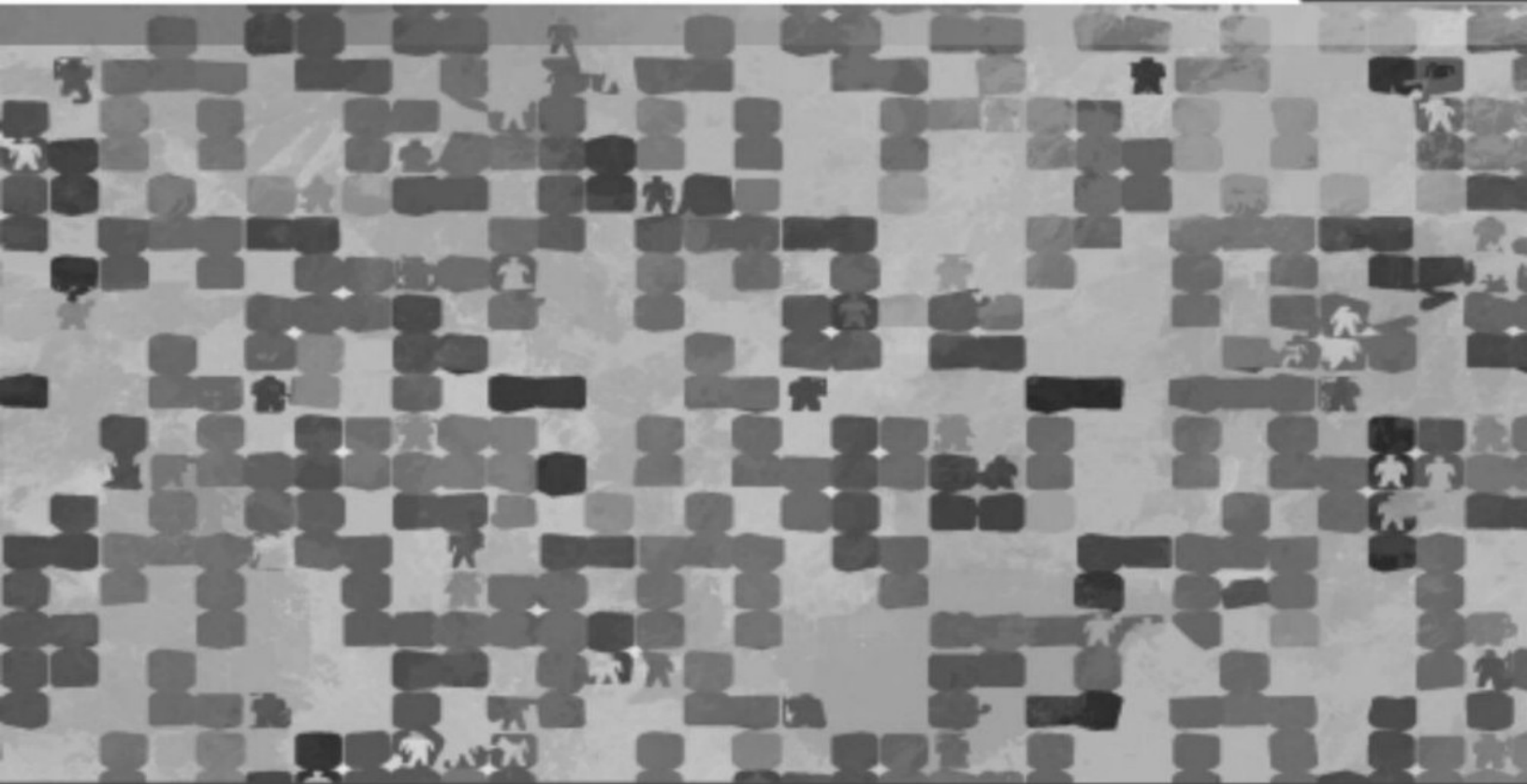


ريتشارد سويديرغ

ترجمان

مبادئ علم الاجتماع الاقتصادي

ترجمة: جهاد الترك



مكتبة
Telegram Network
★★★★★

المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات
Arab Center for Research & Policy Studies



مبادئ علم الاجتماع الاقتصادي

=====

ريتشارد سويدبرغ

=====

ترجمة
جهاد الترك

=====

مراجعة
عمر سليم التل

هذه السلسلة

في سياق الرسالة الفكرية التي يضطلع بها «المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات»، وفي إطار نشاطه العلمي والبحثي، تُعنى «سلسلة ترجمان» بتعريف قادة الرأي والنخب التربوية والسياسية والاقتصادية العربية إلى الإنتاج الفكري الجديد والمهم خارج العالم العربي، من طريق الترجمة الأمنية الموثوقة المأذونة، للأعمال والمؤلفات الأجنبية الجديدة أو ذات القيمة المتجددة في مجالات الدراسات الإنسانية والاجتماعية عامة، وفي العلوم الاقتصادية والاجتماعية والإدارية والسياسية والثقافية بصورة خاصة.

وتستأنس «سلسلة ترجمان» وتسترشد بآراء نخبة من المفكرين والأكاديميين من مختلف البلدان العربية، لاقتراح الأعمال الجديرة بالترجمة، ومناقشة الإشكالات التي يواجهها الدارسون والباحثون والطلبة الجامعيون العرب كالاقتدار إلى النتاج العلمي والثقافي للمؤلفين والمفكرين الأجانب، وشيوع الترجمات المشوّهة أو المتدنية المستوى.

وتسعى هذه السلسلة، من خلال الترجمة عن مختلف اللغات الأجنبية، إلى المساهمة في تعزيز برامج «المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات» الرامية إلى إذكاء روح البحث والاستقصاء والنقد، وتطوير الأدوات والمفاهيم وآليات التراكم المعرفي، والتأثير في الحيز العام، لتواصل أداء رسالتها في خدمة النهوض الفكري، والتعليم الجامعي والأكاديمي، والثقافة العربية بصورة عامة.

الفهرسة في أثناء النشر إعداد المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات

سويدبرغ، ريتشارد، 1948 -

مبادئ علم الاجتماع الاقتصادي/ريتشارد سويدبرغ؛ ترجمة جهاد الترك؛ مراجعة عمر سليم التل.
(سلسلة ترجمان)

يشتمل على بليوغرافية.

ISBN 978-614-445-319-3

1. الاقتصاد - الجوانب الاجتماعية. 2. الاجتماع الاقتصادي، علم. 3. السياسة الاقتصادية. أ. الترك، جهاد. ب. التل، عمر سليم. ج. العنوان. د. السلسلة.

306.3

هذه ترجمة مأذون بها حصرياً من الناشر لكتاب

Principles of Economic Sociology

by Richard Swedberg

Copyright© 2007 Princeton University Press عن دار النشر

Princeton University Press This edition is published by arrangement with
Princeton University Press «All rights reserved. No part of this book may
be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or
mechanical, including photocopying, recording or by any information
storage and retrieval system, without permission in writing from the
«Publisher.

الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبر بالضرورة عن اتجاهات
يتبناها المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات

الناشر

المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات

شارع الطرفة - منطقة 70 وادي البنات - ص. ب: 10277 - الطعنين، قطر -

هاتف: 00974 40356888

جادة الجنرال فؤاد شهاب شارع سليم تقلا بناية الصيفي 174

ص. ب: 11 4965 رياض الصلح بيروت 1107 2180 لبنان

هاتف: 8 991837 00961 1 991839 فاكس: 00961

البريد الإلكتروني: beirutoffice@dohainstitute.org

الموقع الإلكتروني: www.dohainstitute.org

© حقوق الطبع والنشر محفوظة للمركز

الطبعة الأولى

بيروت، كانون الأول/ديسمبر 2019

«مكتبة ٱ النخبة»

المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

تمهيد

شكر وتقدير

الفصل الأول: المؤلفات الكلاسيكية
في علم الاجتماع الاقتصادي

الفصل الثاني: علم الاجتماع الاقتصادي
المعاصر

الفصل الثالث: التنظيم الاقتصادي

الفصل الرابع: الشركات

الفصل الخامس: المقاربات الاقتصادية
والسوسيولوجية للأسواق

الفصل السادس: الأسواق في التاريخ

الفصل السابع: السياسة والاقتصاد

الفصل الثامن: القانون والاقتصاد

الفصل التاسع: الثقافة والتنمية
الاقتصادية

الفصل العاشر: الثقافة والثقة
والاستهلاك

الفصل الحادي عشر: الجندر والاقتصاد

الفصل الثاني عشر: معضلة الهرقة
وأسئلة أخرى موجهة إلى علماء
الاجتماع الاقتصادي

المراجع

قائمة الجداول

الجدول (1-2)

«عوامل التسويغ» المختلفة، وفقًا

ليولتانسكي وثيفينوت

الجدول (1-7)

أنواع الهيمنة وتأثيرها في صعود

الرأسمالية العقلانية وفقًا لفيبر

الجدول (2-7)

المواقف حيال أشكال النشاط

الحكومي في بعض بلدان منظمة

التعاون الاقتصادي والتنمية

الجدول (3-7)

العلاقة بين شكل الهيمنة، نوع الإدارة،

ووسائل التسديد وفقًا لفيبر

الجدول (4-7)

نسبة الفقراء في بلدان منظمة

التعاون الاقتصادي والتنمية قبل
المدفوعات التحويلية وبعدها
الجدول (1-8)

متغيرات محتملة في حقوق الملكية
حالة الصناعة الريفية في الصين
الجدول (1-9)

ردات الفعل إزاء الضغوط الدافعة نحو
النجاح المالي في الولايات المتحدة
الجدول (1-11)

الوقت المستغرق في الأسرة
المعيشية وفي المهمات من العاملين
دوامًا كاملًا في الولايات المتحدة،
مقاسًا بالساعات في الأسبوع (1987)

قائمة الأشكال

الشكل (1-1)

حقل الدراسة المتعلق بعلم الاقتصاد الاجتماعي وفقاً لفيدر

الشكل (2-1)

من الفعل الاقتصادي إلى المنظمات الاقتصادية وفقاً لفيدر

الشكل (3-1)

الطرائق المختلفة لتنظيم الاقتصاد وفقاً ليولانيبي

الشكل (1-2)

المصلحة والتفاعل الاجتماعي وفقاً لكولمين

الشكل (1-3)

الرأسمالية والطرائق البديلة لتنظيم

السيرورة الاقتصادية والمصالح
الاقتصادية

الشكل (2-3)
الأنواع المختلفة من الرأسمالية وفقًا
لفيبر

الشكل (3-3)
الشبكات الاجتماعية في وادي
السيليكون

الشكل (1-6)
الأغورا الأثينية نحو عام 400 ق.م.

الشكل (1-8)
دور القانون في المجتمع نظرة متركزة
حول القانون مقابل نظرة متركزة
حول المجتمع

الشكل (2-8)
الحقل الدراسي لعلم الاجتماع

الاقتصادي المتعلق بالقانون وفقًا
لماكس فيبر

الشكل (1-9)

من الأخلاق الدينية إلى الأخلاق
الاقتصادية أو كيف تجري تحليلًا
سوسيولوجيًا للمصلحة،

وفقًا لكتاب «الأخلاق البروتستانتية»

الشكل (1-11)

النساء العاملات بأجر مدفوع من خلال
مراحل دورة العائلة؛ فرنسا وبريطانيا
نحو عام 1850

تمهيد

إن المقصود بهذا الكتاب أن يكون مقدمة عامة في علم الاجتماع الاقتصادي؛ ويشكل هذا الأخير حقلًا جديدًا، نسبيًا، في مجال العلوم الاجتماعية تتنامى أهميته سريعًا في الولايات المتحدة كما في أوروبا. ويمثل علم الاجتماع الاقتصادي أنموذجًا واعدًا في التحليل، في هذه الحال، فقد تطور خلال السنوات العشر الماضية وقد يصبح، أيضًا، أحد فروع المعرفة المنافسة في تحليل الظواهر الاقتصادية في القرن الحادي والعشرين جنبًا إلى جنب مع الاقتصاد النيوكلاسيكي، ونظرية الألعاب وعلم الاقتصاد السلوكي.

يمكن تعريف علم الاجتماع الاقتصادي، على نحو موجز، بأنه تطبيق التقاليد السوسيولوجية على الظواهر الاقتصادية في محاولة لتفسير هذه الأخيرة. ويشترك علم الاجتماع الاقتصادي مع علم الاقتصاد في معظم اهتماماته وأهدافه. ومع ذلك، يختلف علم الاجتماع الاقتصادي، بشكل حاد، في أحد مقاصده، عن علم الاقتصاد المتعارف عليه، ويعزى ذلك إلى تركيزه المباشر والقوي على الدور الذي تضطلع به العلاقات الاجتماعية والمؤسسات الاجتماعية في الاقتصاد. إن العيش في مجتمع أمر يعني أن نكون على صلة بالآخرين وأن نشارك في مؤسسات هذا المجتمع - وهذا من شأنه أن يؤثر عميقًا في الأفعال الاقتصادية العائدة إلى الفاعلين الاقتصاديين. ومن شأنه كذلك أن يؤثر في طريقة تحول تلك الأفعال فرديًا وفي الإجمال. إن أنماط التفاعل الاجتماعي والمؤسسات التي يبتكرها الناس ويستخدمونها في محاولاتهم لكسب رزقهم وأرباحهم، هي ما تشكل مجال الموضوع الرئيس لعلم الاجتماع الاقتصادي. وعلى غرار ما هو واقع في نظرية الألعاب، ليس ثمة «إنسان اقتصادي» (Homo Economicus) في علم الاجتماع - إذ ليس هناك سوى أناس يتفاعلون في ما بينهم سعيًا لتحقيق مصالحهم.

إن الهدفين الرئيسيين من تأليف هذا الكتاب يتمثلان في إدخال منظور جديد إلى علم الاجتماع الاقتصادي، إضافة إلى بسط مفاهيمه الأساسية، وأفكاره، واستنتاجاته. إن المنظور الجديد الذي أرغب في تقديمه، يركز على نطاق هذا المجال المعرفي: إذ ينبغي في علم الاجتماع الاقتصادي ألا يكون اهتمامه محصورًا في تأثير العلاقات الاجتماعية على الأفعال الاقتصادية (الذي هو محل عنايته الرئيسة الآن)، ولكن أن يجعل المصالح محل عنايته أيضًا، وأن يسعى بشكل أعم إلى تثبيت التحليل عند مستوى المصلحة، على غرار ما فعل فيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية**. وفي الواقع، يمكن النظر إلى دراسة فيبر الشهيرة هذه من زاوية كونها براديغمًا ودليلاً على كيفية المضي في علم الاجتماع الاقتصادي. إذ يبدأ المرء بتحديد مصالح الناس (وفي حالة فيبر تكون هي المصالح الاقتصادية والدينية)، ومن ثم الشروع في دراسة

القوى الاجتماعية التي تؤثر في هذه المصالح، وما ينجم عنها من نتائج. إن الاسترشاد بدليل الدراسة المشار إليها، ستحيل التحليل أدق وأكثر واقعية. إن المقاربة التي أدعو إليها في هذا الكتاب، يمكن وصفها بأنها محاولة لجعل ذلك التحليل متمحورًا حول مفهوم سوسولوجي للمصلحة. ولتقديم إيضاح في عجلة لما أعنيه بالمفهوم السوسولوجي للمصلحة، سأحيل ثانية إلى فيبر، حيث ستكون الإحالة هذه المرة إلى فقرة شهيرة في علم اجتماع الدين عنده، والتي يستخدم فيها المجاز المتعلق بالفعل البشري الجاري في مسارات مختلفة، حتى ولو كانت تهتدي بوجي الدوافع ذاتها. ولمزيد من الدقة، تتمثل حجة فيبر في أن المصالح تحرك أفعال الناس، غير أن طريقة نظر الفاعلين إلى العالم (بما في ذلك طريقة نظرهم إلى مصالحهم الخاصة) هي التي سوف تحدد أي الاتجاهات العامة ستتخذها تلك الأفعال. تقول الفقرة المشار إليها ما يأتي:

إن المصالح المادية والمثالية هي التي تتحكم في سلوك الناس مباشرة، وليس الأفكار. ومع ذلك، ففي كثير من الأحيان تعمل «الصور الذهنية للعالم» والتي ابتدعتها «الأفكار»، على تحديد المسارات التي كانت دينامية المصلحة تدفع الفعل إلى سلوكها⁽¹⁾.

ينبغي أن أضيف أن حجة فيبر تمثل واحدة فقط من طرائق مختلفة يمكن أن تستجمع فيها معًا المصالح والعلاقات الاجتماعية في تحليل سوسولوجي. وثمة مقترحات أخرى حيال كيفية المضي، في هذا السياق، يمكن العثور عليها في مؤلفات ألكسيس دو توكفيل، وجيمس كولمن، وبيار بورديو، وغيرهم كثير. وعلى نحو أكثر عمومية، فإن الفكرة التي تفيد بأنه يجدر بالمصالح أن تكون محورية في تفسير السلوك الاجتماعي، فكرة جرى مناقشتها زمنًا طويلًا من مفكرين من أمثال ديفيد هيوم، وأدم سميث، وجون ستيوارت ميل. ووفقًا لتحليلات هؤلاء، ثمة أنواع مختلفة من المصالح فهي لا تقتصر على المصالح الاقتصادية. وقد تتعارض المصالح إحداها ضد الأخرى، وقد تعترض إحداها سبيل الأخرى، وقد تعزز إحداها الأخرى، وهكذا دواليك. ولا يجدر بالمؤسسات، من هذا المنظور، أن تفهم على أنها قوانين (وهو التعريف الشائع اليوم)، بل أن تفهم على أنها تشكيلات متميزة من المصالح والعلاقات الاجتماعية. إن ما عمل به هؤلاء المفكرون إنما هو نوع مرن وقوي من أنواع تحليل المصلحة، والذي قد يكون الوقت قد آن لإحيائه واستخدامه من جديد. وقد تمثلت وسيلتهم هذه في توخيهم التحليل الجيد، في أنه ينبغي: أولاً، تحديد مصالح الفاعلين، ومن ثم العمل تجريبياً على استكشاف ومتابعة الفرضيات الناتجة من هذا التركيز على المصالح. وباختصار، تعقب المصالح.

لقد بذلت جهدًا واعيًا للحيلولة دون أن تتدخل أفكارني بشأن مركزية المصالح في تفسيري للدراسات المختلفة التي أجريت في مجال علم الاجتماع الاقتصادي. ومع ذلك، فإن عددًا غير قليل من هذه الدراسات يتخذ موقفًا إزاء

المصالح - إما تأييدًا وإما معارضة، صراحة أو ضمناً - وقد جرى ملاحظة ذلك والتعليق عليه. ومع ذلك، أمل أن يجد القارئ تفسيرًا منصفًا ومتوازنًا لأنواع العمل العديدة والمختلفة التي تشكل في الوقت الراهن جزءًا من علم الاجتماع الاقتصادي.

في هذه اللحظة بالتحديد، يبدو أن علم الاجتماع الاقتصادي، في حالة مائة، الأمر الذي يفاقم من صعوبة تقديم مكتشفاته الأساسية ومفاهيمه الرئيسية، وإيجازها على نحو دقيق. لم يجر خوض غمار هذه المحاولة، من قبل؛ أما الطريقة التي اعتمدها للمضي، في هذه الدراسة، بادية في تنظيمي لهذا الكتاب. بناءً عليه، أناقش، في المقام الأول، تاريخ علم الاجتماع الاقتصادي: مفاهيمه الأساسية ومكتشفاته الرئيسية. يعقب ذلك، مناقشة للرأسمالية، والشركات والأسواق. ثم يصار إلى استكشاف دور السياسة والقانون. ويمضي الكتاب بعرض العلاقة بين الثقافة (بما فيها الاستهلاك) والاقتصاد، وبين الجندر (الجندر) والاقتصاد. ويخصص الفصل الأخير لطرح أسئلة متعددة تندرج في حقيقة الأمر، أو ينبغي أن تندرج، في أجندة علم الاجتماع الاقتصادي اليوم، بما في ذلك مسألة ما إذا كان يتحتم على علم الاجتماع الاقتصادي أن يصبح علمًا في وضع السياسات.

يعرض الفصلان الأول والثاني، «المؤلفات الكلاسيكية في علم الاجتماع الاقتصادي» و«علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر»، المؤلفات الرئيسية في كل من علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر والكلاسيكي. وأركز في مناقشتي لعلم الاجتماع الاقتصادي الكلاسيكي على مساهمات كل من فيبر ودوركايم، وزيمل. ثمة شروح جديدة تتضمن محاولة لتسليط الضوء على دور المصالح في تراث علم الاجتماع الاقتصادي المكتوب إضافةً إلى مقدمة حول توكفيل بوصفه عالم اجتماع اقتصادي مبررًا. وقد أغفلت مؤلفات بورديو في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر، وأحاول أن أغير هذا بتقديم شرح لأفكاره. ولعل الرسالة الأساسية في هذين الفصلين من شقين: إذ ثمة وجود لتراث مكتوب وقوي لعلم الاجتماع الاقتصادي، والأمر الثاني أنه ينبغي لعلم الاجتماع الاقتصادي ألا ينحصر تركيزه في العلاقات الاجتماعية، كما هو حاصل اليوم، بل ينبغي أن يدرس دور المصالح أيضًا.

أما في الفصلين الثالث والرابع، «التنظيم الاقتصادي» و«الشركات»، فإنني أجادل لأثبت أن جزءًا كبيرًا من الحياة الاقتصادية يمكن النظر إليه من حيث التنظيم الاقتصادي أو من حيث كيفية ارتباط أو انفصال الناس والمؤسسات والأشياء المادية. ويعنى الفصل الثالث بالطريقة التي ينظم بها الاقتصاد على نطاق واسع، بدءًا من المناطق الصناعية إلى العولمة. كما يشتمل على نموذج لصوغ مفهوم للرأسمالية من منظور سوسولوجي. ويتمحور الفصل الرابع حول شكل محدد من أشكال التنظيم الاقتصادي الذي يؤدي دورًا رئيسًا في الاقتصاد اليوم: ألا وهو الشركة الحديثة. ويعرض هذا الفصل النظريات

الاقتصادية والسوسولوجية للشركة، وفيه تعليق عليها. وتتمثل النقطة النظرية الرئيسية في هذين الفصلين، في أنه ليس بمقدورنا أن نفهم دينامية الأنواع المختلفة من التنظيم الاقتصادي فهمًا تامًا بمعزل عن إدراك أن الذي يحدد بناها هو مركب من المصالح والعلاقات الاجتماعية.

أما الفصل الخامس، «المقاربات الاقتصادية والسوسولوجية للأسواق»، فيناقش نظريات مختلفة حول الأسواق. فبينما كان الاقتصاديون معنيين أساسًا بطريقة التنبؤ بالأسعار، حاول علماء الاجتماع وضع نظرية في الأسواق من حيث هي بنى اجتماعية أو مؤسسات اجتماعية. ويسعى الفصل السادس، «الأسواق في التاريخ»، إلى أن يضيف شيئًا إلى الحالة الراهنة لسوسولوجيا الأسواق. وهنا أدعو إلى إدخال مفهوم المصلحة ضمن التحليل، حيث أعمد إلى إيضاح الرصانة المحتملة لهذا المفهوم بمساعدة من مواد تاريخية. وثمة عرض لأنماط الأسواق على مدار التاريخ.

