eds. 1995. *Engendering Wealth and Well-Being. Empowerment for Global Change*. Boulder, CO: Westview Press.

Bridger, Sue, Rebecca Kay, and Kathryn Pinnick. 1996. *No More Heroines? Russia, Women and the Market*. London: Routledge.

Butler, Judith. 1993. *Bodies that Matter. On the Discursive Limits of “Sex”*. London: Routledge.

Çagatay, Nilufer and Gunseli Berik. 1990. “Transition to Export-Led Growth in Turkey: Is There a Feminization of Employment?” *Review of Radical Political Economics* 22(1): 115–34.

——— and Sule Ozler. 1995. “Feminization of the Labor Force: The Effects of Long Term Development and Structural Adjustment.” *World Development* 23(11), November: 1883–94.

———, Diane Elson, and Caren Grown. 1996. “Introduction.” Special issue on Gender, Adjustment and Macroeconomics, *World Development* 23(11), November: 1827–938.

Christopherson, Susan. 1997. “The Caring Gap for Caring Workers. The Restructuring of Care and the Status of Women in OECD Countries.” Paper presented at the Conference on Revisioning the Welfare State: Feminist Perspectives on the US and Europe, Cornell University, October 3–5.

Cornia, Giovanni, Richard Jolly, and Frances Stewart, eds. 1987. *Adjustment with a Human Face*, Vol. I. Oxford: Clarendon Press.

Cornwall, Richard. 1997. “Deconstructing Silence: The Queer Political Economy of the Social Articulation of Desire.” *Review of Radical Political Economics* 29(1): 1–130.

Cravey, Altha J. 1998. *Women and Work in Mexico’s Maquiladoras*. Totowa, NJ: Rowman & Allenheld.

Croson, Susan. 1999. “Using Experiments in the Classroom.” *CWEP Newsletter*, Winter. ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean). 1995. *Social Panorama of Latin America*, Santiago de Chile.

- Elson, Diane, ed. 1991. *Male Bias in the Development Process*, Manchester: Manchester University Press.
- . 1992. “From Survival Strategies to Transformation Strategies: Women’s Needs and Structural Adjustment,” in Benería and Feldman, pp. 26–48.
- England, Paula. 1993. “The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions,” in Ferber and Nelson, pp. 37–53.
- Epstein, Gerald, Julie Graham, and Jessica Nembhard, eds. 1990. *Creating a New World Economy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Feldman, Shelley. 1992. “Crisis, Islam and Gender in Bangladesh: The Social Construction of a Female Labor Force,” in Benería and Feldman, pp. 105–30.
- Ferber, Marianne and Julie Nelson, eds. 1993. *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Folbre, Nancy. 1982. “Exploitation Comes Home: A Critique of the Marxian Theory of Family Labor,” *Cambridge Journal of Economics* 6(4): 317–29.
- . 1994. *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. London: Routledge.
- and Thomas Weisskopf. 1996. “Did Father Know Best? Families, Markets, and the Supply of Caring Labor.” Paper presented at the Conference on Economics, Values and Organization, Yale University, April 19–21.
- Frank, Robert, Thomas Golovich, and Dennis Regan. 1993. “Does Studying Economics Inhibit Cooperation?” *Journal of Economic Perspectives* 7(2): 159–71.
- Freeman, Richard. 1996. “The New Inequality.” *The Boston Review*, December–January: 1–5.
- Frieden, Jeffry. 1991. *Debt, Development and Democracy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Friedmann, John, Rebecca Abers, and Lilian Autler, eds. 1996. *Emergences: Women’s Struggles for Livelihood in Latin America*. Los Angeles: UCLA Latin American Center.
- Gilligan, Carol. 1982. *In a Different Voice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Guyer, Jane. 1980. “Households, Budgets and Women’s Incomes,” Boston University, Africana Studies Center Working Paper No. 28.
- Hacker, Andrew. 1997. “Good or Bad, Greed is Often Beside the Point.” *New York Times*, June 8.
- Harris, Rachel. 1997. “Where Have All the Majors Gone?” *Athena*, Spring: 18–19.
- Hein, Catherine. 1986. “The Feminization of Industrial Employment in Mauritius: A Case of Sex Segregation,” in Anker and Hein, pp. 277–312.

ILO (International Labor Organization). 1998. "Women in the World of Work." Paper prepared for the 1999 World Survey on the Role of Women and Development, Geneva, Switzerland, June 1–3.