أما في الفصل السابع، «السياسة والاقتصاد»، فإنني أجادل فيه لإثبات حاجتنا إلى علم اجتماع اقتصادي للسياسة. ومن الأشكال التي ينبغي على هذا النوع من التحليل اتخاذها، علم الاجتماع المالي ودراسات حول مختلف محاولات القوى السياسية لتوجيه الاقتصاد؛ من جانب الدولة ومن جانب جماعات المصالح. ويستكمل هذا الفصل بالفصل الثامن، «القانون والاقتصاد»، الذي أناقش فيه تجاهل علماء الاجتماع الاقتصادي دور القانون في الحياة الاقتصادية، وأن تجاهلًا كهذا يحتاج إلى تصحيح. وفي المعتاد، ثمة بعد قانوني للظواهر الاقتصادية، وهذا من شأنه أن يدخل طبقة جديدة ضمن التحليل. وقد وضعت مخططًا تمهيديًا لأجندة تتعلق بعلم الاجتماع الاقتصادي للقانون، تتركز حول مؤسسات من قبيل: الملكية، والميراث، والشركة بوصفها فاعلاً قانونيًا. وأشدد على مسألة أن القانون قد يعرقل النمو الاقتصادي أو يبطله أو يسرعه. أما قضايا الثقافة وعلاقتها بالاقتصاد، فقد نوقشت في الفصل التاسع، «الثقافة والتنمية الاقتصادية»، والفصل العاشر، «الثقافة والثقة والاستهلاك». إنني أحاول أن أبين أن ليس ثمة تحليل كامل في علم الاجتماع الاقتصادي في حال تجاهل التحليل الثقافي، وهو تجاهل يعمد إليه الاتجاه السائد في علم الاجتماع الاقتصادي اليوم. وتعرف الثقافة بأنها القيم وصنع المعنى. وفي حين يتجاهل الاقتصاديون، في المعتاد، الثقافة، ويأخذون المصالح الاقتصادية في الحسبان، يميل علماء الاجتماع الاقتصادي الذين يتبنون مقاربة ثقافية إلى فعل النقيض تمامًا: فهم يسلطون الضوء على أهمية الثقافة، غير أنهم يهملون المصالح الاقتصادية. كذلك فإنني أجادل لأثبت أن الثقة والاستهلاك ينتميان إلى النقاش حول الثقافة.

يشير الفصل الحادي عشر، «الجنرد والاقتصاد»، إلى أنه جرى تجاهل الجنرد على نطاق واسع في علم الاجتماع الاقتصادي الراهن، على الرغم من أن باحثين من مختلف العلوم الاجتماعية أنتجوا مادة ضخمة يمكن الاستناد إليها.

وينبغي على علم الاجتماع الاقتصادي معالجة المسألة المتعلقة بكيفية دمج الأجزاء ذات الصلة من هذه المادة الضخمة. وأقترح أن يصار إلى الاعتناء بالأفكار الثلاث التالية نظرًا إلى أهميتها البارزة: الاقتصاد المنزلي (والمتركز حول فكرة توحيد المصلحة العائلية)، والنساء والعمل في سوق العمل (وهي متركزة حول فكرة المصالح النسائية المستقلة)، ودور العواطف في الاقتصاد. وأجادل لإثبات أنه ينبغي ألا ينظر إلى العواطف باعتبارها أمرًا يعيق طرائق عمل الاقتصاد الاعتيادية، والتي هي وجهة نظر شائعة اليوم، ولكن ينبغي النظر إليها باعتبارها جزءًا لا يتجزأ من الفعل الاقتصادي.

يطرح الفصل الأخير، «معضلة الهرة وأسئلة أخرى موجهة إلى علماء الاجتماع الاقتصادي»، مسائل أربع أساسية تحتاج إلى مناقشة بحسب ما أراها: موضوعات مهمة، حاليًا، في علم الاقتصاد الاجتماعي، غير أنها ينبغي أن تكون جزءًا منه، وكيفية معالجة المسألة المتعلقة بالانعكاسية في علم الاجتماع الاقتصادي، مزايا استخدام مفهوم المصلحة في علم الاجتماع الاقتصادي وعيوبه، وأي دور بمقدور علم الاجتماع الاقتصادي تأديته بوصفه علمًا لوضع السياسات. أما القضية النظرية الرئيسة في هذا الكتاب - والمتمثلة في الحاجة إلى النظر إلى المصالح فضلًا عن العلاقات الاجتماعية - فقد أوجزت ونوقشت. وجرى اقتراح طرائق لتجنب الحشو اللغوي والاختزال في هذا النوع من التحليل.

Max Weber, «The Social Psychology of the World Religions,» in: Hans [\(1\)](#)
Gerth & C. Wright Mills (eds.), From Max Weber (New York: Oxford
.University Press, 1946; [1915]), p. 280

شكر وتقدير

ساعدني كثير في وضع هذا الكتاب. أولهم وأبرزهم ماييل بيريزن التي أهدي إليها هذا العمل مع حبي العميق. وأود أن أشكر، أيضًا، بيتر دوغيرتي، من منشورات جامعة برنستون، وكان قد أوحى إلي الفكرة الرئيسة لهذا الكتاب منذ سنوات. يعتبر بيتر، بحق، محررًا كبيرًا. ويدرك، تمامًا، كيفية بث الشجاعة في قلب المؤلف. وساعدني أيضًا كيفن ماكتورف، من منشورات جامعة برنستون، على الإلمام بقضايا عملية كثيرة. وأتوجه بالشكر إلى ليندا تروبولو وألن فوس لإنجازهما مراجعة ممتازة لمخطوطة الكتاب وطباعته.

لا بد من تنويه خاص بثلاثة من الأصدقاء والزملاء المخلصين: باتريك إسبرز، مارك غرانوفتزر، ومورو زامبوني. أتوجه بالشكر إلى هؤلاء الثلاثة. كما يطيب لي أن أشكر الأشخاص التالية أسماؤهم للعون الذي وفروه لي: هاورد ألدريتش، ريزا أزاريان، جينز بيكيرت، ريك بيرناكي، آن بوشيني، جون كامبل، بروس كاروثرز، فرانك دوبن، مالكولم فيلي، ماغنيس هاغلانديس، سوزان هانسون، جوهان هيلبرون، سورين جاغد، إريك ليونغار، ثوربيورن نودسن، سارة ماكلانهن، هاري ماكلر، روبرت ك. ميرتون، إيفا مايرسون ميلغروم، فيكتور ني، ترون بيترسون، تيزيانا ساردييلو، ديك سكوت، نيل سملسر، فيليب ستاينر، ريزارد زولكن، مايكل وولكوك، هانس وكارين زيتبرغ، وهاربيت زكرمان.

كما أدين بالجميل لمركز الدراسات المتقدمة في العلوم السلوكية بستانفورد حيث أمضيت السنة الأكاديمية 2001-2002 وأنجزت القسم الأساسي من الكتاب. أما المنحة المالية التي تلقيتها في المركز، فكانت من الصناديق العامة في المركز وأيضًا من مؤسسة وليام وفلورا هيوليت. وزودتني القيمتان على مكتبة المركز، سنتيا زيغلر وإيما روب، بما أحتاج إليه من الخدمات الدؤوبة والممتازة. وكان دوغ ماك آدم مضيئًا رائعًا. وقد أنجز الكتاب خلال الأشهر القليلة الأولى في جامعة كورنيل، حيث سررت بالعمل مع فيكتور ني ومركز دراسات الاقتصاد والمجتمع.

في الوقت الذي كنت فيه مكبًا على إنجاز الكتاب، توفي والدي، هانس سويدبرغ في الرابع من تموز/يوليو 2001 في ستوكهولم. لقد أحبته بعمق وسأذكره دائمًا.

بعض المواد المتعلقة بالفصلين الخامس والسادس تستند إلى فصل للمؤلف بعنوان «الأسواق والمجتمع» (Markets in Society) ضمن كتاب Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology, 2nd ed. (Princeton and New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation). وقد نشر الفصل الثامن من الكتاب في نسخة معدلة بعض

الشيء بعنوان «Theory and» in: The Case for an Economic Sociology,»
Society, vol. 10 (2002).
(أيار/مايو 2002، ستانفورد)

الفصل الأول: المؤلفات الكلاسيكية في علم الاجتماع الاقتصادي

ثمة تراث مكتوب غني وناض في علم الاجتماع الاقتصادي، الذي بدأت تباشيره تلوح على مقربة من منعطف القرن العشرين وتستمر حتى اليوم. وقد أثمر هذا التراث المكتوب عددًا من المفاهيم والأفكار المفيدة إضافةً إلى نتائج مثيرة للاهتمام، والتي يسعى هذا الفصل والفصل التالي إلى عرضها ووضعها في مكانها المناسب. وقد بلغ علم الاجتماع الاقتصادي ذروته مرتين منذ ولادته: الأولى في الفترة ما بين 1890-1920 على يد مؤسسي علم الاجتماع (الذين أظهروا جميعًا اهتمامًا بالاقتصاد والكتابة عنه)، والثانية في الوقت الراهن بدءًا من مطلع الثمانينيات من القرن العشرين وصاعدًا⁽²⁾. وصدر عدد قليل من المؤلفات المهمة في علم الاجتماع الاقتصادي لعلماء في الاقتصاد وعلم الاجتماع خلال الفترة الممتدة بين العام 1920 ومنتصف الثمانينيات من القرن العشرين.

أما الفكرة الرئيسية لهذا الفصل وللكتاب برمته فهي كالآتي: بغية إنتاج علم اجتماع اقتصادي قوي، يجب علينا دمج تحليل المصالح الاقتصادية مع تحليل آخر للعلاقات الاجتماعية. وانطلاقًا من هذا المنظور، يمكن، والحال هذه، فهم المؤسسات باعتبارها تشكيلات متميزة من المصالح والعلاقات الاجتماعية، والتي لها من الأهمية الاعتيادية بحيث يفرضها القانون. وهناك أعمال كلاسيكية عدة في علم الاجتماع الاقتصادي - كما سأحاول أن أثبت - تتشارك في هذه النظرة إلى الحاجة لاستخدام مفهوم المصلحة في تحليل الاقتصاد. ولما كان اقتراحي حول الحاجة إلى الدمج بين المصالح والعلاقات الاجتماعية يشذ عن البراديغم الحالي في علم الاجتماع الاقتصادي، فسيجري التطرق، في المبحث التالي من هذا الفصل، بكلمات قليلة، إلى مفهوم المصلحة بحسب ما جرى استخدامه في النظرية الاجتماعية. قد يبدو ذلك شبيهًا بانعطاف، ولكن سبب البدء بمبحث عام حول المصالح هو أن هذا الأمر سوف يساعد في تفسير السبب في أن هذا المفهوم مفيد جدًا. وسيعقب هذا العرض مبحث آخر يتناول ما أسماه علم الاجتماع الاقتصادي الكلاسيكي، وهذا يناقش في الأساس أعمال دو توكفيل وماركس وفير ودوركايم وزيمل. وستخصص صفحات قليلة لما حدث بعد المؤلفات الكلاسيكية وقبل الإحياء الحالي (الذي بدأ في ثمانينيات القرن العشرين). أما الأشخاص البارزون في هذه الفترة فهم: شومبيتر، بولاني، وبارسونز.

دور المصلحة في التحليل الاجتماعي

منذ القرون الوسطى، استخدم، على نطاق واسع، نموذج أو آخر مما يمكن أن نطلق عليه تحليل المصلحة، قصد دراسة المجتمع في الغرب⁽³⁾. إن مصطلح «المصلحة» كان في الأساس ذا طبيعة اقتصادية (كما هي الحال في «معدل الفائدة»)، ويمكن العثور عليه في مواضع مثل القانون الروماني. خلال هذه الفترة المبكرة، بدأ مصطلح «المصلحة» محدودًا في المعنى منزويًا، في

أحسن الأحوال، في مكان قصي، بمرور الزمن. ولكن تغييرًا طرأ على ذلك، عندما بدأ مفهوم المصلحة يستخدم في الحياة السياسية. فخلال القرن السابع عشر، أصبحت المصلحة مفهومًا شائعًا، يتذبذب بين مفردة تشير إلى قسوة السلوك المكيفيلي من جانب الحكام، وبين كونها، ببساطة، طريقةً لتحليل سلوك الناس. وكان خلال هذه الفترة أن تحول القول المأثور «المصلحة لن تكذب» قولاً شائعًا. وقد أشير في هذا السياق إلى جماعات مصالح متنوعة، مثل: «المصالح القانونية»، «مصالح أصحاب الأراضي»، و«مصالح أصحاب المال»⁽⁴⁾.

خلال القرن السابع عشر، خصوصًا في الفلسفة الأخلاقية الفرنسية، وضع مفهوم سيكولوجي للمصلحة من جانب مفكرين مثل لاروشفوكو وباسكال⁽⁵⁾. ويمكن إيضاح بعض التعقيدات التي أدخلها هؤلاء الكتاب إلى هذا المفهوم، أوضحها قول لاروشفوكو المأثور: «المصلحة الذاتية تعمي بعضهم، غير أنها تنور آخرين»⁽⁶⁾. وكان فلاسفة عدة من القرن الثامن عشر، من أهمهم ديفيد هيوم، قد بهرهم، أيضًا، دور المصالح في الشؤون الإنسانية، كما يظهر في كتاب **مقالة في الطبيعة البشرية** (1739-1740)، وأيضًا في كتاب **المقالات** (1741). وقد قطع هيوم صلته، على سبيل المثال، مع الفكرة التي تفيد بأن المصالح ثابتة، بشكل أو بآخر، نهائيًا وعلى نحو حاسم، وهي نتاج الطبيعة الإنسانية والبيولوجية: «مع أن الناس محكومون بالمصلحة، إلا أن المصلحة عينها، والشؤون الإنسانية برمتها، محكومة كليًا بالرأي»⁽⁷⁾. حول هذه المسألة يختلف هيوم عن الفيلسوف الفرنسي هيلفيتوس الذي قال في وقت لاحق غير بعيد «كما أن العالم المادي محكوم بقوانين الحركة، كذلك فإن الكون الأخلاقي محكوم بقوانين المصلحة»⁽⁸⁾.

وحقيقة أن الاقتصاديين وجدوا مفهوم المصلحة مفيدًا موضحه في عدد من الفقرات الواردة في كتاب **ثروة الأمم** (1776) لأدم سميث. ومن أشهرها، الفقرة الآتية:

«لا نتوقع تناول عشائنا هبة من الجزار، أو صانع الجعة أو الخباز بل من احترام هؤلاء لمصالحهم الذاتية. إننا نشد انتباهنا لحبهم لأنفسهم، وليس لإنسانيتهم، ولا نتحدث إليهم عن حاجتنا الذاتية بل عن منافعهم هم»⁽⁹⁾. كما هو معروف جيدًا، يشير سميث أيضًا إلى أن المصالح الفردية في نهاية المطاف تعزز بطريقة ما المصلحة العامة، كما لو أنها تسترشد بـ «يد خفية». ولكن حتى إن كان سميث منبهًا بدور المصلحة الذاتية الإيجابي، فقد كان يعي جيدًا أيضًا أن ثمة مصالح أخرى تدفع الفرد عدا المصلحة الذاتية. ففي السطر الافتتاحي في كتابه **نظرية العواطف الأخلاقية** يقول مثلًا: «أيًا تكن الأنانية المفترضة لدى الإنسان، يبدو واضحًا أن ثمة مبادئ في طبيعته تجعله مهتمًا بثروات الآخرين، وتجعل سعادتهم أمرًا ضروريًا له، على الرغم من أنه لن يحصل على شيء منها، غير الاستمتاع برؤيتها»⁽¹⁰⁾.

بحلول القرن التاسع عشر، تفتق عن مفهوم المصلحة نوع مرّن من التحليل الاجتماعي، وذلك في سياق تضارب المصالح وإعاقة بعضها بعضًا الآخر، وتعزيز بعضها بعضًا الآخر، وهكذا دواليك. لقد كان للأفراد مصالحهم وكذلك للجماعات؛ إذ كانت ثمة «مصلحة عامة» فضلًا عن مصالح كل مواطن على حدة. كما أن مفهوم المصلحة يؤدي دورًا أساسيًا في التحليلات التي أجراها مفكرون حاذقون، مثل جون ستيوارت ميل وتوكفيل. ومع ذلك، بينما كان القرن يقترب من نهايته، شرع الاقتصاديون يحدّدون هذا المصطلح ليعني، على نحو حصري، «المصالح الاقتصادية»، واستبداله في نهاية المطاف بمصطلحات أخرى من قبيل: المنفعة والأفضليات. لقد أصبحت المصلحة الاقتصادية اليوم جزءًا من «الإنسان الاقتصادي». أي جزءًا من العامل الاقتصادي المعظم والمعزول وكلّي المعرفة⁽¹¹⁾. وبدلًا من اقتراح فرضيات يصار إلى استكشافها تجريبيًا، فقد صار التحليل الآن يبتدئ بالمصالح (الاقتصادية) وينتهي بها. باختصار، بدأ يحل نوع محدد من تحليل المصلحة، محل نوع تحليل المصلحة الثري والمعقد الذي كان يستخدم في القرون الماضية. خلال القرن العشرين، ترسخت هذه النزعة ولا تزال هي النزعة السائدة في علم الاقتصاد، وأيضًا، على نطاق واسع، في العلوم الاجتماعية ككل.

تتمثل إحدى الحقائق التي لم تُذكر في تواريخ مفهوم المصلحة في أن ثمة مفهومًا سوسولوجيًا للمصلحة قد تطور خلال أواخر القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين، خصوصًا في أعمال فيبر وزيمل. وسيرد المزيد عن هذا التطور لاحقًا. يكفي هنا الإشارة إلى أنه مما هو محوري لهذه الفكرة ألا يمكن صوغ المصلحة صوغًا مفاهيميًا ولا التعبير عنها ولا تحقيقها بمصطلحات اجتماعية وعبر العلاقات الاجتماعية، وهذا موقف يتناقض مع موقف علم الاقتصاد الحديث.

إن وجهة نظري في المصالح قريبة من وجهة نظر فيبر، وبناء عليه سأبدأ بإيراد بضع كلمات حول ما يمكن اعتباره، دون شك، أشهر أقوال فيبر في المصالح. ويمكن العثور على هذا القول في جانب تصويري من كتابه المتعلق بسوسولوجيا الدين، وقد جرى اقتباسه في التمهيد:

«إن الذي يحكم سلوك الناس مباشرة هي المصالح المادية والمتصوّرة، وليس الأفكار. ومع ذلك، فإن «صور العالم» التي أحدثتها «الأفكار» تحدّد، على غرار ما يقوم به عمال تحويل سكك الحديد، المسارات التي تُدفع الأفعال فيها بضغط من دينامية المصالح»⁽¹²⁾.

وفقًا لهذا الاقتباس، تعمل المصالح على دفع أفعال الناس، غير أن العامل الاجتماعي (وهو هنا الدين) يحدّد التعبير والاتجاه الذي ستتخذه تلك الأفعال. ويمكن أن تكون المصالح مادية فضلًا عن كونها مثالية (أي دينية وسياسية، إلى غير ذلك). وتكون المصالح كلها اجتماعية على النحوين التاليين: إنها جزء من

المجتمع الذي يولد فيه الفرد؛ وأن على الفرد أن يأخذ الفاعلين الآخرين في اعتباره عندما يسعى لتحقيق مصالحه.

ثمة فوائد عدة جراء استخدام مفهوم المصلحة في التحليل السوسولوجي للاقتصاد. ومن أسباب ذلك، احتمال ألا يفهم المرء، إن لم يستخدم هذا المفهوم، القوة الكامنة وراء هذا الفعل. إن الذي يحدو بالناس للذهاب إلى العمل يوميًا، والذي يدفع كل شركة خاصة، هو أولًا وأخيرًا المصلحة الاقتصادية. إن مفهومي القوة ومصادر القوة يشملان بعضًا من هذه الظواهر نفسها، كالمصلحة، مثلًا، ولكن ليس جُلها، على الإطلاق. ثانيًا، قد تساعد المصالح في تفسير سبب اتخاذ أحد مسارات الفعل دون غيره. وبينما تبدو بعض البدائل جذابة جدًا للفاعل بسبب مصالحه، فقد لا تنطوي البدائل الأخرى على أي مصلحة له. بكلمات أخرى، تؤثر المصالح على قرار الفاعل أو خياراته. على نحو مماثل، إن استخدام فكرة المصلحة الاقتصادية، يفسح المجال أمام دخول دينامية ما ضمن التحليل، وهي تختلف عن الدينامية المدفوعة حصراً بالتفاعل الاجتماعي. المصالح قد يتعارض بعضها مع بعض، ويمكن أن تدعم إحداها الأخرى، وهكذا دواليك. وعلى غرار المصالح الجنسية، غالبًا ما يعثر على المصالح الاقتصادية في مكان ما في الخلفية، وهي تتربص فرصة للتحقق. وفي حال كبتت هذه المصالح، قد يظل بإمكانها أن تجد مخرجًا لها؛ بما يتماثل قليلًا مع السوق السوداء التي تظهر في العادة عندما تقدم الدولة على حظر بيع سلعة ما. وفي نهاية المطاف، بمستطاعنا أن نقيم، من خلال مفهوم المصلحة، صلة طبيعية مع الجانب البيولوجي للكائنات البشرية، بل ومع البيئة التي يحيون فيها، إذ إن المصالح الاقتصادية متأصلة بشكل أساسي في حاجات الكائنات البشرية الحية واعتمادها على البيئة.

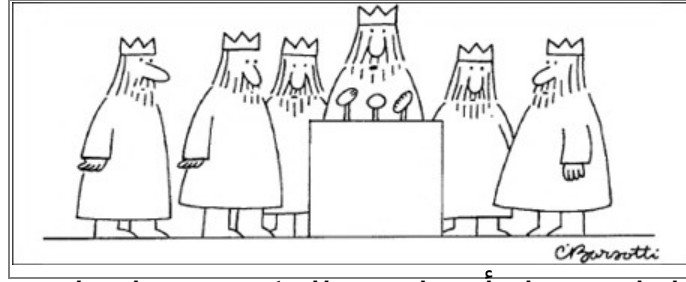
إن أهمية إدخال مفهوم المصلحة الاقتصادية في علم الاجتماع الاقتصادي، كما أرى، تضاهيها أهمية تجنب الموقف الذي يتخذه الاتجاه السائد في علم الاقتصاد إزاء المصالح، والذي يتميز بكونه موقفًا لا غير سوسولوجي يعمق، وحتى إنه ذو طبيعة طبيعية. لعلنا نحتاج هنا إلى إيضاح نقاط عدة. أولًا، أن فكرة المصلحة التي أتيناها، وهي قريبة مما يدعو ألفريد شوتز (Alfred Schutz) «بناء مفاهيمي من الدرجة الثانية»، هي تحديدًا مفهوم تحليلي ابتكره هذا العالم الاجتماعي لتحليل الواقع الاجتماعي (13). بكلمات أخرى، فإن مفهوم المصلحة أداة تحليلية.

ثانيًا، لدى تحقيقه لمصالحه، ينبغي على الفاعل أن يتكيف مع فاعلين آخرين، بطرائق مختلفة، إذ يجب على البنية الاجتماعية أن تكون بالتالي جزءًا دائمًا من التحليل. ثالثًا، وخلافًا للاقتصاديين الذين يرون أن ثمة نوعًا واحدًا من المصلحة (وهو أمر مفهوم تمامًا، بحسب الفرضية، من جانب الفاعل الاقتصادي المعظم)، يتمتع علم الاجتماع الاقتصادي بحرية الاستناد إلى تراث تحليل المصالح المكتوب والثري، والذي يرجع إلى أعماق بعيدة في الفكر

الغربي. ووفقًا لهذا التراث المكتوب ثمة العديد من شتى أنواع المصالح، التي يمكنها أن تدخل في مختلف التراكيب التي تجمع بينها. وأخيرًا، فإن مفهوم المصلحة في علم الاقتصاد يستخدم أحيانًا على سبيل الحشو، ومن الواضح أن هذا أمر ينبغي تجنبه في التحليل السوسولوجي للمصلحة.

لدى تحديد الاختلاف، بشكل ملائم، بين المفهوم السوسولوجي للمصلحة ونوع المصلحة الذي يمكن العثور عليه في الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد، يجب، على الفور، تأكيد أن الميزة الإضافية الناجمة عن استخدام مفهوم المصلحة من جانب علماء الاجتماع الاقتصادي، تتمثل تحديدًا في أنه يسمح بإقامة حوار طبيعي مع علماء الاقتصاد. لقد كان مفهوم المصلحة في علم الاقتصاد في صلب التحليل منذ أيام آدم سميث. إذا ما وجد علم اجتماعي موحد خاص بعلم الاقتصاد، فمن المرجح أن يشكل مفهوم المصلحة - جنبًا إلى جنب مع فكرة التفاعل الاجتماعي - أساسًا له (14).

الرسم (1-1)



«سؤال جيد. نعم، إننا نحفظ بأفضل مصالحكم في قلوبنا»

المصدر:

The New Yorker Collection 2002 Charles Barsotti from cartoonbank.com.
All Rights Reserved.

علم الاجتماع الاقتصادي الكلاسيكي وسابقاته

يعتقد أن أول استخدام لمصطلح «علم الاجتماع الاقتصادي» كان في عام 1879، عندما ظهر في كتاب للاقتصادي البريطاني جيفونز (15). وبعد ذلك استحوذ علماء الاجتماع على هذا المصطلح، ويمكن تقصيه في مؤلفات دوركايم وفيرر خلال الفترة بين عامي 1890 و1920 (على سبيل المثال، في المؤلفين «Wirtschaftssoziologie»، «Sociologie économique»). وخلال هذه العقود أيضًا أبصر علم الاجتماع الاقتصادي النور، في مؤلفات من قبيل **تقسيم العمل في المجتمع** (1893) لدوركايم، و**فلسفة المال** (1900)، لزيمل، والعمل الأهم إلى حد بعيد **الاقتصاد والمجتمع** الذي كتب بين عامي 1908 و1920)

لماكس فيبر. إن ما يتميز به علم الاجتماع الاقتصادي الكلاسيكي، بحسب ما سأسميه، يكمن، على نحو أساسي، في الآتي: **أولاً**، كان ثمة إحساس بين فيبر وزملائه بأنهم رواد وأنهم ينشئون بنية مفاهيمية لنوع جديد من التحليل. **ثانياً**، كان هناك تركيز على أسئلة أساسية، مثل: ما هو دور الاقتصاد في المجتمع؟ كيف يختلف التحليل السوسولوجي للاقتصاد عن مثيله لدى علماء الاقتصاد؟ إلى ذلك ينبغي أن يضاف أن محاولة كانت تتقدم لتقدير حجم الرأسمالية وفهم مؤثراتها على المجتمع؛ «التحول العظيم» وفقاً لصوغ بولانيي.

في إدراك متأخر لهذه المسألة، نعثر، بوضوح، على مؤلفات عدة وضعت قبل الفترة الممتدة بين عامي 1890 و1920، وهي تبتكر تصورات مسبقة، بشكل أو بآخر، حول بعض الأفكار في علم الاجتماع الاقتصادي. فعلى سبيل المثال، نقع على أفكار مهمة حول التجارة وظواهر اقتصادية أخرى، يمكن تبينها في كتاب **روح الشرائع** (1748) لمونتسكيو. ويتضمن هذا الكتاب، أيضاً، تحليلاً مقارناً رائداً للطريقة التي تتأثر بها الظواهر الاقتصادية بمختلف الأنظمة السياسية (جمهوريات وملكيات ودول مستبدة). إلى ذلك، فإن للعمالة دوراً مركزياً في الدراسات التي وضعها سان سيمون (1760-1825)، الذي ساهم أيضاً، في ذبوع شهرة مصطلح «الصناعية» [أو الثورة الصناعية] (Industrialism) (1964). ومع ذلك، فالمفكران الوحيدان اللذان ستجري مناقشتهما قبل فيبر، هنا، هما توكفيل وماركس. ويستحوذ توكفيل على اهتمام خاص لأن تحليله للظواهر الاقتصادية، بما في ذلك أبعادها السوسولوجية، يوشك ألا يكون قد استرعى أي انتباه. أما ماركس فهو قامة بارزة في فكر القرن التاسع عشر، كما ينتمي، في العمق، إلى التقاليد التي ساهمت في نشوء علم الاجتماع الاقتصادي.

الكسيس دو توكفيل

المساهم الأول في علم الاجتماع الاقتصادي الذي سأتناوله في النقاش، هو الكسيس دو توكفيل (1805-1859)، تلقى تدريباً في القانون، وأكثر ما كان يعرفه في علم الاقتصاد كان مصدره دراساته الذاتية عندما كان يافعاً) وبشكل رئيس مؤلفات جان باتيست ساي). وتعلم في وقت لاحق من حياته قدرًا لا بأس به من نقاشاته مع أصدقائه، من أمثال جون ستيوارت مل وناسو سينيور. كان توكفيل معنيًا أساسًا بالسياسة، غير أنه في تحليله تناول، بالتحديد، المجتمع ككل، وغالبًا ما كان يتطرق لعناوين اقتصادية. وعلى حد تعبير أحد معجبيه، الذي هو جوزف شويمبيرت: «كان توكفيل يرسم بالوان اقتصادية إلى حد ملحوظ (16). ومن أهم مؤلفاته قاطبة بالقدر الذي يبلغه تحليله للاقتصاد، دراستان رئيستان اثنتان، **الديمقراطية في أميركا** (1835-1840) و**نظام الحكم البائد والثورة الفرنسية** (1865) ويمكن العثور على معلومات إضافية في كتابات ثانوية له مثل **مذكرات بشأن العوز** (1835).

أما كتاب **الديمقراطية في أميركا** فهو مهم لعلم الاجتماع الاقتصادي أساسًا لما يتضمنه من تحليل للثقافة الاقتصادية الأميركية في مطلع القرن التاسع عشر، وأيضًا محاولته للمقارنة بين المجتمعات الأرستقراطية والديمقراطية في أبعادها الاقتصادية والسياسية. ولأنه ينتمي إلى مجتمع شديد التنظيم من الدولة، أبدى توكفيل إعجابه بالولايات المتحدة التي تجول فيها تسعة أشهر بين عامي 1831 و1832. وقد كان لدى سكان هذه «الأمّة التجارية» موقف من المخاطرة مختلف تمامًا عن موقف الأوروبيين منها؛ كما كان الأميركيون أكثر تسامحًا إزاء حالات الفشل الاقتصادي والإفلاس. وعندما وصف توكفيل علاقة الأميركيين بالشؤون الاقتصادية، غالبًا ما استخدم تعبيرات تمتزج فيها المصالح بالمشاعر: «العواطف التجارية» و«حب الثروة» وسوى ذلك. لم يكن هذا يعني أن الأميركيين يفتقرون إلى العقلانية. ففي مناقشة مطولة لما يدعوه «الفهم الصحيح لمبدأ المصلحة الذاتية»، يحاجج توكفيل ليثبت أن الأميركيين يعتقدون أن السلوك الأخلاقي والانسجام مع الدين أمران يصبان في مصلحتهم الذاتية؛ وهذا علمهم الصبر كما جعلهم ذوي انتظام وكفاءة في الشؤون الاقتصادية: «من الحقائق المسلم بها أن الإنسان إذا خدم أقرانه يكون قد خدم نفسه، وأن مصلحته الشخصية أن يفعل الصواب»⁽¹⁷⁾. وغالبًا ما أشار توكفيل إلى أنواع مختلفة من المصلحة في كتابه **الديمقراطية في أميركا**، مثل «المصلحة الذاتية»، «المصلحة العامة»، «المصلحة المادية»، وما إلى ذلك. وقال أيضًا إنه في حين أن العائلة هي الوحدة الأساسية في المجتمعات الأرستقراطية، فإن للفرد ومصالحه الدور عينه في المجتمعات الديمقراطية.

كان توكفيل مفتتًا بعمق بالدور الذي كانت تؤديه المنظمات في الولايات المتحدة، مرة أخرى مقارنة بفرنسا حيث كانت الدولة تهيمن على حق إنشاء المنظمات. وأينما تنقل عثر على منظمات دينية وسياسية واقتصادية وسواها. «الأميركيون، من كل الأعمار والميول والظروف، يشكلون المنظمات بانتظام»⁽¹⁸⁾. وقد كان توكفيل يعتقد أن بإمكان المنظمات أن تساهم بدور حاسم في جعل المجتمعات الديمقراطية تنحو منحى تقدميًا، من خلال توسطها بين الفرد المعزول والدولة. ولاحظ أيضًا أن الأميركيين، بمشاركتهم في منظمات طوعية متعددة، استحصلوا على معرفة مفيدة استثمارها لاحقًا عندما أرادوا أن يشرعوا في تأسيس منظمات اقتصادية خاصة بهم. حول هذه المسألة بالتحديد يبدو توكفيل قريبًا من مناقشات معاصرة حول رأس المال الاجتماعي.

دعوني أشدد على أن الثقافة الاقتصادية الدينامية التي واجهها توكفيل في الولايات المتحدة، كانت مقصورة على الولايات التي خلت من العبودية. وحيثما كان يسمح بالعبودية كان الازدهار الاقتصادي ضئيلًا. ففي أحد أكثر الفقرات اللافتة في كتاب **الديمقراطية في أميركا**، يصف فيها توكفيل ما شاهده وهو

يبحر في نهر أوهايو حيث بدت ولاية كنتاكي في جهة وولاية أوهايو في الجهة الأخرى:

«في الضفة اليسرى للنهر، كان الناس مبعثرين؛ من وقت إلى آخر، يلمح المرء لفيقًا من العبيد يتحركون ببطء في الحقول شبه الصحراوية. تظهر الغابة البدائية عند كل منعطف، ويبدو المجتمع نائمًا، والناس عديمي الجدوى، ووحدها الطبيعة توفر مشهدًا من النشاط والحياة».

«في الضفة اليمنى، في مشهد مناقض، تسمع ترنيمة ملتبسة تعلن من البعيد وجود الصناعة؛ الحقول مغطاة بحصاد وفير، والمنازل المتألقة تشي بذوق العمال ونشاطهم، ويظهر الناس وهم يستمتعون بذلك الثراء والاطمئنان وهما مكافأة يسبغها عليهم العمل».

«وفي الضفة اليسرى لنهر أوهايو، يبدو العمل مرتبًا بفكرة العبودية؛ بينما في الضفة اليمنى، يتطابق العمل مع فكرة الازدهار والتقدم، فالعمل على إحدى ضفتي النهر متدهور، أما في الضفة الأخرى فإنه مبجل»⁽¹⁹⁾.

على نحو مماثل فإن كتاب **نظام الحكم البائد والثورة الفرنسية**، يستقطب اهتمامًا كبيرًا لدى علم الاجتماع الاقتصادي، خصوصًا للتحليل الذي يتضمنه عن فرض الضرائب وعن الفيزيوقراطيين [دعاة المذهب الطبيعي]. وخلال القرون، كانت الدولة الفرنسية دائمة البحث عن مداخيل جديدة وأظهرت براعة ملحوظة في سعيها هذا. وجاءت محصلة ذلك وفرة في الضرائب والرسوم، التي كانت تجبى خصيصًا من الشرائح الاجتماعية التي لا تتمتع بامتيازات. وبشير توكفيل إلى أن النتائج الخطيرة وغير المتوقعة التي أسفرت عن إعفاء الأرستقراطية من ضرائب وأعباء محددة، أثارت امتعاضًا خصوصًا بين صفوف الفلاحين؛ بشكل عام، فقد وضع النظام الضرائبي مختلف الطبقات الواحدة ضد الأخرى. وقال توكفيل أيضًا إن الضرائب والقروض شكلت بدائل وظيفية للحاكم، فالوصف الذي تناول فيه الفيزيوقراطيين، يركز على المثل العليا السياسية لزعيمهم، كيناي (Quesnay)، وزملائه، أكثر مما يركز على آرائهم الاقتصادية؛ وفي هذا بالتحديد يبدو تحليله مبتكرًا. وتبين أن الفيزيوقراطيين معجبون بالبيروقراطية الصينية، وكانوا يرغبون، في الأساس، في تشكيل دولة مركزية؛ وهذا بالقطع ما كان يخشاه توكفيل ويمقته.

كارل ماركس

كان كارل ماركس، السلف الأساسي الثاني لعلم الاجتماع الاقتصادي (1818-1883). فمثل توكفيل، تلقى ماركس تدريبًا في القانون (وفي الفلسفة)، غير أنه اعتمد على ذاته في تعلم الاقتصاد. وخلافًا لمعاصره الفرنسي، كان ماركس، مع ذلك، مأخوذًا بدور الاقتصاد في المجتمع، ووضع نظرية جعل الاقتصاد فيها محددًا للتطور العام في المجتمع؛ إذ إن الذي يدفع الناس في حياتهم اليومية، بحسب ما يقول ماركس، هو المصلحة المادية، كما أنها تحدد

بنية المجتمع وتطوره، على نطاق واسع. وبينما أراد ماركس أن يطور مقارنة علمية صارمة للمجتمع، انصهرت أفكاره في رغبته السياسية في تغيير العالم. فقد كتب في شبابه، «اكتفى الفلاسفة بتفسير العالم، بطرائق متعددة، إلا أن المسألة تكمن في تغييره»⁽²⁰⁾. وتجسدت النتيجة في الماركسية؛ خليط من العلوم الاجتماعية والأيدولوجيا السياسية، جرى تدبرهما معًا في مذهب واحد. لأسباب متعددة، يبدو واضحًا أنه يتعذر على علم الاجتماع الاقتصادي أن يتقبل الماركسية بشروطها الذاتية. وبعيدًا من الأخطاء الشائعة في معظم أنحاء فكر القرن التاسع عشر، تبدو مؤلفات ماركس على قدر من التحيز والدوغمائية [الجمود العقائدي] يحول دون تبنيتها بالكامل. وبدلاً من ذلك، فإن المهمة التي يواجهها علم الاجتماع الاقتصادي، اليوم، تتمثل في إقرار الأجزاء التي قد تكون مفيدة في الماركسية، ومن ثم استخلاصها. وللقيام بذلك، لعل من المفيد اتباع مقترحات شومبيتر، والتميز بين ماركس بوصفه عالم اجتماع، وبوصفه اقتصاديًا وبوصفه ثوريًا⁽²¹⁾. وبالمضي في هذه الطريقة، فإن وحدة الفكر الماركسي ستتلف من دون شك، بحسب ما يلاحظ شومبيتر. ولكن سيسفر ذلك عن تجنب رفض ماركس برمته، بحيث يستنقذ من مؤلفاته ما يتعلق بعلم الاجتماع الاقتصادي.

اليوم، بذلت جهود قليلة لاستخراج تلك الأجزاء من أعمال ماركس التي قد تبدو مفيدة لعلم الاجتماع الاقتصادي؛ وما يعقب ذلك، ينبغي النظر إليه على نحو من كونه أوليًا في طبيعته. إن المنطلق الذي ينطلق منه ماركس في مؤلفاته الناضجة يتمثل في العمل والإنتاج. ينبغي على الناس أن تعمل لتعيش، وهذا أمر صحيح ينطبق على المجتمعات كلها. وبحسب ما ورد في فقرة مركزية في كتاب **رأس المال** (Capital)، فإن «العمل» شرط ضروري لبقاء الجنس البشري، وهو شرط مستقل عن سائر أشكال المجتمع»⁽²²⁾. والمصالح المادية كونية [شاملة]؛ والعمل ذو طبيعة اجتماعية أكثر منها فردية لأنه ينبغي على الناس أن يتعاونوا في ما بينهم للبقاء في قيد الحياة.

انتقد ماركس علماء الاقتصاد بحدة لإقدامهم على استخدام الفرد المعزول في تحليلاتهم؛ كان يتحدث أحيانًا عن «الأفراد الاجتماعيين» لإيضاح أن الفرد مرتبط دائمًا بالناس الآخرين⁽²³⁾. إن أهم المصالح تتشابه في كونها ذات طبيعة جماعية - وهذا ما يدعوه ماركس «مصالح الطبقة». ومع ذلك، لا تصبح هذه المصالح فاعلة إلا إذا أدرك الناس أنهم ينتمون إلى طبقة محددة. ويشير ماركس، على سبيل المثال، في مقالة في كتاب **الثامن عشر من برومير لويس بوناپرت**، إلى أنه خلال منتصف القرن التاسع عشر، «لم يكن الفلاحون قادرين على فرض مصالحهم الطبقيّة... ولم تنتج هوية مصالحهم أي قدر من الوحدة... إنهم لا يشكلون طبقة»⁽²⁴⁾.

كما انتقد ماركس، بحدة، فكرة آدم سميث بأن المصالح الاقتصادية الفردية تلتقي بطريقة أو بأخرى معززة المصلحة العامة للمجتمع، وكأن ذلك يحدث

بواسطة «يد خفية». بل تتمثل القضية، وفقًا لماركس، في أن الطبقات يحارب بعضها بعضًا بشراسة بحيث يصبح التاريخ مكتوبًا «بأحرف من نار ودم»⁽²⁵⁾. ولا يشذ المجتمع البرجوازي عن هذا السياق لأنه يشجع «أشد المشاعر عنفًا، أشد مشاعر القلب البشري دناءة وخبثًا، إنها سورة الغضب للمصلحة الخاصة»⁽²⁶⁾. في مؤلفات من قبيل **البيان الشيوعي** (1848): بالمشاركة مع فريدريك إنجلز، و**غرندريس [الخطط الأساسية]** (Grundrisse) (1857-1858)، و**مساهمة في نقد الاقتصاد السياسي، ورأس المال** (1867)، يتتبع ماركس تاريخ الصراع الطبقي، منذ أقدم الأزمنة إلى المستقبل الذي يتصوره. وفي صياغة شهيرة من خمسينيات القرن التاسع عشر، يقول ماركس إنه في مرحلة محددة تدخل «علاقات الإنتاج» في نزاع ضد «قوى الإنتاج»، وينتج من ذلك الثورة والانتقال إلى «نمط جديد من الإنتاج»⁽²⁷⁾. وفي كتابه **رأس المال**، يكتب ماركس أنه أباط اللثام عن «قانون الحركة الاقتصادي للمجتمع الحديث»، وأن هذا القانون يعمل «بضرورة صلبة نحو نتائج محتومة»⁽²⁸⁾.

لا يمثل علم الاقتصاد والفلسفة والقانون، محاولات مستقلة لفهم المجتمع البشري، بحسب ما يعتقد ممارسو هذه المعارف، وفقًا لماركس، ولكنها [أي هذه المعارف]، من جهة أخرى، جزء من الصراع الطبقي، وتنعكس ما يجري في الاقتصاد. إنها جزء من «البنية الفوقية» للمجتمع على اعتبار أنها تقابل «قاعدة» ذلك المجتمع⁽²⁹⁾. ولصوغ ذلك بطريقة أخرى، يمكن القول إن الاقتصاد والفلسفة والقانون تعبر عن مصالح طبقات مختلفة، وبما أن ممارسي هذه المعارف غير مدركين ذلك، فإن مجال دراساتهم ينحو إلى أن يصبح «أيدولوجيا».

من الميزات الإيجابية لمقاربة ماركس نزعته الواقعية وتبصره عندما يتعلق الأمر بفهم قوة عزيمة القتال لدى الناس من أجل مصالحهم المادية عبر التاريخ. كما ساهم في فهم الطريقة التي تنصرف، من خلالها، فئات من الناس متشاركة في المصالح الاقتصادية، إلى التوحد في ظروف معينة في محاولة لتحقيق مصالحهم. ونظرًا إلى إقدامه على الربط الفاعل بين مفهوم الطبقة والبنية الاقتصادية للاقتصاد، انتقل، من دون جهد يذكر، من العامل الفرد إلى الرأسمالية ككل. وكان ماركس قد اجتهد كثيرًا ليبقى مجاريًا لعلم الاقتصاد، ولذلك يجب الاعتراف بفضل لاكتشافه مجالات متعددة من السلوك الاجتماعي الذي، على نقيض ما جرى الاعتقاد به في ذلك الوقت، قد خضع بالفعل لمؤثرات المصالح الاقتصادية. القانون، وعلم الاقتصاد والفلسفة وسواها، قد تأثرت جميعًا بالقوى الاقتصادية، حتى ولو أن ثمة ما هو أكثر من ذلك عن هذه القصة.

في الجانب السلبي، ومن وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي، قلل ماركس كثيرًا من أهمية الدور الذي يعزى إلى المصالح، غير الاقتصادية، في الحياة الاقتصادية. ففكرته بأن المصالح الاقتصادية هي التي تحدد في نهاية المطاف

ما يجري في المجتمع، فكرة يتعذر الدفاع عنها؛ إذ إن «البنى الاجتماعية، والأنماط والمواقف هي قطع معدنية لا تذوب بسهولة»، وفقًا لما ذكره شومبتر في كتابه **الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية** (30). وأخيرًا، فإن محاولة ماركس ليحيل تحليله فلسفةً للتاريخ، محاولة غير مقبولة أيضًا من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي الحديث. وبصيغة أخرى، ثمة مسافة واضحة بين مؤلفات ماركس ومثيلاتها في علم الاجتماع الاقتصادي.

ماكس فيبر

من بين المؤلفين الكلاسيكيين في علم الاجتماع الاقتصادي، يبرز ماكس فيبر (1864-1920)، الذي يشغل مكانة مميزة. كان فيبر هو من قام بالمحاولة المتواصلة الأولى لتطوير علم الاجتماع الاقتصادي بشكله الجلي على مستويين اثنين: وضع أسسه النظرية والقيام بدراسات تجريبية بمساعدتها (31). فقد كانت خبرته كأستاذ لعلم الاقتصاد سنوات عدة، مفيدة من دون شك، في هذه الجهود. وعلى القدر نفسه من الأهمية تأتي الطبيعة الاقتصادية والاجتماعية للمهمة البحثية الرئيسية التي استحوذت على عقل فيبر طوال مسيرته، والمتمثلة تحديدًا في فهم أصل الرأسمالية الحديثة وطبيعتها. فقد استند فيبر، في عمله الخاص، بكثافة إلى تحليل المصلحة العامة في زمنه، باذلاً جهدًا كبيرًا لتحسينه، على الأخص بجعله أكثر إيغالًا في علم الاجتماع. كانت التجربة الأكاديمية لفيدر واسعة في طبيعتها، تركز، في الأساس، على القانون، إضافةً إلى تاريخ القانون الذي كان المفضل لديه. فقد كتب أطروحتين، وهو إجراء ضروري وقتئذٍ للتأهل لمنصب جامعي في ألمانيا؛ إحداهما حول المنشآت التجارية في العصور الوسطى، والثانية حول بيع الأراضي في روما القديمة. وكان المشرف على رسالته الأولى ليفن غولدشميت، الخبير المبرز في القرن التاسع عشر في تاريخ القانون التجاري؛ وأشرف على رسالته الثانية أوغست مايتزن (August Meitzen) أحد مشاهير المختصين في التاريخ الزراعي. وجدير بالذكر أن كلتا الأطروحتين، شملت تطورات كانت حاسمةً في صعود الرأسمالية: وهي ابتكار الشركة وانبثاق الملكية الخاصة المتعلقة بالأرض.

استقطبت أطروحتا فيبر، جنبًا إلى جنب مع دراسة بتكليف من العمال الريفيين، اهتمام عدد من علماء الاقتصاد، وفي مطلع التسعينيات من القرن التاسع عشر عرض عليه منصب في علم الاقتصاد (الاقتصاد السياسي والتمويل)، أولًا في فرايبورغ ثم في هايدلبرغ. بإمكاناته هذه، درس عددًا من المواد في علم الاقتصاد، على الرغم من أنه نشر، في الأساس، مؤلفات تعنى بالتاريخ الاقتصادي ومسائل السياسات العامة. فقد كتب فيبر، مثلًا، بغزارة حول تشريعات سوق الأوراق المالية الجديدة في ألمانيا، وكانت محل تنازع شديد عند منعطف القرن (32). ثمة مخطط مفصل لإحدى المواد التمهيديّة التي

درسها فيبر في علم الاقتصاد، تمكن من النجاة أيضًا، ويظهر أن فيبر كان على إلفة كبيرة بالتراث التحليلي المكتوب لعلم الاقتصاد البريطاني إضافة إلى المقاربة التاريخية الاجتماعية لعلم الاقتصاد الألماني⁽³³⁾. وقد جادل فيبر ليثبت أن التراث التحليلي المكتوب مفيد للغاية في المهمات النظرية، ولكن في حال تناول التحليل موضوعات تجريبية، كان يجب، والحال هذه، استكمالها بملاحظات نافذة مستمدة من التراث التاريخي المكتوب.