Joekes, Susan. 1987. *Women in the World Economy*. New York: Oxford University Press.

Kotz, David. 1995. "Lessons for a Future Socialism from the Soviet Collapse." *Review of Radical Political Economics* 27(3) (September): 1–11.

Marwell, Gerald and Ruth Ames. 1981. "Economists Free Ride, Does Anyone Else? (Experiments in the Provision of Public Goods)." *Journal of Public Economics* 15(3): 295–310.

Merchant, Carolyn. 1989. *The Death of Nature: Women, Ecology and the Scientific Revolution*. San Francisco: Harper & Row.

Minnich, Elizabeth Kamarck. 1990. *Transforming Knowledge*. Philadelphia: Temple University Press.

Moghadan, Valentine. 1993. *Democratic Reform and the Position of Women in Transitional Economies*. Oxford: Clarendon Press.

Nelson, Julie. 1993. "The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics," in M. Ferber and J. Nelson (eds.) *Beyond Economic Man*, pp. 23–36. Chicago: University of Chicago Press.

O'Grady, Mary Anastasia. 1997. "Don't Blame the Market for Argentina's Woes." *Wall Street Journal*, May 30.

Ong, Aiwa. 1987. *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline: Women Factory Workers in Malaysia*. Albany, NY: SUNY Press.

Polanyi, Karl. 1949. "Our Obsolete Market Mentality." *Commentary* 3(2): 109–17.
———. 1957. *The Great Transformation*. Boston, MA: Beacon Press.

Pyle, Jean. 1982. "Export-Led Development and the Underemployment of Women: The Impact of Discriminatory Employment Policy in the Republic of Ireland," in J. Nask and M. P. Fernández-Kelly (eds.) *Women, Men and the New International Division of Labor*, pp. 85–112. Albany, NY: SUNY Press.

Rodrik, Dani. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, DC: Institute for International Economics.

Sachs, Jeffrey. 1991. *The Economic Transformation of Eastern Europe: The Case of Poland*. Memphis, Tennessee: P. K. Seidman Foundation.

———. 1997. *Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe*. Cambridge, MA: MIT Press.

Sahn, David, Paul Dorosh, and Stephen Younger. 1994. "Economic Reform in Africa: A Foundation for Poverty Alleviation." Cornell Food and Nutrition Policy Program, Working Paper No. 72, September.

Seguino, Stephanie, Thomas Stevens, and Mark Lutz. 1996. "Gender and Cooperative Behavior: Economic Man Rides Alone." *Feminist Economics* 2(1): 195–223.

Soros, George. 1998. *The Crisis of Global Capitalism*. New York: Public Affairs Press.

Sparr, Pamela, ed. 1994. *Mortgaging Women's Lives: Feminist Critiques of Structural Adjustment*. London: Zed Press.

Standing, Guy. 1989. "Global Feminization Through Flexible Labor." *World Development* 17(7): 1077–95.

———. 1999. "Globalization Through Flexible Labor: A Theme Revisited." *World Development* 27(3): 583–602.

Strassmann, Diana. 1993. "Not a Free Market: The Pethonic of Disciplinary Authority in Economics," in M. Ferber and J. Nelson (eds.) *Beyond Economic Man*, pp. 54–68. Chicago: University of Chicago Press.

Strober, Myra. 1994. "Rethinking Economics Through a Feminist Lens." *American Economic Review* 84(2): 143–7.

Tilly, Charles, Immanuel Wallerstein, Aristide Zolberg, E. J. Hobsbawm, and Lourdes Benería. 1995. "Scholarly Controversy: Global Flows of Labor and Capital." *International Labor and Working-Class History* 47 (Spring): 1–55.

Tohidi, Nayereh. 1996. "Guardians of the Nation: Women, Islam and Soviet Modernization in Azerbaijan." Paper presented at the conference on Women's Identities and Roles in the Course of Change, Ankara, Turkey, October 23–25.

UNDP (United Nations Development Program). 1995, 1996, 1998, 1999. *Human Development Report*. New York: Oxford University Press.

Vernon, Raymond, ed. 1988. *The Promise of Privatization*. New York: Council on Foreign Relations.

World Bank. 1996. *From Plan to Market*. World Development Report. New York: World Bank.

WuDunn, Sheryl. 1998. "Bankruptcy the Asian Way." *New York Times*, 9/8/98.