قبل أن توشك تسعينيات القرن التاسع عشر على الانقضاء، دهم المرض فيبر، وانصرف خلال السنوات العشرين التالية إلى العمل باحثًا مستقلًا. وخلال هذه السنوات على وجه الخصوص أنجز دراسته الأشهر **الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية** (1904-1905). إضافة إلى سلسلة من الدراسات ذات الصلة بالأخلاق الاقتصادية لأديان العالم. وفي عام 1908، قبل فيبر بمنصب رئيس التحرير لدليل ضخم في علم الاقتصاد، وافق على المساهمة فيه عدد من علماء الاقتصاد الألمان والنمساويين، واسمه **مبادئ علم الاقتصاد الاجتماعي**. منذ البدايات الأولى، وضع فيبر جانبًا موضوع «الاقتصاد والمجتمع»، مخصصًا إياه لنفسه، من أجل أن يستكمل موضوعات مثل: «الاقتصاد والتكنولوجيا»، إضافة إلى «الاقتصاد والسكان». أما المؤلف الذي يعرف اليوم بعنوان **الاقتصاد والمجتمع**، فيتكون في نسخته الإنكليزية المتداولة، من مواد عزم فيبر على نشرها، وكذلك مخطوطات مختلفة عثر عليها بعد موته. وكان ناشرو هذا العمل قد ارتأوا، خطأ، وجوب ضم المخطوطات إليه⁽³⁴⁾. وقبل موته في عام 1920، كان فيبر قد أرسل الفصول الأربعة الأولى من الجزء الأول إلى المطبعة: أما بقية المواد المتضمنة في **الاقتصاد والمجتمع**، فإنه على الأرجح كان سينقحها، أو يعيد كتابتها أو يتخلى عنها⁽³⁵⁾.

بين عامي 1919 و1920، درّس فيبر مادة في تاريخ الاقتصاد، أعيد جمعها لاحقًا بعد وفاته استنادًا إلى ملاحظات الطلاب، وهي تعرف اليوم بعنوان **التاريخ الاقتصادي العام** (General Economic History) (1923 [1981]). ومع أن **التاريخ الاقتصادي العام** مصنف أساسًا في التاريخ الاقتصادي إلا أنه يشتمل على مادة مثيرة جدًا لاهتمام علماء الاجتماع الاقتصاديين، كما تمكن قراءته كتكملة للفصل النظري الصعب حول علم الاجتماع الاقتصادي في كتاب **الاقتصاد والمجتمع** (الفصل الثاني، «تصنيفات الفعل الاقتصادي السوسولوجية»

«Sociological Categories of Economic Action»).

يمكن العثور على معظم ما خطه فيبر في علم الاجتماع الاقتصادي في الكتابين التاليين: **الاقتصاد والمجتمع** (1922)، و**مقالات مجموعة في علم الاجتماع الديني** (Collected Essays in the Sociology of Religion) (1920-1921). ويتضمن هذا الأخير كتاب **الأخلاق البروتستانتية** (نسخة منقحة من عام 1920) إضافة إلى **الطوائف البروتستانتية وروح الرأسمالية** (1906: نقح 1919-1920)، وأيضًا كتابات غزيرة حول الأخلاق الاقتصادية لأديان العالم. بما يتضمن المؤلفات الآتية: **ديانة الصين**

[1921] [1952]، **ديانة الهند** [1921] [1958]، **الديانة اليهودية القديمة** [1921] [1952]، وبضعة نصوص أخرى⁽³⁶⁾. وفقًا لفيبر، فإن المواد المتضمنة في **مقالات مجموعة في علم الاجتماع الديني** تندرج في الأساس ضمن علم اجتماع الدين غير أنها أيضًا ذات أهمية تتقاطع مع علم الاجتماع الاقتصادي. أما أهم دراسة مفردة فهي، من دون شك، **الأخلاق البروتستانتية**⁽³⁷⁾. إن الاقتباس الذي ورد في تمهيد الكتاب حول الكيفية التي تدفع، من خلالها، المصالح المادية والمثالية أفعال الناس، ولكن على مسارات تحددتها الأفكار، مستقى من كتاب **مقالات مجموعة في علم الاجتماع الديني** وهو يوجز الطريقة التي يستخدم فيبر فيها مفهوم المصالح لفهم الدين، إذ يتمحور كتاب **الأخلاق البروتستانتية**، على سبيل المثال، حول تحليل للمصلحة من هذا النوع، وهذا ما يضيف على هذه الدراسة نكهتها الخاصة. فالفرد المؤمن بالبروتستانتية الزاهدة [التقشفية] تدفعه الرغبة في الخلاص (وهي مصلحة دينية)، وهو يتصرف انسجامًا مع ذلك. وهو إذ يفعل ذلك، فإنه يتبع «المسارات» التي أرساها منظور دينه للعالم. ولأسباب مختلفة فإن الفرد، في نهاية المطاف، ينحو إلى أن يؤمن بأن العمل الديني الذي يقوم به، على نحو منهجي، يمثل وسيلة للخلاص، وعندما يحدث ذلك، تندمج المصلحة الدينية مع المصلحة الاقتصادية. وبشكل التقاء هاتين المصلحتين معًا، على المستوى الجمعي، تركّزًا قويًا جدًا للطاقة البشرية التي تساهم في تحطيم قبضة الدين التقليدي على حياة الناس، وفي إطلاق روح الرأسمالية الحديثة. في أثناء وضعه كتاب **الأخلاق البروتستانتية**، نشر فيبر مقالةً توجز بعناية الموقف النظري في تحليله المبكر للاقتصاد، بعنوان «الموضوعية» في العلم الاجتماعي والسياسات الاجتماعية»⁽³⁸⁾ «Objectivity in Social Science and Social Policy». ولا تزال بعض المفاهيم والآراء المدرجة في هذه المقالة مفيدة اليوم، مثل الفكرة التي تفيد بأن علم الاقتصاد ينبغي أن يكون واسعًا وذا طابع يشبه المظلة (Sozialökonomik: 64-65). ووفقًا لهذه النظرة، ينبغي على «علم الاقتصاد الاجتماعي» أن يشتمل على النظرية الاقتصادية، بل وعلى التاريخ الاقتصادي وعلم الاجتماع الاقتصادي أيضًا.

الرسم (2-1)

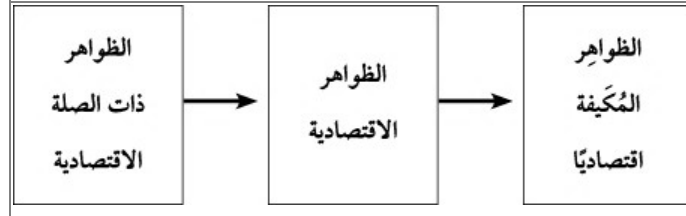


«يتمثل هدفي القريب في الحرية الدينية، ولكن خطتي بعيدة المدى هي دخول قطاع العقارات»
المصدر:

The New Yorker Collection 1974 Donald Reilly from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

يجادل فيبر ليثبت أنه يجب على التحليل الاقتصادي أن يشمل «الظواهر الاقتصادية» بل وأيضًا «الظواهر ذات الصلة الاقتصادية» و«الظواهر المكيفة اقتصاديًا»⁽³⁹⁾. تتكون الظواهر الاقتصادية من القواعد والمؤسسات الاقتصادية، التي غالبًا ما تستحدث قصدًا لأغراض اقتصادية، وهي، في الأساس، ذات أهمية للناس بسبب جانبها الاقتصادي. ومن الأمثلة على ذلك، الشركات، والمصارف، والبورصات. أما الظواهر ذات الصلة الاقتصادية، فهي، في حقيقة الأمر، ظواهر غير اقتصادية قد يكون لها تأثير في الظواهر الاقتصادية. من الأمثلة النموذجية [ذات الطبيعة البراديجمية]، في هذا السياق، البروتستانتية ذات المنحى الزهدي [التقشفية] على النحو الذي جرى تحليله في كتاب **الأخلاق البروتستانتية**. وأما الظواهر المكيفة اقتصاديًا، أخيرًا، فهي تلك التي تتأثر نوعًا ما بالظواهر الاقتصادية. إن نوع الدين الذي تزمع مجموعة على تبنيه، على سبيل المثال، يعتمد جزئيًا على نوع العمل الذي يمارسه أعضاء هذه المجموعة. وفي حين لا يمكن النظرية الاقتصادية أن تعالج إلا الظواهر الاقتصادية (في صيغتها العقلانية)، فإن التاريخ الاقتصادي وعلم الاجتماع الاقتصادي بمقدورهما، أيضًا، التعامل مع الظواهر المكيفة اقتصاديًا والظواهر ذات الصلة الاقتصادية.

الشكل (1-1) حقل الدراسة المتعلق بعلم الاقتصاد الاجتماعي وفقاً لفيبر



ملاحظة: في أعماله المبكرة، رأى فيبر أن دراسة علم الاقتصاد [الاجتماعي] (Sozialökonomik) تشتمل على الأجزاء الثلاثة الآتية: دراسة الاقتصاد (الظواهر الاقتصادية)، والظواهر التي تؤثر في الاقتصاد (الظواهر ذات الصلة الاقتصادية)، والظواهر التي تتأثر جزئيًا بالاقتصاد (الظواهر المكيفة اقتصاديًا).
المصدر:

Max Weber, «'Objectivity' in Social Science and Social Policy,» in: Essays in the Methodology of the Social Sciences (New York: Free Press, 1949), pp. 64-65.

يمكن العثور على مقارنة، حيال علم الاجتماع الاقتصادي والمصالح، مختلفة نوعًا ما في كتاب **الاقتصاد والمجتمع** ([1922] 1978)، خصوصًا في فصله الرئيس (63-211) حول علم الاجتماع الاقتصادي النظري، الذي كتبه فيبر بين عامي 1919 و1920. ويمثل الكتاب الأنف الذكر، أولًا وقبل كل شيء، محاولة فيبر لوضع مقارنة لعلم الاجتماع صارمة وجديدة، وبعد اثنان من المفاهيم التي ناقشها، في هذا السياق، كتلتني بناء نظري مهمتين في إطار هذا الجهد. وهذان المفهومان هما «الفعل الاجتماعي» و«النظام» (Ordnung). يشتمل الأول على جزءين: «الفعل» ويعرف بأنه سلوك ذو مغزى، و«الاجتماعي» الذي يعني أن الفعل موجه نحو فاعل آخر. أما النظام فيصبح موجودًا عندما تتكرر الأفعال الاجتماعية على مدى فترة من الزمن وأن ينظر إليها باعتبارها موضوعية. وغالبًا ما تكون ضروب النظام محوطةً بزواجٍ متنوعة، الأمر الذي يضيف عليها مزيدًا من الاستقرار والديمومة. غالبًا ما ينصرف علماء الاقتصاد إلى دراسة الأفعال الاقتصادية الصرف، والتي هي أفعال مدفوعة تحديدًا بالمصالح الاقتصادية، أو «الرغبة في المنافع»، بحسب صياغة فيبر⁽⁴⁰⁾. ومن جهة أخرى، يدرس علماء الاجتماع الاقتصادي، الفعل الاقتصادي الاجتماعي، أو الفعل المدفوع بالمصالح الاقتصادية والموجه نحو فاعلين آخرين. ولا ينحصر دافع

الأفعال الاقتصادية الاجتماعية في المصلحة الاقتصادية؛ إذ إنها تكون مدفوعة كذلك بالتقاليد والعواطف.

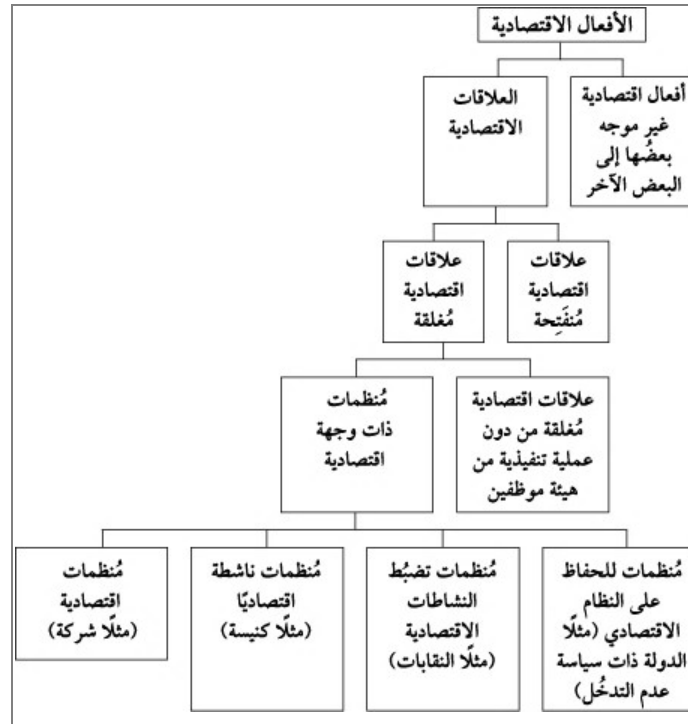
يقول فيبر إنه إذا حدث وأن تغاضى المرء عن الأفعال المفردة للحظة واحدة وركز بدلاً من ذلك على الانتظام [الاتساق] التجريبي، يصبح ممكناً، في هذه الحال، تمييز ثلاثة أنواع مختلفة: أولئك الذين يحفزهم «العرف» (بما في ذلك «العادة»)، و«التقاليد المتبعة» (القواعد)، و«المصلحة»⁽⁴¹⁾. إن الأفعال التي «تحددها المصلحة» (Interessenlage)، يعرفها فيبر بأنها ذات طبيعة ذرائعية [وسيلية] وموجهة نحو توقعات متماثلة. وهذه تفترض مسبقاً، بصيغة أخرى، وضغاً اجتماعياً يعمد فيه فاعلون آخرون إلى التفكير وفق الطريقة الذرائعية ذاتها. وأحد الأمثلة المحتملة على ذلك يتمثل في السوق الحديثة حيث يكون كل فاعل عقلاً على نحو وسيلي [ذرائعي] ويعتمد على أن كل شخص آخر يكون عقلاً أيضاً.

يشدد فيبر بقوة على أن المصالح يجري تصورها دائماً تصوراً ذاتياً: إذ ليس ثمة مصالح «موضوعية» في ما يتجاوز الفاعل الفرد. ففي جملة نموذجية، يتحدث فيبر عن «مصالح الفاعلين على نحو ما يدركونها هم أنفسهم»⁽⁴²⁾. ويذكر فيبر أيضاً، أنه عندما يتصرف أفراد مختلفون بطريقة وسيلية [ذرائعية]، في ما يتعلق بمصالحهم الذاتية، فهذا يفضي، على نحو نموذجي، إلى أنماط سلوك جماعية أكثر استقراراً بكثير من القواعد التي تفرض من جانب سلطة ما، إذ من الصعوبة بمكان، على سبيل المثال، حمل الناس على القيام بما يتناقض مع مصالحهم الاقتصادية.

تعمل الأفعال الاقتصادية بين شخصين اثنين، يتكيف أحدهما مع الآخر، وفقاً لفيبر، على التأسيس لعلاقة اقتصادية. وبإمكان هذه العلاقات أن تتخذ تعبيرات مختلفة، بما فيها النزاع، والتنافس، ومحاولات لفرض إرادة امرئ على الآخر (القوة). وإذا ما ارتبط فاعلان أو أكثر معاً بحس الانتماء، فإن علاقتهما تكون «جماعية [كميونية]، وإذا ما كان ارتباطهما بفعل المصلحة، فإن علاقتهما تكون «ترابطية»⁽⁴³⁾. وبإمكان العلاقات الاقتصادية (أسوةً بسائر العلاقات الاجتماعية) أن تكون منفتحةً أو مغلقةً. وتمثل الملكية، على سبيل المثال، شكلاً خاصاً لعلاقة اقتصادية مغلقة.

تشكل المنظمات الاقتصادية نموذجاً مهماً آخر للعلاقات الاقتصادية المغلقة، ويقدم فيبر تصنيفاً كاملاً لمختلف المنظمات الاقتصادية. ويمتد نطاق هذا التصنيف بين المنظمات الاقتصادية الصرف، وبين مثيلاتها التي تنطوي، في مهمتها الأساسية، على تنظيم الشؤون الاقتصادية، مثل النقابات العمالية (يُنظر الشكل (1-2)). ويفرد فيبر أهمية كبرى على وجه الخصوص لدور الشركة في الرأسمالية، إذ يرى فيه قوة ثورية.

الشكل (2-1) من الفعل الاقتصادي إلى المنظمات الاقتصادية وفقاً لفيبر



ملاحظة: في كتابه **الاقتصاد والمجتمع** ينشئ فيبر علم اجتماعه الاقتصادي على نحو منظم، بدءاً من الفعل الاقتصادي ومروراً بالعلاقات الاقتصادية ووصولاً إلى المنظمات الاقتصادية.
المصدر:

Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), pp. 48-50, 74-75, 340-343.

تتركز السوق، أسوةً بظواهر اقتصادية أخرى، حول تضارب في المصالح الاقتصادية، ويكون في هذه الحالة تحديداً بين الباعة والمشتريين⁽⁴⁴⁾. غير أن التبادل ليس كل ما تنطوي عليه السوق، وفقاً لفيبر؛ إذ ثمة تنافس أيضاً. وينبغي على المتنافسين أن يحسموا أمرهم ليظهر من سيكون البائع النهائي والمشتري النهائي (الصراع بين المتنافسين). ولا يصبح المشهد جاهزاً لعملية التبادل عينا إلا عندما يحسم هذا الصراع (الصراع على التبادل). وحدها الرأسمالية العقلانية تتركز حول النموذج الحديث للسوق⁽⁴⁵⁾. في ما يعرف بالرأسمالية السياسية، فإن السبيل إلى جني الأرباح يكمن في أن السلطة

السياسية تصنع معروفاً، أو تساهم، بشكل ما، في تقديم المساعدة للمصالح الاقتصادية الخاصة. وتتألف الرأسمالية التجارية التقليدية، على تجارة ذات نطاق صغير، بالمال أو بالبضائع. أما الرأسمالية العقلانية، باعتبار أنها تقابل النوعين الآخرين من الرأسمالية، فلم تظهر إلا في الغرب. إن هذه النظرة العامة الموجزة لعلم الاجتماع الاقتصادي لدى فيبر مستكملة باعتباريات أخرى مفصلة ومتعددة في مواضع أخرى من الكتاب. وفي رأيي الشخصي، فإن دراسة فيبر غنية جداً ومعقدة بحيث ينبغي اختبارها اختباراً مباشراً: ببساطة، ليس ثمة بديل مناسب لاستكشاف عمله على عاتق المرء الشخصي.

إن النصوص الثلاثة التي ارتأيت أنها الأكثر فائدة في علم الاجتماع الاقتصادي هي: الأخلاق البروتستانتية، والاقتصاد والمجتمع، والتاريخ الاقتصادي العام.

إميل دوركهايم

من الواضح أن إميل دوركهايم (1858-1917) ذو معرفة بعلم الاقتصاد أقل من فيبر، وأقل إنتاجاً في الكتابة حول الموضوعات الاقتصادية، وبشكل عام كان إسهامه في علم الاجتماع الاقتصادي أقل. ومع ذلك، فإن عجالة كالتي بين أيدينا تعجز عن الإشارة إلى أهم الحقائق حول عمل دوركهايم في هذا السياق، وهي تحديداً حقيقة أن عمله ذو أصالة عميقة وأن جزءه الأكبر لم يستكشف بعد في ضوء علم الاجتماع الاقتصادي⁽⁴⁶⁾. وبينما لم يكن دوركهايم خبيراً في علم الاقتصاد ولم يسبق له أن درس علم الاقتصاد، ومع ذلك فقد أكب على دراسة المؤلفات الأساسية في هذا المجال كتلك التي ألفها آدم سميث، جون ستيوارت مل، ساي، سيزموندي، شمولر وواغنر. وبينما يتعذر تصنيف أي من مؤلفات دوركهايم بأنها في مجال علم الاجتماع الاقتصادي حصراً فإن عدداً منها، والحال هذه، تتطرق إلى موضوعات اقتصادية (يُنظر على وجه الخصوص **تقسيم العمل في المجتمع** [1893] [1984])، **والأخلاقيات المهنية والأخلاق المدنية** [1950] [1983]).

كان دوركهايم قد دعم بقوة مشروع تطوير علم الاجتماع الاقتصادي، من خلال تشجيعه بعضاً من طلابه على التخصص في هذا الحقل، وأيضاً من طريق تضمين مجلته *L'Année Sociologique* (**الحولية السوسولوجية**) بشكل دوري قسمًا مخصصًا لعلم الاجتماع الاقتصادي. وفي إحدى مقالات دوركهايم حول مهام علم الاجتماع ومختلف الحقول المتفرعة منه، قدم التعريف الآتي لعلم الاجتماع الاقتصادي:

«أخيرًا هناك المؤسسات الاقتصادية: وهي المؤسسات المتعلقة بإنتاج الثروة (عبودية الأرض، المزارع المستأجرة، بناء الهيكل التنظيمي للمؤسسات، الإنتاج في المعامل، وفي المطاحن، وفي المنازل، وهكذا دواليك) والمؤسسات المتعلقة بالتبادل (المنظمات التجارية، الأسواق، البورصات وما

إلى ذلك) والمؤسسات المتعلقة بالتوزيع (الإجارة، الفائدة، الرواتب، وسواها). إنها تشكل موضوع الدراسة لعلم الاجتماع الاقتصادي» (47).

أعيد القول إنه حتى وإن لم يكن ممكنًا تصنيف أي من مؤلفات دوركهايم الرئيسية ضمن مجال الدراسات المكرسة لعلم الاجتماع الاقتصادي، فإن واحدًا من هذه المؤلفات الأقرب إلى ذلك يتمثل في أطروحته للدكتوراه **تقسيم العمل في المجتمع**. وتتمثل فكرتها المحورية في أن المجتمع الغربي قد تطور من كونه ذي عمالة غير متميزة إلى امتلاكه تقسيمًا متقدمًا للعمل. ويشدد دوركهايم على أن اقتصاديين من أمثال آدم سميث يعتبرون تقسيم العمل ظاهرة اقتصادية حصراً، وأنهم مأخوذون على نحو خاص بما يستتبعه من زيادة في الإنتاج. ومع ذلك، فإن ما أخفقوا في ملاحظته هو البعد الاجتماعي لتقسيم العمل؛ الكيفية التي يمكنه من خلالها دمج المجتمع وجعله متماسكاً من خلال ابتكار وفرة من الهيئات التي يعتمد بعضها على بعض.

ونظراً إلى أن المجتمع ينحو نحو تقسيم للعمل أكثر تطوراً، فإن النظام القضائي يتغير أيضاً. فبعدما كان هذا الأخير ذا طبيعة قمعية في الأغلب ويعتمد على قانون العقوبات، أصبح اليوم ذا طبيعة تعويضية ويعتمد على قانون العقود. ولدى مناقشته مسألة العقود، يشير دوركهايم، أيضاً، إلى دور الوهم في الاعتقاد، على غرار ما يفعل هربرت سبنسر (Herbert Spencer)، بأن بمقدور المجتمع أن يؤدي وظيفته إذا ما اتبع كل أفرادهم مصالحهم الخاصة وتعاقدوا تبعاً لذلك. ويلحظ دوركهايم أنه «إذا عملت المصالح المتبادلة على التقريب بين الناس، فإن ذلك لن يدوم أكثر من لحظات... إذ إن المصلحة الذاتية هي الأقل ثباتاً في العالم» (48). يضاف إلى ذلك أن سبنسر يسيء فهم طبيعة العقد. فالعقد بالنسبة إلى دوركهايم لن يكون فاعلاً في مجتمع يسمح فيه للأفراد الذين يؤثر المصالح الذاتية أن يفعلوا ما يحلو لهم، غير أنه سيكون فاعلاً في مجتمع تكون فيه المصلحة الذاتية مقيدة وخاضعة للمجتمع ككل. «إن العقد ليس كافياً بذاته، بل إنه غير ممكن إلا بسبب ضبط العقود، وهذا الضبط شأن اجتماعي أصلاً» (49).

من مشاغل دوركهايم الأساسية في كتابه **تقسيم العمل في المجتمع** أن أوجه التقدم الاقتصادي في البلدان الغربية، مثل فرنسا خلال أواخر القرن التاسع عشر، قد يقوض المجتمع بإطلاقه العنان للجشع الفردي. وغالباً ما تطرح هذه المسألة في مؤلف دوركهايم من خلال التضاد بين المصلحة الذاتية والمصلحة العامة؛ إذ يجادل، على سبيل المثال، ليثبت أن «خضوع المصلحة الخاصة للمصلحة العامة هو منبع النشاط الأخلاقي برمته» (50). وفي مؤلفه **الانتحار** (Suicide) يشير دوركهايم أيضاً، إلى أنه ما لم تتمكن الدولة أو أي هيئة أخرى تمثل المصلحة العامة من التدخل وضبط الحياة الاقتصادية، فإن النتيجة ستكون «اللامعيارية الاقتصادية» (51) (economic anomie). إذ إن الناس يحتاجون إلى القواعد والأعراف كي تسترشد بها أفعالهم الاقتصادية، وتكون ردات أفعالهم تجاه

الأوضاع اللامعيارية أو الأناركية [غير المنضبطة بضابط أعلى] على قدر كبير من السلبية. فالانتحار، على سبيل المثال، يتزايد عندما يتدهور الاقتصاد فجأة، بل حتى عندما يتحول صعودًا.

نجد في عدد من مؤلفات دوركهايم، من بينها **قواعد المنهج السوسولوجي** (The Rules of Sociological Method) (1895) هجمات حادة على علم الاقتصاد السائد؛ إذ خلال مسيرته الأكاديمية، كان اعتقاد دوركهايم راسخًا في أنه إذا قيص لعلم الاقتصاد أن يصبح مبحثًا علميًا، فإنه سيصبح فرعًا من فروع علم الاجتماع. وقد انتقد فكرة «الإنسان الاقتصادي» على أساس أنه يتعذر فصل العنصر الاقتصادي عن الحياة الاجتماعية وإهمال دور المجتمع. ومقابل الإنسان الاقتصادي يرى دوركهايم ثمة «إنسان حقيقي - الإنسان الذي نعرفه جميعًا والذي هو نحن - معقد بطريقة مختلفة: إنه مخصوص بزمن وبلد ولديه عائلة ومدينة ووطن أسلاف ومعتقد سياسي وديني؛ هذه العناصر كلها وسواها، تندمج وتتألف بألف طريقة وطريقة، تتلاقى معًا ثم تنسج تأثيرها من دون أن يكون ثمة احتمال للقول، لدى النظرة الأولى، أين تبدأ إحداها وأين تنتهي الأخرى» (52). يصر دوركهايم على أن النقطة الأساسية هنا لا تتعلق باستخدام علماء الاقتصاد مقارنة مجردة بل تتعلق بأنهم انتقوا التجريدات الخاطئة.

«أليس استخدام التجريد وسيلة مشروعة في علم الاقتصاد؟ لا شك في أن التعبيرات المجردة ليست جميعًا صائبة على نحو متساوٍ. التجريد يتضمن عزلاً لجزء من الحقيقة، ولكن ليس على سبيل إخفائها» (53).

ينتقد دوركهايم أيضًا علماء الاقتصاد كونهم لا ينحون منحى تجريبيًا ويظنون أنه بمقدور المرء أن يكشف الكيفية التي يعمل الاقتصاد بموجبها من خلال «تحليل منطقي مبسط» (54). ويتهم دوركهايم علماء الاقتصاد بأنهم يستعصون عن الحقيقة التجريبية بأرائهم الذاتية، ومن ثم يتوصلون إلى استنتاجات من آرائهم هذه، ويدلون نتائجهم باعتبار أنها تنطبق على المجتمع الذي اختاروا أن لا يتناولوه بالدراسة في المقام الأول. ويشير دوركهايم إلى هذا النوع من التحليل بوصفه «النزعة الأيديولوجية لعلم الاقتصاد» (55).

إن الحل الذي يطرحه دوركهايم من أجل الوصول إلى مجتمع صناعي متناغم ذي أداء حسن معروف لدى معظم علماء الاجتماع، فهو يذهب إلى أن كل فرع من فروع الصناعة ينبغي أن يكون منتظمًا في عدد من الشركات، بحيث يجد الفرد فيها ملادًا حقيقيًا. إذ يزدهر الإنسان نتيجة للدفع المنبعث من كونه عضوًا في جماعة، وهو «دفع يسرع الحياة الطليقة أو يوفرها لكل الأفراد، وهذا من شأنه أن يحمل الفرد على أن يكون ميالًا إلى التعاطف مع الآخرين، وفي الوقت عينه يؤدي إلى تلاشي الأنانية» (56).

كان دوركهايم على دراية تامة بالدور الذي تؤديه المصلحة في الحياة الاقتصادية، وفي كتابه **الأشكال الأولية للحياة الدينية** يشدد دوركهايم على «أن الحافز الأساسي للنشاط الاقتصادي، تمثل دائمًا في المصلحة الخاصة» (57).

ومع ذلك، فإن هذه الحقيقة لا تعني أن الحياة الاقتصادية هي محض إيثار للذات وخالية من المبادئ الأخلاقية: «إننا نبقي [في شؤوننا الاقتصادية] على علاقة بالآخرين؛ فالعادات، والأفكار والميول التي غرسها التعليم فينا وهي تسود، في العادة، علاقاتنا، لا يمكن أن تكون غائبة كليًا⁽⁵⁸⁾. ولكن حتى لو كان الأمر كذلك، فإن للعنصر الاجتماعي مصدرًا آخر غير الاقتصاد سينقضي في نهاية المطاف ويختفي إذا ما جرى تجديده دوريًا، ولا يمكن تجديده إلا إذا نسي الناس أمر الاقتصاد وائتلفوا معًا في نشاطات جماعية مجرد أن يكونوا معًا. وإن لم يحصل ذلك فسيتلاشى المجتمع، وسيتلاشى معه الاقتصاد في نهاية المطاف.

جورج زيمل

ليس معروفًا مدى ألفة جورج زيمل (1858-1918) بعلم الاقتصاد؛ إذ نادرًا ما كان يحيل إلى المراجع في مؤلفاته، وفي أحسن الأحوال ثمة إشارة عرضية إلى آدم سميث أو كارل ماركس في نصوصه. وصحيح كذلك، أنه لدى مناقشة زيمل ظواهر اقتصادية، فإن هذه الأخيرة غالبًا ما تكون جزءًا من محتوى أوسع، فالظواهر غير الاقتصادية هي التي استحوذت على اهتمامه، كما هي الحال بالنسبة إلى دوركهايم. ومع ذلك، تحتوي أعمال زيمل على الكثير مما يعتبر ذا أهمية لعلم الاجتماع الاقتصادي. وصحيح كذلك، أن أعمال زيمل - أسوة بمثيلاتها لدى فيبر ودوركهايم - لا تزال غير مستكشفة، إلى حد كبير، على هذا الصعيد.

تتمثل إحدى النقاط التي توضح الجملة الأخيرة في أن المؤلف السوسولوجي الرئيس لزيمل وهو **علم الاجتماع** (Soziologie) (1908)، يشتمل على تحليل مهم للمصلحة. ففي الفصل النظري الرئيس في هذا المجلد يتناول زيمل مسألة ما ينبغي أن يكون عليه التحليل السوسولوجي للمصلحة، ولماذا يعتبر تحليل المصلحة أمرًا لا غنى عنه لعلم الاجتماع.

تنطوي اثنتان من فرضياته الأكثر أهمية على أن المصالح تدفع الناس إلى تكوين علاقات اجتماعية، وأنه لا يمكن التعبير عن المصالح إلا من خلال العلاقات الاجتماعية. وفي ما يلي اقتباس من مؤلفه **علم الاجتماع**:

«إن التفاعل الاجتماعي [الترابط] (sociation) هو الشكل (والذي يمكن تحقيقه بطرائق مختلفة كثيرة) الذي ينمو فيه الأفراد معًا ليشكلوا وحدة، والذي تتحقق من خلاله مصالحهم. وعلى أساس من مصالحهم - مادية أو مثالية، موقته أو دائمة، واعية أو غير واعية، سببية أو غائية - يتمكن الأفراد من تكوين وحدات كهذه»⁽⁵⁹⁾.

تتمثل أطروحة أخرى مهمة لزيمل في أن المصالح، بما فيها المصالح الاقتصادية، يمكن أن تتخذ عددًا من التعبيرات الاجتماعية المختلفة:

«إن المصلحة المتطابقة قد تتخذ شكلاً في علاقات اجتماعية [ترابطات] شديدة الاختلاف. فالمصلحة الاقتصادية - على سبيل المثال - تتحقق في أمرين، في مجال التنافس وفي تنظيم المنتجين المخطط بمعزل عن جماعات أخرى أو باندماج معها»⁽⁶⁰⁾.

كذلك يشتمل كتاب **علم الاجتماع** على عدد من التحليلات الدالة على ظواهر اقتصادية، ومن بينها التنافس. ففي فصل حول الدور الذي يؤديه عدد الفاعلين في الحياة الاجتماعية، يقترح زيمل، على سبيل المثال، أن التنافس قد يتخذ شكل «الثالث المستفيد»⁽⁶¹⁾. في هذا الوضع الذي يضم ثلاثة فاعلين، فإن الفاعل «أ» يفيد من حقيقة أن الفاعلين «ب» و«ج» يتنافسان مما يصب في مصلحته؛ لشراء شيء أو بيعه، على سبيل المثال. وتاليًا، فإن التنافس ليس أمرًا يهم المتنافسين (الفاعلين «ب» و«ج») فقط، فهو يتعلق أيضًا بالفاعل «أ» باعتباره هدف المنافسة.

ثمة قسم آخر أكثر غنى، إلى حد بعيد، حول التنافس في كتاب **علم الاجتماع** يجري فيه زيمل مقارنة بين التنافس والنزاع. فبينما يعني النزاع، بالتحديد، مواجهة مباشرة بين فاعلين، ووفقًا لزيمل، فإن التنافس ينطوي على جهود متوازنة، الأمر الذي يعني أن المجتمع يمكن أن يفيد من أفعال الفاعلين. إذ بدلًا من أن تدمر خصمك، كما هي الحال عادة في النزاع، فإنك تحاول في مجال التنافس أن تفعل تمامًا ما يفعله منافسك، ولكن على نحو أفضل، ويشدد زيمل، أيضًا، على صلة بالثالث المستفيد في هذا التحليل، مشيرًا إلى الكيفية التي تحمل المنافس الماهر دائمًا على اكتشاف ما يريده الزبون وذلك بغية أن يتقدم على منافسيه:

«في أحيان لا حصر لها، يحقق [التنافس] ما لا يستطيع أن يفعله إلا الحب فقط: أي توقع الرغبات البعيدة للآخر، حتى قبل أن يصبح هذا الأخير ملتمًا بها. إن التوتر العدائي الذي يختلجه حيال منافسه يشحذ حساسية رجل الأعمال إزاء ميول الجمهور، حتى ولو بلغ الأمر نقطة الاستبصار، المتعلقة بالتغيرات المستقبلية في أذواق الجمهور، وأزيائه السائدة، ومصالحه»⁽⁶²⁾.

يعتبر كتاب **فلسفة المال** المؤلف السوسولوجي الأساسي الثاني لزيمل، وهو مشوب بوضع متناقض. فدوركهيم، مثلًا، استهجنه بسبب ما ينطوي عليه من خلط في الأنواع، ووفقًا لفبير فقد امتعض علماء الاقتصاد من الطريقة التي عالج بها زيمل الموضوعات الاقتصادية⁽⁶³⁾. حتى ولو صح أن زيمل يخلط بين الأفكار الفلسفية والملاحظات السوسولوجية على نحو متصل بمزاجه الشخصي، وأنه يستند كثيرًا إلى الحكايات، وأنه لا يدرج مراجع أو حواشي، فإن كتابه **فلسفة المال** يزخر، على الرغم من ذلك، بالكثير إذا ما قرئ وفق شروطه الخاصة به⁽⁶⁴⁾. يحتوي كتاب زيمل، مثلًا، على أفكار ثاقبة حول الصلة بين المال والسلطة، وبين المال والعواطف، وبين المال والثقة.

يلحظ زيمل أن قيمة المال لا تنتشر، في المعتاد، إلا بقدر انتشار السلطة التي تضمنه، أو ضمن نطاق «الدائرة الاقتصادية» فقط ⁽⁶⁵⁾. يضاف إلى ذلك، أن المال محوط «بعواطف ذات أهمية اقتصادية» متعددة، من قبيل «الرجاء والخوف والرغبة والقلق» ⁽⁶⁶⁾. ويذهب زيمل إلى أن من دون الثقة، لن يكون بمقدور المجتمع، ببساطة، أن يوجد، وأنه «بالطريقة نفسها، ستنهار المعاملات المالية من دون الثقة» ⁽⁶⁷⁾. ويضيف أنه في ما يتعلق بالمال تشتمل الثقة على عنصرين اثنين. أولهما، حقيقة أنه نتيجة حصول أمر ما في السابق، فمن المرجح أن يتكرر في المستقبل. فالناس الذين يرتضون نوعًا معينًا من المال اليوم، على سبيل المثال، سيفعلون الأمر عينه في الأغلب غدًا. ويدعو زيمل هذا النوع من الثقة «شكل ضعيف من المعرفة الاستقرائية». ولكن هناك نوع آخر من الثقة، لا أساس له في الممارسة ويمكن أن يتصف بكونه اعتقادًا لاعقلانيًا. ويدعو زيمل هذا النوع الأخير «شبه اعتقاد ديني»، ويلحظ أن هذا النوع لا يتوافر في المعاملات المالية فحسب بل وفي المعاملات التي تنطوي على الائتمان المالي.

ما بعد المؤلفات الكلاسيكية

بينما حقق علم الاجتماع الاقتصادي انطلاقة عظيمة مع المؤلفات الكلاسيكية، تراجع بعد عام 1920، ولم يكن مقيصًا له العودة إلى الزخم الكامل إلا في غضون الثمانينيات من القرن العشرين. وتحديد سبب ذلك غير واضح، نوعًا ما، ويحتاج في الوقت عينه إلى تفسير. فقد يكون أحد أسباب ذلك أنه لم يكن لدى فيبر ولا زيمل أي طلاب معنيين بعلم الاجتماع الاقتصادي. ولكن الأمر كان مختلفًا مع دوركهايم، إذ كان لديه طلاب كثر كتبوا حول موضوعات اقتصادية، على الرغم من أن نموذج علم الاجتماع الاقتصادي لدى دوركهايم انحدر، أيضًا، في نهاية المطاف.

يمكن القول إن الدراسة الأبرز والتي أنجزها أحد تلامذة دوركهايم، هي التي وضعها مارسيل موس بعنوان **الهبة** (1925). ويشتمل هذا المؤلف على النقاش الشهير المتمثل في أن الهبة ينبغي ألا تفهم خطأ بأنها ضرب من الكرم من جانب واحد، وإنما تنطوي على التزام بالمعاملة بالمثل. ويعلق موس على تاريخ مفهوم المصلحة وكيف تطور معناها عبر الزمن:

«إن كلمة، المصلحة، في حد ذاتها، حديثة العهد، وهي، في الأساس، تقنية محاسبية: فقد وردت الكلمة اللاتينية «المصلحة» على دفاتر الحسابات مقابل مجموع الفوائد التي يجب تحصيلها. وفي النظم الأخلاقية القديمة ذات النوع الأبيقوري كانت اللفظة تعني ما يسعى له مما هو خير وممتع، وليس المنافع المادية. وكان لا بد من سيادة النزعة العقلانية والنزعة الميركنتلية قبل مجيء مفهوم الربح والفرد اللذين ارتقيا إلى مستوى المبادئ. وبمقدور المرء أن يحدد، نوعًا ما، تاريخًا لسيادة مفهوم المصلحة الفردية منذ صدور كتاب **خرافة**

النحل من تأليف ماندفيل (1714-1729). فقط بصعوبة فائقة واستخدام الكناية، ولا يمكن ترجمة هاتين الكلمتين إلى اللاتينية أو اليونانية أو العربية إلا بصعوبة بالغة وبمواربة [أو إطناب]»⁽⁶⁸⁾.

لكن إذا ما سوغ للمرء أن يتحدث عن تدهور في علم الاجتماع الاقتصادي في الفترة بين عامي 1920 و1980، يبقى القول إن عددًا من الدراسات المهمة، على الرغم من ذلك، قد أنجزت خلال هذه الفترة. ومن تلك التي خلفت أثرًا قيمًا في علم الاجتماع الاقتصادي، على وجه الخصوص، تلك العائدة إلى جوزف شومبيتر وكارل بولاني وتالكوت بارسونز⁽⁶⁹⁾. وقد أنجز هؤلاء الثلاثة أعمالهم الأهم خلال وجودهم في الولايات المتحدة، وكان من الواضح أنه كانت لآرائهم جذور عميقة في الفكر الأوروبي الاجتماعي.

جوزف شومبيتر

من المتعذر مناقشة عمل جوزف أ. شومبيتر (1883-1950) من دون الإدلاء بشيء حيال المساهمة التي قدمها علماء الاقتصاد عمومًا في مجال علم الاجتماع الاقتصادي. وعلى العموم، يمكننا القول إن مؤلفات عدد من علماء الاقتصاد الأوائل تعتبر بالغة الأهمية لعلم الاجتماع الاقتصادي. وأحد الأمثلة على ذلك، ألفرد مارشال (1842-1924)، الذي تعتبر تحليلاته جميعًا ذات صلة وثيقة بعلم الاجتماع الاقتصادي⁽⁷⁰⁾. ثمة أيضًا فيلريدو باريتو (1848-1923)، مع تحليلاته السوسولوجية الشهيرة حول أصحاب الدخل المتأتي من امتلاك العقارات مقابل المضاربين ودوائر الأعمال التجارية، وسوى ذلك الكثير⁽⁷¹⁾. يظهر عمل ثورستين فيلين (1857-1929) في مجلات سوسولوجية أحيانًا، وهو ذو صلة جمة بعلم الاجتماع الاقتصادي. إذ من بين المساهمات الأهم لفيلين في علم الاجتماع الاقتصادي تحليلاته لمسائل مثل السلوك الاستهلاكي (الاستهلاك الواضح)، ولماذا تباطأ التصنيع في إنكلترا (عقوبة الأخذ بزمام المبادرة)، وعيوب علم الاقتصاد النيوكلاسيكي⁽⁷²⁾. ففي صياغة فيلين التي لا تنسى أن «المصلحة الراسخة هي حق رائج في الحصول على شيء لقاء لا شيء»⁽⁷³⁾. وأخيرًا يجدر أيضًا أن نذكر فيرنر سومبارت (1863-1941) وهو صديق لفير وزميل له. فقد كتب سومبارت عن تاريخ الرأسمالية وعن المزاج الاقتصادي في زمنه كما تناول الحاجة إلى «فهم علم الاقتصاد»⁽⁷⁴⁾ (Verstehende Economics).

يستحق كل من علماء الاقتصاد هؤلاء أكثر من الاكتفاء بالتذكير به في تاريخ علم الاجتماع الاقتصادي، ولكن يصح على شومبيتر أكثر من غيره⁽⁷⁵⁾. وخلافًا لأي عالم اقتصاد آخر، نجح شومبيتر في أن يشمل فترتين اثنتين في علم الاقتصاد الحديث؛ أولاهما حول منعطف القرن عندما أبصر علم الاقتصاد الحديث النور، والثانية بعد عقود عدة عندما اتخذ علم الاقتصاد منحى رياضيًا وتحول إلى ما يعرف اليوم بـ «الاتجاه السائد في علم الاقتصاد». بالمثل، شمل

شومبيتر فترتين مميزتين في علم الاجتماع، من خلال تعاونه مع ماكس فيبر في العقد الثاني من القرن العشرين، ومع تالكوت بارسونز في ثلاثينيات وأربعينيات القرن عينه، ويعتبر شومبيتر فريدًا بين علماء الاقتصاد لإقدامه على التحدث بوضوح عن علم الاجتماع الاقتصادي، وأيضًا لمحاولته ابتداء مكان خاص له إلى جانب النظرية الاقتصادية والتاريخ الاقتصادي. وفي الجهد الذي بذله لجعل الاقتصاد منفتحًا على العلوم الاجتماعية الأخرى، بدأ شومبيتر متأثرًا بفيبر، وأسوؤً بفيبر، أشار إلى هذا النوع الواسع من علم الاقتصاد باعتباره «علم الاقتصاد الاجتماعي».

في إحدى المسائل التي أثارها في مؤلفه، يقول شومبيتر إنه بينما تسعى النظرية الاقتصادية إلى دراسة آليات السلوك الاقتصادي، فإن علم الاجتماع الاقتصادي يسلط الضوء على المؤسسات التي يجري داخلها السلوك الاقتصادي⁽⁷⁶⁾. وفي كتابه **تاريخ التحليل الاقتصادي**، يوجز شومبيتر وجهة النظر عينها بطريقة مختلفة:

«بغية استخدام عبارة مناسبة: يتعامل التحليل الاقتصادي مع المسائل المتعلقة بكيفية تصرف الناس في أي زمان، وما هي المؤثرات الاقتصادية التي يسببونها بتصرفهم هذا؛ علم الاجتماع الاقتصادي يتعامل مع المسألة المتعلقة بالكيفية وصولهم إلى التصرف على النحو الذي يفعلون. وإذا ما حددنا السلوك الإنساني، على نحو كاف من الاتساع بحيث يتضمن الأفعال والدوافع والميول، بل والمؤسسات الاجتماعية ذات الصلة بالسلوك الاقتصادي كالحكومة على سبيل المثال، وتوريث الملكية، والعقد، وهكذا دواليك، فإن تلك العبارة تنبئنا بكل ما يلزمنا»⁽⁷⁷⁾.

أنجز شومبيتر ثلاث دراسات رئيسية في علم الاجتماع، إحداها عبارة عن مقالة في الطبقات الاجتماعية، لا تزال ماثلة في أهميتها اليوم، ولعل ذلك يعزى جزئيًا إلى الطريقة التي استخدمها شومبيتر للمقارنة بين استخدام مفهوم الطبقة لدى علماء الاقتصاد واستخدامها لدى علماء الاجتماع⁽⁷⁸⁾. فبينما يرى علماء الاقتصاد الطبقة باعتبارها تصنيفًا شكليًا في الأساس، يذهب شومبيتر إلى أن علماء الاجتماع ينظرون إليها بوصفها حقيقة واقعة. هذا هو الموضوع الوحيد في مؤلف شومبيتر حيث يربط مباشرةً نظريته الاقتصادية بتحليله السوسولوجي. وهو يفعل ذلك باستخدام نظريته حول ريادي الأعمال الحرة كي يفسر صعود العائلات البرجوازية وزوالها. وكما تتلاشى ريادة الأعمال الحرة بعد جيل أو جيلين كذلك تتلاشى ثروة عائلة ريادي الأعمال الحرة ومكانتها.

تدور دراسة شومبيتر الثانية حول طبيعة الإمبريالية⁽⁷⁹⁾. ويبدو أن هذه الدراسة تصمد جيدًا مقارنةً بمثيلاتها لدى هوبسون وغيره. وتتمثل الفكرة الرئيسية في هذه الدراسة في أن الإمبريالية سابقة للرأسمالية وغير عقلانية بعمق في طبيعتها، وهي في الأساس من مظاهر الطبقة أو الشريحة المحاربة التي

تشعر أنه ينبغي عليها أن تواصل غزو مناطق جديدة، وإلا فإنها ستتقهقر وتفقد قوتها. ويقول إنه ليس بين الرأسمالية والإمبريالية أي قاسم مشترك؛ إذ إن أي وجه من وجوه الإمبريالية القائمة اليوم هي من بقايا الأزمنة الإقطاعية. لعل دراسة شومبيتر الثالثة، في علم الاجتماع، هي الأكثر مدعاةً للاهتمام من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر، وسوف يصار إلى مناقشة دراسة **أزمة دولة الضرائب** (1918) ومضمونها بتفصيل أكبر بوصفها جزءًا من تحليل دور الدولة في الاقتصاد، في الفصل السابع. وقد وصف شومبيتر نفسه هذه المقالة بكونها دراسة في «علم الاجتماع المالي» (Finanzsoziologie)، وتتمثل فرضيتها الأساسية في أن شؤون الدولة المالية تشكل موقعًا متميزًا يمكن الانطلاق منه لتحليل أفعالها. ويقتبس شومبيتر، شعاريًا لدراسته، الجملة الشهيرة لمؤسس علم الاجتماع المالي، عالم الاقتصاد رودولف غولدشايد التي تقول: «إن الموازنة هي الهيكل العظمي للدولة مجردة من كل الأيديولوجيات المضللة»⁽⁸⁰⁾.

لم يكن شومبيتر يعتبر كتابه **الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية** (1942)، مؤلفًا في علم الاجتماع، غير أن فرضيته الأساسية ذات طبيعة سوسيولوجية عميقة: فبينما لا يزال محرك الرأسمالية فاعلاً، فإن بنيتها المؤسسية ضعيفة ومتضررة، الأمر الذي يجعلها هشّة وقابلة، على الأرجح، لتحل الاشتراكية محلها. حول هذه المسألة الأخيرة - انتصار الاشتراكية على الرأسمالية - كان شومبيتر مخطئًا، كما أن تحليله للقوى التي تقوض الرأسمالية قد يبدو شاذًا ومستغربًا لدى القارئ المعاصر. إذ يجادل شومبيتر ليثبت، على سبيل المثال، أن المثقفين منحوا قدرًا كبيرًا من الحرية ليكتبوا ما يريدون، وأن البرجوازية توقفت عن تكوين عائلات تنجب أبناء كثيرًا لأنه بات ينظر إلى أن هؤلاء يتطلبون نفقات باهظة. ومع ذلك، ينبغي أن يُعترف لشومبيتر بالفضل في اقتراحه بأن الطريقة التي يتصرف بها المثقفون، والطريقة التي تتشكل من خلالها بنية العائلة، وهكذا دواليك، تلقي بظلالها على الحياة الاقتصادية. وما يمكن إيرادها في هذا السياق أن عددًا من الأفكار العائدة إلى علم الاقتصاد المؤسساتي كان شومبيتر قد سبق إلى تصورها. وقد تخلل كتابه **الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية** ملاحظات سوسيولوجية حادة حول التنافس والاحتكار، و«التغير الاقتصادي» طبعًا، الذي هو العنوان الرئيس للدراسة برمتها. وبذوقه الأسلوب المعتمد وحسه بالتقاط الطبيعة المتناقضة للحقيقة، يحيلنا شومبيتر على هذا الموضوع الأخير بوصفه «هدمًا خلقيًا»⁽⁸¹⁾.

إن بيت القصيد في كتابات شومبيتر كلها هو ريادة الأعمال الحرة وكيفية تأثير أفعاله في الاقتصاد⁽⁸²⁾. لا شك في أن شومبيتر نفسه اعتبر نظريته في ريادة الأعمال الحرة بوصفها جزءًا من النظرية الاقتصادية. وعلى نحو أكثر تحديدًا، رأى أن هذه النظرية تبدو محاولة لابتداع نموذج جديد للنظرية الاقتصادية بكل معنى الكلمة، وكان مقيصًا لهذه الأخيرة أكثر ديناميّة، إلى حد بعيد، من مثلتها

التي ابتكرها والراس ومع ذلك، فإن عددًا من أفكار شومبيتر حول ريادة الأعمال الحرة، اجتماعي في طبيعته، وبإمكانه إغناء علم الاجتماع الاقتصادي اليوم. إن فكرته المحورية - التي تتمثل في إمكان تعريف ريادة الأعمال الحرة بأنه تجميع تركيبة جديدة من موارد قائمة مسبقًا - يمكن أن تعطى بسهولة وجهة نظر سوسولوجية. وبالمثل، باستطاعة فكرته التي تفيد بأن الأعداء الرئيسيين لريادي الأعمال الحرة هم أولئك الذين يتشبثون بالتقاليد ويقاومون الابتكار. ولا يزال عمل شومبيتر حول ريادة الأعمال الحرة، قادرًا على تقديم المزيد ويستحق في الآن عينه، منزلة في علم الاجتماع الناهض حول هذه الريادة⁽⁸³⁾.

كارل بولاني

أسوةً بكثير من الشخصيات المبكرة في علم الاجتماع الاقتصادي، افتقر كارل بولاني (1886-1964) إلى التعليم النظامي في علم الاقتصاد⁽⁸⁴⁾. فقد تلقى في بداياته تدريبًا في الحقوق ثم علم نفسه بنفسه علم الاقتصاد (النموذج النمساوي تحديدًا) إضافةً إلى التاريخ الاقتصادي والأنثروبولوجيا الاقتصادية. وعلى الرغم من أن مقارنته كانت متداخلة التخصصات، فإنه تميز بميله إلى التاريخ الاقتصادي، مع تشديد على الاقتصادات ما قبل الصناعية وإنكلترا القرن التاسع عشر. وعلى الرغم من أن عمل بولاني حاز شهرة بعيدة بين علماء الاجتماع الاقتصادي المعاصرين، فإن أجزاء واسعة منه، لا تزال مجهولة وأجزاء أخرى لم تستوعب بعد.

إن أشهر مؤلفات بولاني هو **التحول العظيم** (1944)، وقد جرى تصويره وكتابته خلال الحرب العالمية الثانية⁽⁸⁵⁾. وتتمثل أطروحته في أن محاولة ثورية قد جرت في إنكلترا القرن التاسع عشر لإدخال نوع من الاقتصاد جديد كليًا يتمحور فيه كل شيء حول السوق. وينبغي ألا يكون فيه لأي سلطة خارجية، سواء أكانت دينية أم سياسية، تأثيرًا في الشؤون الاقتصادية، وكل شيء كان إقراره منوطًا بالسوق (السوق المنضبطة ذاتيًا). في أربعينيات وخمسينيات القرن التاسع عشر، جرى تبني منظومة من القوانين لجعل هذا المشروع أمرًا واقعيًا، وكان من شأن هذين الأمرين أن يحوّل الأرض والعمل إلى سلع عمومية، يصار إلى بيعهما وشرائهما بحسب الرغبة. يضاف إلى ذلك، أن قيمة المال سُحبت من السلطات السياسية وسُلّمت إلى السوق. ووفقًا لبولاني، فإن هذه الطريقة في العمل لا تؤدي إلا إلى كارثة:

«أما وقد جرد الناس من الغطاء الواقعي المتجسد في المؤسسات الثقافية [بفعل عمليات السوق]، فإنهم سيهلكون جراء تعرضهم لتأثيرات انكشافهم الاجتماعي، وقد يقضون كضحايا لانسلاخات اجتماعية حادة من طريق الرذيلة والانحراف والجريمة والمجاعة. وقد تنكمش الطبيعة إلى عناصرها الأولى، وتشوه الأحياء والمساحات الطبيعية، وتتلوث الأنهار، وتصبح السلامة

العسكرية محفوفة بالمخاطر، ويقضى على القدرة على إنتاج الغذاء والمواد الأولية» (86).

يضيف بولانيي أنه عندما أصبحت الآثار السلبية لإصلاحات السوق واضحة خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر اتخذت إجراءات مضادة في الحركة المزدوجة. ولم تؤد هذه الإجراءات إلا إلى مزيد من الإخلال بتوازن المجتمع؛ أما التطورات، كالفاشية مثلاً، في القرن العشرين، فينبغي تتبعها في نهاية المطاف إلى المحاولة التي بدتْ محكومةً بالفشل في إنكلترا منتصف القرن التاسع عشر والمتمثلة في تسليم كل شيء إلى السوق.

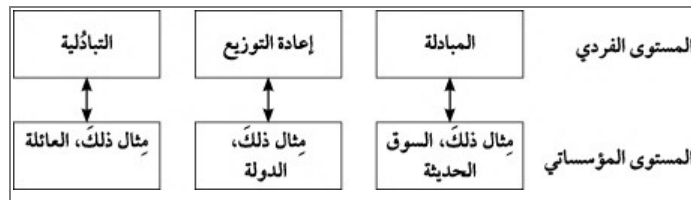
يعرض بولانيي بعضاً من تحليلاته في كتابه **التحول العظيم** مستخدماً لغة المصلحة، ويجادل ليثبت أنه في سائر المجتمعات، قبل القرن التاسع عشر، كانت المصالح العامة للجماعات والمجتمعات (المصالح الاجتماعية)، أكثر أهمية، إلى حد بعيد، من مصلحة الأفراد في المال (المصلحة الاقتصادية). ويشدد بولانيي على أن «تصوراً للمصلحة ضيقاً للغاية، لا بد من أن يؤدي إلى رؤية مشوهة للتاريخ السياسي والاجتماعي، وليس ثمة تعريف مالي خالص للمصلحة من شأنه أن يترك متسعاً لتلك الحاجة الحيوية المتمثلة في الحماية الاجتماعية» (87).

أما الجزء النظري، باعتباره مقابلًا للجزء التاريخي، من كتاب **التحول العظيم** فإنه يتمحور حول نقد بولانيي النظرية الاقتصادية وحول مفاهيمه من قبيل «التضمين» و«مبادئ السلوك» (التي تحولت لاحقاً لتصبح «أشكال التكامل»). ومع ذلك، فإن أكمل الصياغات لهذا الجزء من عمل بولانيي، غير موجودة في هذا المؤلف، بل في مؤلفه الموسوم **التجارة والأسواق في الإمبراطوريات الأولى** (1957)، خصوصاً في مقالته بعنوان «الاقتصاد بوصفه سيرورة متأسسة». ينتقد بولانيي النظرية الاقتصادية لكونها، في الأساس «شكلية»، تركز، حصراً، على الاختيار، وعلى علاقة الوسيلة بالغاية، والندرة المزعومة للموارد. ثمة أيضاً «المغالطة الاقتصادية»، أو النزعة السائدة في علم الاقتصاد لمطابقة الاقتصاد بالسوق، على نحو حصري (88). يوازن بولانيي المفهوم الشكلي لعلم الاقتصاد، بمفهوم «موضوعي» لعلم الاقتصاد مرتكز في الواقع وليس في المنطق. إن «المعنى الموضوعي للفظة **اقتصادي** مستقى من اعتماد الإنسان في معيشتته على الطبيعة وعلى أقرانه» (89). وفي حين أن فكرة المصلحة الاقتصادية مرتبطة مباشرة «بسبل عيش الإنسان» في علم الاقتصاد الموضوعي، فإنها [أي فكرة المصلحة الاقتصادية] تكون في علم الاقتصاد الشكلي بناءً مفاهيمياً مصطنعاً بكل ما تعنيه الكلمة (90). إن المفهوم الأشهر المرتبط بعمل بولانيي، هذه الأيام، يتمثل في «التضمين» (embeddedness). وبناءً عليه، تنبغي الإشارة إلى أن بولانيي استخدم هذا المفهوم بطريقة تختلف عن تلك المستخدمة، بالتحديد، اليوم (91). وفقاً للاستخدام الحالي، فإن الفعل الاقتصادي، في المبدأ، «متضمن» دائماً، في شكل أو آخر

من أشكال البنية الاجتماعية. وبحسب بولاني، من ناحية أخرى، فإن الأفعال الاقتصادية تصبح هدامةً عندما تغدو «منتزعة»، أو غير محكومة بسلطات اجتماعية أو غير اقتصادية. المشكلة الأساسية في الرأسمالية، تتمثل في أنه بدلاً من أن يكون للمجتمع القول الفصل في أمر الاقتصاد، نرى أن للاقتصاد القول الفصل في أمر المجتمع: «بدلاً من أن يكون النظام الاقتصادي متضمناً في العلاقات الاجتماعية، فإن هذه الأخيرة أصبحت متضمنة، اليوم، في النظام الاقتصادي»⁽⁹²⁾ (التشديد في الأصل). ولوضع الأمور في نصابها، يخلص بولاني إلى القول إنه ينبغي على الاقتصاد أن «يعاد تضمينه» من جديد، وأن يعاد توطيد السيطرة السياسية على الاقتصاد.

من أهم المفاهيم التي أوردها بولاني، بقدر ما يعني علم الاجتماع الاقتصادي، ما يعرف لديه بأشكال التكامل. وتنطوي فكرته العامة، في هذا السياق، على أن المصلحة الذاتية العقلانية هي، من بين أمور أخرى، غير مستقرة إلى حد بعيد، بحيث يحول ذلك دون أن تشكل الأساس للمجتمع، والسبب وراء ذلك أنه يجب على الاقتصاد أن يكون قادرًا على تزويد الناس بقوتهم المادي بشكل مستمر. ثمة ثلاثة أشكال من التكامل أو طرائق إشاعة الاستقرار في الاقتصاد ومدته بالوحدة التي يحتاج إليها (يُنظر الشكل (3-1)): «التبادلية»، وتجري ضمن الجماعات المتناظرة، مثل العائلات، وجماعات القرابة وجماعات الجوار؛ الشكل الثاني «إعادة التوزيع»، أي تخصيص البضائع انطلاقًا من مركز محدد في المجتمع، مثل الدولة؛ أما الشكل الثالث فهو «المبادلة»، أي توزيع البضائع من خلال الأسواق التي تحدد الأسعار⁽⁹³⁾. ويحدد بولاني أن في كل اقتصاد ثمة، في العادة، مزيج من هذه الأشكال الثلاثة والمؤسسات المطابقة لها: العائلة، والدولة والسوق⁽⁹⁴⁾. وقد تختلف الأسعار والتجارة أيضًا، وذلك تبعًا لشكل الاندماج المستخدم.

الشكل (3-1) الطرائق المختلفة لتنظيم الاقتصاد وفقًا لبولاني



ملاحظة: لا يمكن تنظيم الاقتصاد إلا بطرائق أساسية قليلة تستجيب لمؤسسات معينة:

«التبادلية»، «إعادة التوزيع»، و«المبادلة».
المصدر:

Karl Polanyi, «The Economy as Instituted Process,» in: Trade and Market in the Early Empires, Karl Polanyi, Conrad Arensberg & Harry Pearson (eds.) (Chicago: Regnery, 1971; [1957]).

تالكوت بارسونز

تلقى تالكوت بارسونز تعليمه، في الأساس، كعالم اقتصاد في التقاليد المؤسسية (institutionalist)، ثم درس علم الاقتصاد في جامعة هارفرد سنوات عدة قبل أن يتحول إلى علم الاجتماع في ثلاثينيات القرن العشرين. في ذلك الوقت، وضع فكرة مفادها أن في وقت يتعامل علم الاقتصاد مع علاقة الوسيلة بالغاية الخاصة بالفعل الاجتماعي، يتعامل علم الاجتماع مع جانبها القيمي (النظرة المتعلقة بالعامل التحليلي). في خمسينيات القرن العشرين، أعاد بارسونز صوغ أفكاره حول العلاقة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع في مؤلف شارك فيه نيل سملسر بعنوان **الاقتصاد والمجتمع** (1956). ويتضمن هذا المؤلف المساهمة الرئيسية لبارسونز في علم الاجتماع الاقتصادي، مع أنه أنجز أعمالاً عدة أخرى على صلة بهذا الحقل⁽⁹⁵⁾. وتجدر الإشارة، أيضاً، إلى أن بارسونز هو الذي ترجم قدرًا وافرًا من مؤلفات فيبر حول موضوعات اقتصادية إلى الإنكليزية، كما أنه كتب مقالة رائدة ومهمة حول علم الاجتماع الاقتصادي النظري لدى فيبر، بعنوان **نظرية التنظيم الاقتصادي والاجتماعي**⁽⁹⁶⁾.

يمكن وصف كتاب **بنية الفعل الاجتماعي** (1937) بأنه هجوم قوي على الفكر الاجتماعي النفعي، بما في ذلك فكرة أن المصالح تمثل نقطة أرخميدية تشكل منطلقًا لتحليل المجتمع. ويشير بارسونز إلى أن أولئك الذين يشددون على المصالح، ليس بمقدورهم معالجة المشكلة الهوبزية المتمثلة في النظام (order)، وهم عادة يحاولون الخروج من هذه المعضلة بإدخال فرضية مفادها أن مصالح الناس لا يتعارض بعضها مع بعض. ويستخدم بارسونز، في هذا السياق، تعبيرًا مقتبسًا من إيلي هاليفي في إشارة منه إلى هذا الحل: مسلمة «الهوية الطبيعية للمصالح»⁽⁹⁷⁾. ومع ذلك، فإن ما لا يفهمه النفعيون بشكل صحيح هو أن المعايير (بما تجسده من قيم) ضرورية جدًا من أجل دمج المجتمع وتوفير النظام. المصالح جزء دائم من المجتمع، غير أن النظام الاجتماعي لا يمكن إقامته مباشرةً على أساسها⁽⁹⁸⁾.

يشير بارسونز وسملسر في كتابيهما **الاقتصاد والمجتمع** إلى أن المساقين المعرفيين المتمثلين في علمي الاقتصاد والاجتماع بعيدان كل البعد أحدهما عن الآخر، وأن ذلك ينطوي على وضع يحتاج إلى معالجة. ويقترح المؤلفان أن يصار إلى إعادة الصياغة المفاهيمية لعلمي الاقتصاد والاجتماع ليصبحا جزأين من النظرية العامة للأنظمة الاجتماعية. ويمكن فهم الاقتصاد عينه بوصفه

نظامًا فرعيًا، يتفاعل مع الأنظمة الفرعية الثلاثة الأخرى (الكيان السياسي، النظام الفرعي التكاملي، والنظام الفرعي الثقافي التحفيزي). إن فكرة الاقتصاد باعتباره نظامًا فرعيًا، والذي يمكن العثور عليها في مؤلف بارسونز وسملسر، تذكر بفكرة فيبر حول المجال الاقتصادي. ومع أن هذا الأخير لا يشير إلا إلى القيم، فإن النظام الفرعي الاقتصادي يمتلك، أيضًا، وظيفة تكيفية إضافةً إلى بنية مؤسسية متميزة. ولعل، في النهاية، يجب القول، إن كتاب **الاقتصاد والمجتمع** لم يلق ترحيبًا ملائمًا من علماء الاقتصاد، كما أنه فشل في إثارة الاهتمام بعلم الاجتماع الاقتصادي في أوساط علماء الاجتماع. وبالمثل، لم يكتب النجاح لمحاولة سملسر، خلال العقد اللاحق، الحفاظ على وتيرة تقدم علم الاجتماع الاقتصادي.

ملخص

يظهر هذا الفصل أن لعلم الاجتماع الاقتصادي تقاليد مديدة، بدءًا من قرابة عام 1900، بالمعنى الأضيق للكلمة، وحتى أبكر كثيرًا من التاريخ المشار إليه، بالمعنى الأوسع. وأرى ألا يمكن اعتبار ماركس وحده السلف المهم لهذا النوع من التحليل، بل هناك أيضًا توكفيل. وتظهر أهمية مفهوم المصلحة في علم الاجتماع الاقتصادي من خلال مناقشة الطريقة التي بموجبها استخدم مؤسسو علم الاجتماع هذا المفهوم، و قد ضمن، كذلك، تاريخ موجز لمفهوم المصلحة في النظرية الاجتماعية، بدءًا من القرن الثامن عشر وقرمًا.

من دون شك، يعتبر ماكس فيبر الوجه الأهم في علم الاجتماع الاقتصادي المبكر. فقد كان مدربًا تدريبيًا فريدًا على إطلاق مشروع كعلم الاجتماع الاقتصادي، نظرًا إلى أنه عمل كعالم اقتصادي وكمؤرخ اقتصادي قبل أن يتحول إلى علم الاجتماع. وكان الوحيد من بين مؤسسي علم الاجتماع، أيضًا، الذي سعى إلى إرساء أساس نظري منهجي لعلم الاجتماع الاقتصادي، حيث يظهر ذلك في الفصل الثاني من كتاب **الاقتصاد والمجتمع**. وعلى غرار مؤلفات كتاب كلاسيكيين آخرين في علم الاجتماع الاقتصادي، لا يزال مؤلف فيبر بحاجة ماسة إلى الخضوع للدراسة.

بعد عام 1920 حصل أن توقفت مسيرة علم الاجتماع الاقتصادي؛ ولم يكن مقيصًا له أن يعود إلى سابق عهده إلا في منتصف الثمانينيات من القرن العشرين. ومع ذلك، فقد ظهرت بضعة مؤلفات مهمة خلال الفترة التي أعقبت المؤلفات الكلاسيكية - خصوصًا لشومبيتر وبارسونز وبولانيي. وقد ميز الجيل الحالي من علماء الاجتماع الاقتصادي بولانيي، تحديدًا، من بين هؤلاء المفكرين الثلاثة. فقد صك بولانيي مصطلح «التضمين»، إضافةً إلى أدوات مفاهيمية مفيدة أخرى من قبيل الأشكال الثلاثة للاندماج. من جهة أخرى، أهملت أعمال شومبيتر وبارسونز، بشكل أو بآخر. وبينما يمكن مناقشة قيمة علم الاجتماع الاقتصادي لدى بارسونز، يبدو واضحًا أن أعمال شومبيتر ذات صلة أوثق بعلم

الاجتماع الاقتصادي المعاصر؛ إذ من بين المساهمات المختلفة لشومبيتر، خصوصًا نظريته حول ريادة الأعمال الحرة، وتحليله للاقتصاد في كتابه **الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية**، يستحق أن يصبح جزءًا من علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر.

-
- (2) للاطلاع على تاريخ علم الاجتماع الاقتصادي، يُنظر:
Richard Swedberg: «Economic Sociology: Past and Present,» Current Sociology, vol. 35 (Spring 1987), and «New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?,» Acta Sociologica, vol. 40 (1997); Jean-Jacques Gislain & Philippe Steiner, La Sociologie .economique, 1890-1920 (Paris: Presses universitaires de France, 1995)
- (3) إن تاريخ هذا النوع من التحليل لا يعرفه كثيرون، ومع ذلك، يُنظر:
Ernst Wolfgang Orth et al., «Interesse,» in: Otto Brunner et al. (eds.), Geschichtliche Grundbegriffe (Stuttgart: Klott-Ketta, 1982), vol. 3; Albert O. Hirschman, «The Concept of Interest: From Euphemism to Tautology,» in: Rival Views of Market Society and Other Recent Essays (New York: Viking, 1986); Stephen Holmes, «The Secret History of Self-Interest,» in: Jane Mansbridge (ed.), Beyond Self-Interest (Chicago: University of Chicago Press, 1990); Michel Peillon, The Concept of Interest in Social .Theory (Ontario: Mellen, 1990)
- J. A.W. Gunn, «‘Interest Will Not Lie’: A Seventeenth Century Political (4) .Maxim,» Journal of the History of Ideas, vol. 29 (1968)
- (5) يُنظر:
Johan Heilbron, «French Moralists and the Anthropology of the Modern Era: On the Genesis of the Notions of ‘Interest’, and ‘Commercial Society’,» in: Johan Heilbron & Björn Wittrock (eds.), The Rise of the Social Sciences and the Formation of Modernity (New York: Kluwer, .1998)
- Duc de François La Rochefoucauld, Maxims, Leonard Tancock (trans.) (6) .(London: Penguin, 1959; [1665]), p. 42
- David Hume, «Whether the British Government Inclines More to (7) Absolute Monarchy, or to a Republic,» in: Essays (Indianapolis: Liberty .Classics, 1987; [1741]), p. 51
- Albert O. Hirschman, The Passions and the Interests: Arguments for (8) Capitalism Before Its Triumph (Princeton: Princeton University Press, .1977), p. 43
- Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of (9) Nations, 2 vols. (Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]), pp. 26- .27
- Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments (Indianapolis: Liberty (10) .Classics, 1976; [1759]), p. 47

(11) يُنظر، على سبيل المثال:

Joseph Persky, «The Ethology of Homo Economicus,» Journal of Economic Perspectives, vol. 9, no. 2 (1995)

Max Weber, «The Social Psychology of the World Religions,» in: Hans (12) Gerth & C. Wright Mills (eds.), From Max Weber (New York: Oxford University Press, 1946; [1915]), p. 280

Alfred Schutz, «Common-Sense and Scientific Interpretation of (13) Human Action,» in: Collected Papers. I. The Problem of Social Reality (The Hague: Martinus Nijhgooff, 1971; [1953]), p. 6

(14) لمزيد من الاطلاع على مفهوم المصلحة في علم الاجتماع، تُنظر ص 509-514 من هذا الكتاب.

W. Stanley Jevons, «Preface to the Second Edition,» in: The Theory of (15) Political Economy, 5th ed. (New York: Augustus M. Kelley, 1965; [1879]), p. xvii

Joseph Schumpeter, History of Economic Analysis (London: Allen and (16) Unwin, 1954), p. 820

Alexis de Tocqueville, Democracy in America, Henry Reeve (trans.), 2 (17) vols. (New York: Vintage, 1945; [1835-1840]), vol. 2, p. 129

.Ibid., vol. 2, p. 114 (18)

.Ibid., vol. 1, pp. 376-377 (19)

Karl Marx, «Theses on Feuerbach,» in: Robert C. Tucker (ed.), The (20) Marx-Engels Reader, 2nd ed. (New York: Norton, 1978; [1845]), p. 145

Joseph Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy (London: (21) Routledge, 1994; [1942]), pp. 1-58

Karl Marx, Capital: A Critique of Political Economy (New York: (22) Modern Library, 1906; [1867]), p. 50

(23) يُنظر على سبيل المثال:

Karl Marx, Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy (New York: Vintage, 1973; [1857-1858]), pp. 84-85

Karl Marx, The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte (New York: (24) International Publishers, 1950; [1852]), p. 109

.Marx, Capital, p. 786 (25)

.Ibid., p. 15 (26)

Karl Marx, A Contribution to the Critique of Political Economy (New (27) York: International Publisher, 1970; [1859]), p. 21

.Marx, Capital, pp. 13-14 (28)

(29) على سبيل المثال:

- .Marx, A Contribution to the Critique of Political Economy, p. 21
.Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, p. 12 (30)
- Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology (31)
(Princeton: Princeton University Press, 1998)
- Max Weber: Börsenwesen. Schriften und Reden 1893-1898. Max (32)
Weber Gesamtausgabe I/5, 2 vols. (Tübingen: Mohr, 1999), and «Stock and
Commodity Exchanges [Die Börse (1894)], Commerce on the Stock and
Commodity Exchanges [Die Börsenverkehr],» Theory and Society, vol. 29
(2000; [1894-1896])
- Max Weber, Grundriss zu den Vorlesungen über Allgemeine (33)
(‘theoretische’) Nationalökonomie (Tübingen: Mohr, 1990; [1898])
- (34) للاطلاع على المجريات التي سبقت كتاب الاقتصاد والمجتمع، يُنظر على
سبيل المثال:
- Wolfgang Mommsen, «Max Weber’s Grand Sociology’: The Origins and
Composition of Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologie,» History and
Theory, vol. 39 (2000)
- Max Weber, Economy and Society: An Outline of Interpretive (35)
Sociology, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]),
pp. 1-307
- (36) يُنظر:
- Max Weber: «Author’s Introduction,» in: The Protestant Ethic and the Spirit
of Capitalism (New York: Scribner’s, 1958), and «Religious Rejections of
the World and Their Directions,» in: From Max Weber, and «The Social
Psychology».
- (37) لمناقشة أكثر تفضيلاً، يُنظر الفصل التاسع من هذا الكتاب.
- Max Weber, «‘Objectivity’ in Social Science and Social Policy,» in: (38)
The Methodology of the Social Sciences (New York: Free Press, 1949;
[1904]), pp. 49-112
- ;Ibid., pp. 64-65 (39)
- يُنظر الشكل (1-1).
- .Weber, Economy and Society, p. 63 (40)
- .Ibid., pp. 29-36 (41)
- .Ibid., p. 30 (42)
- للاطلاع على دور المعنى في التأسيس للظواهر الاقتصادية، يُنظر، على سبيل
المثال:
- Max Weber, Critique of Stammer (New York: Free Press, 1977; [1907]), p.
.109

يُقارن مع:

.Weber, Economy and Society, p. 98

.Weber, Economy and Society, pp. 38-43 (43)

.Ibid., pp. 635-640 (44)

.Ibid., pp. 164-166 (45)

(46) على سبيل المثال:

Philippe Steiner, «Le Fait Social Economique chez Durkheim,» Revue française de sociologie, vol. 33 (1992)

الذي سيأتي ذكره.

Emile Durkheim, «Sociology and the Social Sciences,» in: On (47) Institutional Analysis, Mark Traugott (ed.) (Chicago: University of Chicago Press, 1978; [1909]), p. 80

Emile Durkheim, The Division of Labor in Society, W. D. Halls (48) (trans.) (New York: Free Press, 1984; [1893]), p. 152

.Ibid., p. 162 (49)

.Ibid., p. xliii (50)

Emile Durkheim, Suicide: A Study in Sociology (Glencoe, Illinois: (51) Free Press, 1951; [1897]), pp. 246, 259

Emile Durkheim, «Course in Sociology: Opening Lecture,» in: On (52) Institutional Analysis, pp. 49-50

Emile Durkheim, «La Science Positive de la Morale en Allemagne,» (53) Revue Philosophique, 24 (1887), p. 39

Emile Durkheim, The Rules of Sociological Method (New York: Free (54) Press, 1964; [1895]), p. 24

.Ibid., p. 25 (55)

.Durkheim, The Division (1984), p. lii (56)

Emile Durkheim, The Elementary Forms of Religious Life (New York: (57) Free Press, 1965; [1912]), p. 390

.Ibid (58)

Georg Simmel, «The Problem of Sociology,» in: On Individuality and (59) Social Forms, Georg Simmel & Donald Levine (eds.) (Chicago: University of Chicago Press, 1971), p. 24

.Ibid., p. 26 (60)

(61) الثالث المستفيد (Tertius Gaudens): هو وضع يستفيد فيه طرف ثالث من الصراع بين طرفين آخرين. (المراجع)

Georg Simmel, «Competition,» in: Conflict and the Web of Group- (62) Affiliation (New York: Free Press, 1955), p. 62

David Frisby, «Preface to the Second Edition,» in: Georg Simmel, The (63) Philosophy of Money (London: Routledge, 1978), pp. xv-xlii; Emile Durkheim, «Georg Simmel, Philosophie des Geldes,» dans: Contributions to «L'Année Sociologique» (New York: Free Press, 1980; [1902]), pp. 94-98; Max Weber, «Georg Simmel as Sociologist,» Social Research, [vol.] 39 (1972), pp. 155-163

(64) على سبيل المثال:

Gianfranco Poggi, Money and the Modern Mind: Georg Simmel's Philosophy of Money (Berkeley: University of California Press, 1993)

.Simmel, The Philosophy of Money, pp. 179-184 (65)

.Ibid., p. 171 (66)

.Ibid., p. 179 (67)

Marcel Mauss, The Gift: The Form and Reason for Exchange in (68) Archaic Societies (New York: Norton, 1990; [1925]), p. 76

(69) للاطلاع على مساهمات لعلماء آخرين خلال هذه الفترة، يُنظر:

.Swedberg, «Economic Sociology,» pp. 42-62

Alfred Marshall: Principles of Economics, 9th (variorum) ed., 2 vols. (70)

(London: Macmillan, 1961; [1920]); and Industry and Trade (London:

;Macmillan, 1919)

يُقارن مع:

Patrik Aspers, «The Economic Sociology of Alfred Marshall: An Overview,» American Journal of Economics and Sociology, vol. 58 (1999)

Vilfredo Pareto, The Mind and Society: A Treatise on General (71)

;Sociology, 2 vols. (New York: Dover, 1963; [1916])

يُقارن:

Joseph Schumpeter, «Vilfredo Pareto 1848-1923,» in: Ten Great Economists (New York: Oxford University Press, 1951), pp. 110-142;

Patrik Aspers, «Crossing the Boundary of Economics and Sociology: The Case of Vilfredo Pareto,» American Journal of Economics and Sociology,

.vol. 60 (2001)

Thorstein Veblen: The Theory of the Leisure Class (Boston: Houghton (72)

Mifflin, 1973; [1899]); and Imperial Germany and the Industrial Revolution

(Ann Arbor: University of Michigan Press, 1966; [1915]); and The Place of

Science in Modern Civilization and Other Essays (New Brunswick, N.J.:

;Transaction, 1990; [1919])

يُقارن:

Rick Tillman, Thorstein Veblen and His Critics, 1891-1963 (Princeton: Princeton University Press, 1992)

Thorstein Veblen, The Vested Interests and the Common Man (New York: B. W. Huebsch, 1919), p. 100

Werner Sombart: Der Moderne Kapitalismus, 3 vols. (Leipzig: Duncker und Humblot, 1902-1927); and Die Drei Nationalökonomien. Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft (Leipzig: Duncker und Humblot, 1930); and Das ökonomische Zeitalter (Berlin: Buchholz und Weisswange, 1935)

(75) على سبيل المثال:

Richard Swedberg, Schumpeter— A Biography (Princeton: Princeton University Press, 1991)

Joseph Schumpeter, «Communist Manifesto in Sociology and Economics,» in: Essays (Cambridge, Mass.: Addison-Wesley, 1951; [1949]), pp. 286-287

.Schumpeter, History of Economic Analysis, p. 21

Joseph Schumpeter, «Social Classes in an Ethnically Homogenous Environment,» in: The Economics and Sociology of Capitalism, Richard Swedberg (ed.) (Princeton: Princeton University Press, 1991; [1927])

Joseph Schumpeter, «The Sociology of Imperialisms,» in: The Economics and Sociology of Capitalism

Joseph Schumpeter, «The Crisis of the Tax State,» in: The Economics and Sociology of Capitalism, p. 100

(81) الهدم الخلاق أو التدمير الإبداعي (*creative destruction*): هو مفهوم لدى جوزف شومبيتر دلالة أن ثمة عملية طفور [إحداث طفرة] صناعية تُحدث ثورة مستمرة في البنية الاقتصادية من الداخل، وذلك من خلال تدمير البنية القديمة وخلق أخرى جديدة، على نحو مستمر. (المراجع)

Joseph Schumpeter, The Theory of Economic Development (Cambridge, [Massachusetts]: Harvard University Press, 1934), chap. 2

(83) على سبيل المثال:

Patricia Thornton, «The Sociology of Entrepreneurship,» Annual Review of Sociology, vol. 25 (1999); Richard Swedberg, «The Social Science View of Entrepreneurship,» in: Richard Swedberg (ed.), Entrepreneurship: The Social Science View (Oxford: Oxford University Press, 2000)

(84) على سبيل المثال:

Kari Polanyi-Levitt & Marguerite Mendell, «Karl Polanyi: His Life and Times,» Studies in Political Economy vol. 22 (Spring 1987); Kari Polanyi-

Levitt (ed.), The Life and Work of Karl Polanyi (Montreal: Black Rose, 1990).

(85) على سبيل المثال:

Douglass North, «Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi,» Journal of European Economic History, vol. 6 (1977); Fred Block, «Introduction,» in: Karl Polanyi, The Great Transformation (Boston: Beacon, 2001).

Karl Polanyi, The Great Transformation (Boston: Beacon, 1957; (86) [1944]), p. 73.

.Ibid., p. 154 (87).

.Ibid., p. 270 (88).

Karl Polanyi, «The Economy as Instituted Process,» in: Trade and Market in the Early Empires, Karl Polanyi, Conrad Arensberg & Harry Pearson (eds.) (Chicago: Regnery, 1971; [1957]), p. 243 (89).

Karl Polanyi, The Livelihood of Man (New York: Academic Press, 1977) (90).

(91) يُقارن:

Bernard Barber, «All Economies are ‘Embedded’: The Career of a Concept and Beyond,» Social Research, vol. 62 (1995), pp. 388-413.

Karl Polanyi, «Our Obsolete Market Mentality,» in: Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi, George Dalton (ed.) (Boston: Beacon, 1971; [1947]), p. 70 (92).

.«Polanyi, «The Economy as Instituted Process (93).

(94) يُقارن: مارك غرانوفتر وفاسيلي ياكوفيتش، محادثات عن بولاني مع المؤلف [ريتشارد سويدبرغ]، 10 كانون الثاني/يناير 2000.

(95) على سبيل المثال:

Charles Camic, «The Making of a Method: A Historical Reinterpretation of the Early Parsons,» American Sociological Review, vol. 52 (1987); Richard Swedberg (ed.), «Theme Issue: Talcott Parsons’ Marshall Lectures,» Sociological Inquiry, vol. 61 (Winter 1991).

Talcott Parsons, «Weber’s ‘Economic Sociology’,» in: Max Weber (96) (ed.), The Theory of Social and Economic Organization (New York: Oxford University Press, 1947).

Talcott Parsons, The Structure of Social Action, 2 vols. (New York: 97) Free Press, 1968; [1937]), pp. 96-97.

.Ibid., p. 405 (98).

الفصل الثاني: علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر

بحلول عقد السبعينيات من القرن العشرين، بدأ أن علم الاجتماع الاقتصادي لفظ أنفاسه الأخيرة، بشكل أو بآخر. ومع ذلك، ففي مطلع ثمانينيات القرن عينه ظهرت دراسات متعددة دلت على أن أمرًا جديدًا على وشك أن يحدث (99). ونشر مقالة نظرية في عام 1985 بقلم مارك غرانوفيتز بعنوان «الفعل الاقتصادي والبنية الاجتماعية: مشكلة التضمين». وجدت الأفكار الجديدة طريقها نحو الإعلان الرسمي. وفي السنة عينها، ألقى غرانوفيتز محاضرة في الجمعية السوسولوجية الأميركية، أثار فيها الحاجة إلى «علم اجتماع اقتصادي جديد»، وبذلك استحوطت الحركة الجديدة اسمها.

ما لم يتضح تمامًا بعد سبب استفاقة علم الاجتماع الاقتصادي فجأة في منتصف ثمانينيات القرن العشرين. لعل عوامل متعددة اضطلعت بدور، على هذا الصعيد، من داخل حقل علم الاجتماع ومن خارجه، على حد سواء. وبحلول مطلع الثمانينيات من القرن العشرين، وبوصول ريغان وتانشر إلى السلطة، لاقت أيديولوجيا نيوليبرالية جديدة شعبية، واضعة الاقتصاد وعلماء الاقتصاد في قلب المجتمع. وبحلول منتصف الثمانينيات عينها، بدأ علماء الاقتصاد في إعادة رسم الحدود التقليدية بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع (نحن نحلل الاقتصاد وأنتم تحللون المجتمع). ووقعت توغلات على مناطق كان علماء الاجتماع يعتبرونها تقليديًا خاضعة لهم.

خلال هذه الفترة، أيضًا، بدأت مؤلفات غاري بيكر وأوليفر وليامسون، إضافة إلى مؤلفين آخرين، تلفت علماء الاجتماع. فربما كان منتشرًا في الأجواء فكرة قيام علماء الاجتماع بالرد بالمثل عبر تولي البحث في موضوعات اقتصادية، وهذا ما حصل بالفعل. وأخيرًا، فإن الفشل الذي أصاب علم الاجتماع الاقتصادي لدى بارسونز في أن يتكرر مكانيًا لنفسه بالتزامن مع تقهقر علم الاجتماع الصناعي في عقد السبعينيات من القرن العشرين ومعه تقهقر الماركسية في عقد الثمانينيات، قد خلف على الأرجح فراغًا في علم الاجتماع الأميركي، وهذا ما يسر لحقل مثل علم الاجتماع الاقتصادي الجديد فرصة للنهوض.

إلى حد ما، فإن هذه الرواية لما حدث، أبصرت النور من خلال ما قاله مارك غرانوفيتز في محاضرتة في عام 1985 عندما قدم مصطلح «علم الاجتماع الاقتصادي الجديد». فقد ربط بين «علم الاجتماع الاقتصادي القديم» وعلم الاجتماع الصناعي ومعهما منظور الاقتصاد والمجتمع الخاص ببارسونز، وسملسر وويلبرت إ. مور، وقال إن هاتين المقاربتين كانتا مفعمتين بالحياة في ستينيات القرن العشرين، ولكنهما ما لبثتا أن اندثرتا (100). إن محاولة بارسونز الحذرة لإحلال هدنة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع قد حل لهجة أكثر تشددًا. ووفقًا لگرانوفيتز فإن علم الاجتماع الاقتصادي الجديد يهاجم الطروحات النيوكلاسيكية بطرائق جذرية، ويسعى إلى الاستحواذ على قضايا اقتصادية أساسية، بدلًا من التركيز على الموضوعات الهامشية على نحو ما

كان قد اقترحه بارسونز. وبخلص غرانوفيتز إلى أن «موقفى يتمثل فى أن ثمة أمرًا خاطئًا، فى الأساس، فى الاقتصاد الجزئى (microeconomics)، وأنه ينبغى على علم الاجتماع الاقتصادى الجدى أن يثير هذه القضية بشكل مفهوم وجلي، خصوصًا فى المجالات الأساسية المتمثلة فى بنية الأسواق، والإنتاج، والتسعير، والتوزيع والاستهلاك» (101).

علم الاجتماع الاقتصادى الجدى

منذ أواسط الثمانينيات فى القرن العشرين، بدأ أن علم الاجتماع الاقتصادى الجدى، قد نجح، إلى حد بعيد، فى أن يقتطع لنفسه موضعًا فى علم الاجتماع الأمريكى (يُنظر المربع أدناه). وخلال الثمانينيات عينها كان لدى علم الاجتماع الاقتصادى الجدى معقل واحد فقط - هو جامعة ساني ستوني بروك (SUNY Stony Brook) مع مارك غرانوفيتز ومايكل شوارتز (Mickael Schwartz) وطلابهما - أما اليوم، فقد بات علم الاجتماع الاقتصادى ممثلًا جيدًا فى عدد من الجامعات، منها جامعات رفيعة المستوى مثل: كورنيل (Cornell)، وبيركلي (Berkely)، وبرنستون (Princeton) وستانفورد (Stanford)، ونورثوسترن (Northwestern). كما يمكن العثور على عدد كبير من علماء الاجتماع الاقتصادى فى كليات إدارة الأعمال الكبرى. وينشط عدد من علماء الاجتماع خارج الدوائر الأكاديمية، على الرغم من أنه ينبغى القول إن عددًا محدودًا من علماء الاجتماع يمكن العثور عليهم فى البنك الدولى.

لقد أقدم علماء الاجتماع الاقتصادى الجدد هؤلاء على إنجاز عدد من المقالات والدراسات عالية الجودة، منها: **ثغرات بنوية** (1992) للمؤلف رونالد بيرت، و**التحول فى مراقبة الشركات** (1990) للمؤلف نيل فليغشتاين، و**المعنى الاجتماعى للمال** (1994) من تأليف فيفيانا زيليزر. وتظهر هذه المؤلفات الثلاثة قابلية علم الاجتماع الاقتصادى للإفادة السريعة من الأفكار المتبصرة فى نظرية الشبكات (بيرت) ونظرية التنظيم (فليغشتاين)، وعلم الاجتماع الثقافى (زيليزر). ويتجلى رواج علم الاجتماع الاقتصادى من خلال ظهور عدد من المقتطفات، عدد قليل من القراء، ودليل، ومرجع دراسى (102). وبشكل عام يمكننا القول إن علم الاجتماع الاقتصادى الجدى نجح فى إرساء قاعدة مؤسسية صلبة لهذا الحقل.

مارك غرانوفيتز حول التضمين

بينما بذلت محاولات عدة لتقديم برادىغمات ونظريات عامة فى علم الاجتماع الاقتصادى الجدى، ثمة محاولة متواصلة واحدة للتوصل إلى نظرية مكتملة: نظرية التضمين لمارك غرانوفيتز. كما ورد أنقًا، فقد كانت أول إشارة إلى هذه النظرية فى مقالة نشرها غرانوفيتز فى مجلة *The American Journal of Sociology* (المجلة الأمريكية لعلم الاجتماع) فى عام 1985. ومنذ منتصف الثمانينيات فى القرن

العشرين، أضاف غرانوفيتير، على نحو ملحوظ، إلى فرضيته هذه وأدخل عليها تحسينات في كتابات متعددة على صلة بمشروعين رئيسيين مقبلين: مؤلف نظري عام في علم الاجتماع الاقتصادي بعنوان **المجتمع والاقتصاد: البناء المفهومي الاجتماعي للمؤسسات الاقتصادية** ودراسة أخرى أنجزت بالتعاون مع باتريك ماغواير حول ظهور صناعة المنشأة الكهربائية في الولايات المتحدة (103). وقبل مناقشة نظرية غرانوفيتير حول التضمين، ينبغي القول إنه هو نفسه يعتبر هذه النظرية جزءًا من نظرية أوسع هي «علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي»، التي يمكن تتبع الكثير من جذورها في مؤلف هاريسون وايت (104). وأخيرًا، فإن تحليلات غرانوفيتير لعدد من الموضوعات الجوهرية، من قبيل الأسعار، البحث عن وظيفة، وجماعات الأعمال التجارية، قد وردت في مواضع أخرى من هذا الكتاب.

علم الاجتماع الاقتصادي الجديد (ثمانينيات القرن العشرين) بوصفه مجموعة نظرية

عرض منهجي: Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,» American Journal of Sociology, vol. 91 (1985).

المقاربة الأساسية: ينبغي تحليل الظاهرة الاقتصادية المركزية بمساعدة علم الاجتماع. والمقاربات الثلاث الآتية ذات نفع خاص في هذا المشروع، وهي: نظرية الشبكات، ونظرية التنظيم، وعلم الاجتماع الثقافي. **المفاهيم النظرية المركزية:** «التضمين»؛ «البناء المفاهيمي الاجتماعي للاقتصاد».

مؤشرات المأسسة: Readers (1992-2001, 2002), A Handbook (1994, 2nd ed., Forthcoming), ASA Syllabi and Instructional Material (1996, 2nd ed., (2001-), Economic Sociology Section at ASA (2002).

معاقل أكاديمية: جامعة ساني ستوني بروك في الثمانينيات من القرن العشرين، واليوم، هناك جامعات: ستانفورد، كورنيل، بيركلي، برنستون ونورثوسترن.

أناس أساسيون: ميتشل أبولافيا، واين بيكر، نيكول وولسي بيغارت، رونالد بيرت، بروس كاروثرز، جيرى ديفيز، بول ديماجيو، فرانك دوجن، باولا إنغلاند، نيل فليغشتاين، باي غاو، غاري جيريفي، مارك غرانوفيتير، ماورو غيلين، غاري هاميلتون، مارك ميزروشي، فيكتور ني، أليخاندرو بورتس، والتر باول، ليندا بروستر ستيرنز، براين أوزي، هاريسون وايت، فيفيانا زيليزر.

قراءات إفرادية مهمة: Mitchel Abolafia, Making Markets (1998); Nicole Woolsey Biggart, Charismatic Capitalism (1989); Ronald Burt, Structural Holes (1992); Bruce Carruthers, City of Capital (1996); Frank Dobbin, Forging Industrial Policy (1994); Neil Fligstein, The Transformation of

Corporate Control (1990); Mark Granovetter, Getting a Job (1974, 1995);
and Viviana Zelizer, The Social Meaning of Money (1994)

ملاحظة: إن مصطلح «علم الاجتماع الاقتصادي الجديد» قد صكه مارك
جرانوفيتز في محاضرة ألقاها في الجمعية الأميركية لعلم الاجتماع في
واشنطن العاصمة في عام 1985. وتمثلت الرسالة الجوهرية في هذه
المحاضرة، في أن علم الاجتماع الاقتصادي الحديث، بوصفه مقابلًا لـ «علم
الاجتماع الاقتصادي القديم» الرائج في ستينيات القرن العشرين، ينبغي أن
يتركز حول المؤسسات الاقتصادية الأساسية، مثل الشركات والمال
والأسواق. وقد بدأ هذا النوع من علم الاجتماع الاقتصادي يصبح رائجًا في
منتصف الثمانينيات من القرن الماضي؛ واليوم لا يزال يتقدم في مسار
ليصبح واحدًا من أقوى الحقول الفرعية في علم الاجتماع الأميركي. أما
مفهوم المجموعة النظرية فمستقى من مولينز ومولينز (Nicholas Mullins
and Carolyn Mullins, Theories and Theory Groups in Contemporary
American Sociology (New York: Harper and Row, 1973)، وهو مستخدم
هنا بمعنى فضفاض نوعًا ما، مشابه بشكل أو بآخر لمفهوم المذهب. ووفقًا
لشومبيتر:

«ينبغي ألا ننسى أبدًا أن المذاهب (العلمية) الأصيلة هي حقائق سوسولوجية - كائنات حية. فليها بناها
[هياكلها] - العلاقات بين القادة والأتباع - راياتها، صرخات معاركها الخاصة بها، أمزجتها، واهتماماتها
الإنسانية إلى حد بعيد» (Joseph Schumpeter, History of Economic Analysis (London: Allen and
Unwin, 1954), p. 815.؛ التشديد مُضاف).

إن أهم ما تتضمنه أعمال جرانوفيتز حول التضمين يمكن الاطلاع عليه في
مقالة له في عام 1985 بعنوان الفعل الاقتصادي والبنية الاجتماعية. وتتمثل في
كونها محفزًا لظهور علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، ولعلها الأكثر اقتباسًا في
علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر. السبب الرئيس في رواج هذه المقالة، هو
الثقافة الرفيعة العامة التي تنطوي عليها حجة جرانوفيتز، والتي ساعدت إليها
لاحقًا. وعلى نحو مماثل في الأهمية، أنه بالنسبة إلى قراء كثر فإن مقالة
جرانوفيتز تفتح عالمًا جديدًا كليًا للبحث. وقد سبق لجرانوفيتز أن تلمس أيضًا
بعض هذه الحماسة، ووفقًا لما تظهره الفقرة الآتية المقتطفة من مقابلة
أجريت معه في عام 1985:

«أعتقد أنه تحت أنوفنا مباشرة، ثمة منجم من الذهب مرده إلى القضية
الأساسية التي بمقدورنا نحن [علماء الاجتماع] تحليلها على نحو مفيد. في
مقدمة النسخة الجديدة لكتاب **أسس التحليل الاقتصادي** يتحدث صامويلسون
عن العصر الذهبي المتمثل في ثلاثينيات القرن العشرين، عندما كان أول
إدخال لاستخدام الرياضيات في التحليل الاقتصادي، وفجأة بدا أن كل
المشكلات العالقة في علم الاقتصاد يمكن حلها بعدما استنفدت نقاشًا خلال
السنوات. وفجأة، وبقليل من التطبيق للرياضيات، بدأت كل هذه المشكلات

تستسلم. يقول صامويلسون، 'كان الأمر أشبه بصيد السمك في بحيرة بكر: سمكة كبيرة بكل صنارة...'. كان ذاك هو العصر الذهبي، واليوم، بالطبع، لم تعد الأمور في غاية السهولة. ولكن، في تلك الأيام، فإن كل من أجاد قليلاً من الرياضيات، كان بإمكانه أن ينتطح للحصول على نتائج رائعة. أرى أن شيئاً من هذا القبيل صحيح اليوم بالنسبة إلى علم الاجتماع الاقتصادي. أعتقد أن ثمة حيزاً ضخماً لم يمَس قايح هناك، «بحيرة بكر» برمتها، متاحة - مرة أخرى - لكل من يعرف شيئاً من علم الاجتماع» (105).

تشمل مقالة غرانوفيتز حول التضمين والمنشورة في عام 1985 موضوعات عدة، وتبدو أحياناً شائكة في ما يتعلق بفرضيتها المركزية. ومع ذلك، ففي نسخة أولى من هذه المقالة تظهر هذه الفرضية بوضوح:

«النقاد الذين سعوا إلى إصلاح أسس علم الاقتصاد، كانوا أنفسهم اقتصاديين في الأساس. واستهدف هؤلاء، في هجومهم، التصور الاعتيادي للفعل العقلاني. وتتمثل فرضيتي، في هذا السياق، في أن ثمة جانباً أساسياً آخر للنظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية التي توفر أرضية أخصب للهجوم: الافتراض بأن الفاعلين الاقتصاديين يتخذون قراراتهم بمعزل بعضهم عن بعض، متحررين من صلاتهم الاجتماعية: وهذا ما سوف أشير إليه بوصفه فرضية اتخاذ القرار 'المجزأ'» (106).

ينبغي التشديد على أن غرانوفيتز في مقالته المنشورة في عام 1985، يتخذ موقفاً من التضمين يختلف من عدة جوانب عن مثيله لدى بولاني. فبينما زعم الأخير أن الاقتصادات قبل الرأسمالية كانت دائماً اقتصادات متضمنة، بخلاف الاقتصادات الرأسمالية، يجادل غرانوفيتز ليثبت أن الاقتصادات كلها اقتصادات متضمنة، ولكن على نحو أقل، في هذا السياق، مما زعم بولاني للاقتصادات ما قبل الرأسمالية. يشار إلى هذا الموقف في مواضع أخرى من الكتاب بأنه «موقف التضمين الضعيف» باعتبار أنه يقابل «موقف التضمين القوي» (107).

لا يورد غرانوفيتز تعريفاً واضحاً للتضمين، غير أنه يقول ببساطة إن الأفعال الاقتصادية «متضمنة في أنظمة علاقات اجتماعية محددة وجارية» (108). كما تجدر الإشارة إلى أن الشبكات ذات صلة مركزية بمفهومه حول التضمين: «إن شبكات العلاقات الاجتماعية تتوغل، على نحو غير منتظم وبدرجات متفاوتة في قطاعات الحياة الاقتصادية المختلفة» (109). ويجب، في الوقت عينه، وفقاً لـ غرانوفيتز، أن يصار إلى التمييز بين علاقات الفاعل الآنية وعلاقاته الأبعد، وهذا ما يشير إليه في مواضع أخرى بوصفه «تضميناً علائقياً»، مقابل «التضمين النيوي» (110).

لقد تمثلت أهم الإضافات إلى مقالة عام 1985، والتي يمكن العثور عليها في مؤلف غرانوفيتز، في الربط بين موقف التضمين ونظرية في المؤسسات. فباستناده إلى كتاب **البناء المفاهيمي الاجتماعي للحقيقة** (1966) لمؤلفيه بيتر بيرغر وتوماس لوكمان، يجادل غرانوفيتز ليثبت أنه يمكن النظر إلى

المؤسسات بوصفها «شبكات جاسدة»⁽¹¹¹⁾. إن التفاعلات بين الناس تكتسب تدريجيًا خاصية موضوعية، وفي النهاية، يعتبرها الناس أمرًا مفروغًا منه. ما ينظر إليه بكونه مميزًا في المؤسسات الاقتصادية، وفقًا لگرانوفيتز، هو أنها تنطوي على «تعبئة الموارد من أجل الفعل الجماعي»⁽¹¹²⁾.

شهدت حاجة غرانوفيتز المتصلة بالتضمين نقاشًا مكثفًا، كما وجهت إليها انتقادات في بعض الأحيان. وثمة محاولة للتوسع فيها يمكن الاطلاع عليها في مؤلف براين أوزي، الذي يجادل لإثبات أن الشركة يمكن أن تكون «متضمنة» متضمنة تضمينًا ناقصًا، كما يمكن أن تكون «متضمنة تضمينًا مفرطًا»، وأن الشركة تكون أنجح ما تكون عندما يكون هناك توازن بين روابط سوقية قائمة على التنافس الحر وصلات أكثر صلابة⁽¹¹³⁾. ويتمثل رد غرانوفيتز على أوزي في أن محاولة قياس درجة التضمين قد تبدو مقارنة أقل كفاءة من تصور التضمين «بوصفه نوعًا من المظلة الشاملة التي يجري تحتها كثير من أنواع البحوث المختلفة والدقيقة حول طرائق تأثير الشبكات الاجتماعية على سير الاقتصاد، وعلى السلوك الاقتصادي، والأفعال الاقتصادية، والمؤسسات الاقتصادية»⁽¹¹⁴⁾. وكان العديد من النقاد قد أشاروا إلى أن غرانوفيتز قد أهمل من تحليله قدرًا لا بأس به من الثقافة، والسياسة، إضافة إلى إهماله إحدى الصلات بالمستوى الكلي⁽¹¹⁵⁾. وتقترح زوكن وديماجيو أنه كي نعالج هذه المسألة، ينبغي ألا نكتفي بتفحص «التضمين البنيوي»، ولكن علينا أن نتفحص أيضًا «التضمين السياسي»، و«الثقافي» و«المعرفي».

من وجهة نظر المصلحة، يمكن التمييز بين المستوى الجزئي (micro) والمستوى المؤسسي في نقاش غرانوفيتز. فكما ورد آنفًا، يتحدث غرانوفيتز على المستوى المؤسسي عن المؤسسات الاقتصادية من حيث تعبئة الموارد من أجل العمل الجماعي - وهو موقف يتماشى جيدًا مع التحليل السوسولوجي للمصلحة. وهذه أيضًا هي الحالة مع تحليل غرانوفيتز على المستوى الجزئي، إلا أن حاجته هنا مختلفة نوعًا ما ومبتكرة أكثر. فهو، أولًا، يناهز بنفسه، بوضوح، عن نوع تحليل المصلحة الذي نعثر عليه في الاتجاه السائد في علم الاقتصاد، على أساس أن هذا التحليل يستثني بعدًا سوسولوجيًا، إذ يشير إلى أن «أي اعتبار للتفاعل البشري يجعل من التفسير مقصورًا على المصلحة الفردية من شأنه أن يحذف من الجوانب الأساسية للعلاقات التي تميز الفعل الاقتصادي وسواه من الأفعال»⁽¹¹⁶⁾. ثم يضيف، وهنا يأتي الابتكار، أن الأفعال الاقتصادية لا يمكن أن تكون اقتصادية مئة في المئة [تمامًا]، لأنها تتضمن دائمًا عناصر غير اقتصادية. ويذهب إلى أن كل الأفعال الاجتماعية، بما فيها الأفعال الاقتصادية، تكون دائمًا تقريبًا متشعبة بـ «دوافع بشرية مركزية» من قبيل «الخطوة الاجتماعية، القبول/الاستحسان، المكانة والسلطة»⁽¹¹⁷⁾. ولإيجاز حاجة غرانوفيتز على المستوى الجزئي: لا يقتصر أبدًا مصدر إلهام الأفعال الاقتصادية على المصالح الاقتصادية؛ في وقت يبدأ فيه الفاعل

بالتفاعل مع فاعلين آخرين تبدأ مصالح أخرى بالتدخل، وهي تحديدًا المصالح الاجتماعية.

المساهمة الأولى: استخدام علم الاجتماع النيوي والشبكات

قدم علم الاجتماع الاقتصادي الجديد مساهمات لمجموعة من الحقول الأساسية، وكما ذكر أنفًا، فقد استند بشكل خاص إلى تحليل الشبكات، وعلى نظرية التنظيم، وعلم الاجتماع الثقافي. كما بُذلت جهود متزايدة للإفادة من المادة التاريخية إضافةً إلى مقارنة مقارنة، وثمة مقاربتان تفصلان علم الاجتماع الاقتصادي عن الكثير من الاتجاه السائد في علم الاقتصاد. وفي حين يمكننا أن نناقش ما إذا كان ينصح باعتبار علم الاجتماع الخيار العقلاني جزءًا من علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، يبقى صحيحًا مع ذلك أن بعض علماء اجتماع الخيار العقلاني، خصوصًا جيمس كولمن، كانوا ضروريين لحركة إحياء علم الاجتماع الاقتصادي الأخيرة في الولايات المتحدة، وبناءً عليه، يستحق مؤلف كولمن أن تسلط الأضواء عليه.

بينما لا يعتبر كل علماء الاجتماع الذين يستخدمون تحليل الشبكات أنفسهم علماء اجتماع بنيويين، فإنه صحيح، على الرغم من ذلك، أن معظم علماء الاجتماع النيويين يستخدمون الشبكات، يضاف إلى ذلك أن علم الاجتماع النيوي قد أدى دورًا حاسمًا في تعزيز تحليل الشبكات والإضافة عليها في نطاق علم الاجتماع. وبكلام عام، يمكن تعريف علم الاجتماع النيوي بأنه مقارنة نظرية تتركز حول الاقتراح الذي مفاده أن علاقات الأشخاص والمواقع أساسية للسيرورة الاجتماعية⁽¹¹⁸⁾. وغالبًا ما يستخدم ممارسو هذه المقاربة مقارنة رياضية، ويصبون اهتمامهم على الآليات الاجتماعية، ويتجنبون تحليل الانحدار ومناهج مماثلة تستخدم المتغيرات باعتبارها تفسيرًا. أما الشخص الأساسي في علم الاجتماع النيوي فهو هاريسون وايت الذي كان عمله، منذ أواخر الستينيات من القرن العشرين، مصدر إلهام لكثير من طلابه في جامعة هارفرد، من أمثال مارك غرانوفيتز، سكوت بورمن، ومايكل شوارتز.

الرسم (1-2)



«نعم، إنني أصنع أشياء يا بُني. إنني أصنع أشياء تدعى صفقات»

المصدر:

The New Yorker Collection 2002 William Hamilton from cartoonbank.com.
All Rights Reserved.

كان عمل وايت حول الشبكات، وسلاسل الشغور (vacancy chains)، والأسواق، فائق الأهمية لعلم الاجتماع الاقتصادي اليوم ⁽¹¹⁹⁾. وفي مؤلفه النظري الأساسي **الهوية والسيطرة: نظرية بنيوية عن الفعل الاجتماعي** يبدأ وايت تحليله بالإشارة إلى اعتماد الناس المادي على محيطهم، غير أنه يذكر أيضًا أن المصالح سرعان ما تصبح متضمنة في العلاقات الاجتماعية. «ينبغي على الإنتاج المادي أن يستهل المشهد»، كما يقول، «كما أن الإنتاج المادي المستمر من كل نوع لازم من أجل عدم توقف الفعل الاجتماعي، غير أن الفعل الاجتماعي عينه يحفز منتجات جديدة من شأنها أن تمزج الاجتماعي بالمادي» ⁽¹²⁰⁾.

لمناسبة ذكر علم الاجتماع البنيوي، ينبغي الإشارة إلى أن غرانوفيتز يعتبر نفسه، في الأساس، عالم اجتماع بنيويًا، وليس منظرًا للتضمنين أو الشبكات. فعلى سبيل المثال، مقالته لعام 1985 حول التضمنين وإشارته إلى «الأفكار الثاقبة حول علم الاجتماع البنيوي الحديث»، وفي آخر تصريحاته النظرية يتكلم صراحة عن «علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي» ⁽¹²¹⁾. أما البيان البرامجي الذي رافق سلسلة كتب غرانوفيتز وهي «التحليل البنيوي في العلوم الاجتماعية» (1987-)، فيحتوي على أحد أكثر البيانات إيجازًا حول ما يريد هذا النوع من علم الاجتماع أن يحققه. ويشدد غرانوفيتز على أن المقاربة البنيوية ترفض الفردانية المنهجية إضافة إلى رفضها المقاربات التالية في علم الاجتماع: الحتمية التكنولوجية والمادية، واستخدام المتغيرات بوصفها تفسيرًا، والتفسيرات التي تعتمد أساسًا على «المفاهيم المجردة مثل: الأفكار، والقيم، والانسجيمات الذهنية والخرائط المعرفية» ⁽¹²²⁾. وكما سنعرف لاحقًا، تعرض

غرانوفيتز لانتقادات، في مناسبات متعددة، لإهماله الثقافة؛ وهذه مسألة تراجع جزئيًا عن موقفه إزاءها (123).
بظهور علم الاجتماع الاقتصادي الجديد في ثمانينيات القرن العشرين، أصبح تحليل الشبكات أكثر رواجًا (124). وكانت دراسات مهمة كثيرة قد أنجزت، على سبيل المثال، حول الروابط القائمة بين الشركات، وعلى نحو أكثر عمومية حول الشبكات الاجتماعية التي تشكل المناطق الصناعية (125). (في عام 1992 نشر رونالد بيرت دراسة إفرادية بعنوان **ثغرات بنيوية** تكب على تحليل التنافس، وتستند إلى فكرة زيمل بأن المرء يتمتع بموقف جيد إذا كان بمقدوره أن يتلاعب بمتنافسين اثنين وينهكهما الواحد ضد الآخر (126). ويشار كذلك إلى دراسة براين أوزي، الواردة أنفًا، حول التضمين (127)، التي تستخدم أيضًا الشبكات، على غرار مقالات غرانوفيتز الرائدة حول الجماعات التجارية (128). وفترة من الدراسات الأخرى الرصينة يمكن ذكرها هنا (129)، إضافة إلى حقيقة أنه وجه بعض النقد إلى مقارنة الشبكات لإهمالها الدور الذي تؤديه السياسة والثقافة في الحياة الاقتصادية (130).

المساهمة الثانية: استخدام نظرية التنظيم

حقق علم الاجتماع الاقتصادي الجديد نجاحًا كبيرًا باستخدام نظرية التنظيم من أجل استكشاف عدد من الموضوعات المهمة في الحياة الاقتصادية، من قبيل بنية الشركات، الصلات القائمة بين الشركات ومحيطها، وسواها من القضايا المماثلة. كما ورثت نظرية التنظيم الكثير من اهتمامات علم الاجتماع الصناعي (131). ونظرًا إلى عمل كثير من علماء الاجتماع في كليات إدارة الأعمال، أصبح من الشائع أيضًا استخدام نظرية التنظيم لاستكشاف الشركات الحديثة.

إن مما انطوى على شيء من العيوب في هذا السياق تقاعس نظرية التنظيم المعاصرة عن إجراء تمييز دقيق بين التنظيم الاقتصادي والتنظيم غير الاقتصادي. وبقدر ما يعني أرباب نظرية التنظيم، فإن وحدة التحليل ذات الصلة هي التنظيم وليس الشركة. كما أن أرباب نظرية التنظيم بأنفسهم من الإقرار بوجود أي أمر في المجتمع عدا التنظيم، وهذا من شأنه أن يحد من قدرتهم على التعامل مع عدد من الظواهر الاقتصادية المهمة (132). وقد تكون هذه العيوب أحد أسباب تردد علماء اجتماع التنظيم في التنظير بشأن دور المصالح الاقتصادية في التنظيم.

تحتوي نظرية التنظيم الجديدة على عدد من المقاربات المختلفة، ومن بينها المقاربات الثلاث التالية التي كان لها أهمية خاصة في تطور علم الاجتماع الاقتصادي الجديد: الاعتماد على الموارد، علم بيئة السكان، والمؤسساتية

الجديدة. لعل الاعتماد على الموارد هو المنظور الذي يتلاءم مع النظرية السوسولوجية للمصلحة، بسهولة فائقة، مع حاجتها التي مفادها أن المنظمات تعتمد على بيئاتها لاستمرارها. وتبدو دراسة رونالد بيرت بعنوان **أرباح الشركات والاستيعاب** (1983)، مثالاً يعول على هذه المقاربة. أما الدعوى الجوهرية في هذا المؤلف فتتمثل في أن أرباح الشركات تحددها تركيبة من ثلاثة عوامل - عدد الموردين والمنافسين والزيائن. كما يحاول بيرت أن يظهر أنه بقدر ما يكون لدى الشركة «استقلال بنيوي» بقدر ما تكون أرباحها أكبر. وبكلمات أخرى، كلما ازداد عدد الموردين، وقل عدد المنافسين، وكثر الزيائن، تصيح الشركة في وضع حسن يمكنها من الشراء بأسعار زهيدة والبيع بأسعار عالية. وقد تستثمر الصلات مع شركات أخرى أيضًا لتعزيز موقف الشركة إزاء بيئتها.

في كل من علم البيئة السكاني والمؤسسية الجديدة، تؤدي المصالح دورًا ثانويًا، ولم ينظر لها عمومًا التنظير الكافي. في علم البيئة السكاني فإن المصلحة الأساسية التي تؤخذ في الاعتبار هي الرغبة في البقاء، وتحاول التحليلات عادة إظهار أن انتشار الأشكال التنظيمية يمر في سلسلة من المراحل المتميزة. أولًا، ثمة بداية بطيئة جدًا، يعقبها نمو انفجاري، وفي النهاية ثمة استقرار بطيء (133). وقد أجريت دراسات فردية لهذه السيرة في صناعات متعددة، ملأت، بوضوح، فراغًا في علم الاجتماع الاقتصادي (134). ومع ذلك، فإن مجال علم البيئة السكاني ضيق إلى حد ما. وكان أشير، أيضًا، إلى أن «ثمة فرضية حاسمة، في سياق هذه المقاربة، تتمثل في أن المنظمات لا تتغير بطرائق مهمة بمرور الزمن» (135).

تتأثر المؤسسية الجديدة، بقوة، بأفكار جون ماير، وتتركز حول ما يمكن تسميته الجوانب المعرفية والثقافية للمنظمات (136). يذهب ماير إلى أن المنظمات تحاول، في العادة، أن تظهر بمظهر عقلاني أكثر مما هي عليه في واقع الحال، وأنه غالبًا ما يجري تطبيق نماذج محددة لكيفية تنظيم مختلف النشاطات على ظروف غير ملائمة البتة. وكان أشير إلى أن قوة المؤسسية الجديدة تكمن في قدرتها على استكشاف «العوامل التي تجعل من غير المحتمل أن يدرك الفاعلون مصالحهم أو أن يعملوا وفقها، وأنها تركز أيضًا على «الظروف التي تتسبب في عجز الفاعلين الذين يدركون مصالحهم ويحاولون أن يتصرفوا وفقًا لها عن القيام بذلك» (137).

تمثل المؤسسية الجديدة، من دون شك، مساهمة مهمة في مجال علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، وأيضًا في مجال نظرية المصلحة، بشكل أو بآخر، من خلال تحديد أي من مجالات الحياة الاجتماعية لا يمكن تطبيق نظرية المصلحة عليها. كما أن من المحتمل، أيضًا، الجمع بين أفكار المؤسسية الجديدة الثاقبة ونوع من تحليل المصلحة أكثر تقليدية. ومن الأمثلة على ذلك، بإمكاننا الاستشهاد بدراسة نيل فليغشتاين حول الشركات الضخمة في

الولايات المتحدة والتي جاءت بعنوان **التحول في مراقبة الشركات** (1990). يبين فليغشتاين هنا أن النموذج متعدد الانقسام ينتشر نتيجة لأسباب تتعلق بالمحاكاة؛ لكن أيضًا لأن هذا الشكل التنظيمي قد سهل على الشركات استغلال التكنولوجيا الجديدة والسوق الوطنية الناشئة.

المساهمة الثالثة: استخدام علم الاجتماع الثقافي

منذ بداياته الأولى، كان علم الاجتماع الاقتصادي الجديد تعدديًا في طبيعته، وشمل عددًا من وجهات النظر المختلفة. ففي ثمانينيات القرن العشرين، بدا لفترة من الوقت أن علم الاجتماع البيوي كان على وشك أن يمسك بزمام الأمور ويزيل من طريقه عددًا من مناوئيه، خصوصًا علم الاجتماع الثقافي وعلم الاجتماع البارسوني (نسبة إلى بارسونز)، وعلم الاجتماع المتغير، ومع ذلك، اصطدمت هذه المحاولة بمقاومة قوية، ولا سيما من جانب أولئك الذين يحبذون المقاربة الثقافية.

كما ورد آنفًا، فإن دعاة المقاربة البيوية، قد تراجعوا عن بعض الانتقادات المبكرة للمقاربة الثقافية. في سياق علم الاجتماع الاقتصادي اليوم، ثمة، كما في ثمانينيات القرن العشرين، نفر ضئيل من علماء الاجتماع الاقتصاديين يبدون التزامًا قويًا باستخدام المقاربة الثقافية. ومع ذلك، ثمة اليوم أكثر يعتبرون أن من الطبيعي تمامًا الإحالة على الرموز والبنى الدلالية وما يماثلها، في دراساتهم للاقتصاد (138) (للاطلاع على مناقشته لمفهوم الثقافة وعلاقتها بالاقتصاد، يُنظر الفصل التاسع).

حقيقة أن الكثير من علماء الاجتماع الاقتصادي اليوم يحاولون أخذ الثقافة بعين الاعتبار في تحليلاتهم تدين بالكثير لمؤلفات اثنين من أبرز دعاة المنظور الثقافي في علم الاجتماع الاقتصادي هما فيفيانا زيليزر وبول ديماجيو. في مقالة منهجية من عام 1988، انتقدت زيليزر علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر لنزوعه إلى اختزال كل شيء إلى علاقات اجتماعية وشبكات، واصفةً هذا الموقف بأنه ضرب من «الاستبداد البيوي الاجتماعي» (139). وتشير إلى أنه في مؤلفات باحثين من أمثال بيرت وجرانوفيتز «أطالت الثقافة مكثها أكثر من ماض بارسوني خطير» (140). غير أن زيليزر ترفض أيضًا البديل المتمثل في اختزال كل شيء في الاقتصاد إلى ثقافة «الاستبداد الثقافي». وتقول إن الهدف ينبغي أن يكون أخذ العوامل الثقافية والاقتصادية في الاعتبار، «لرسم مسار متوسط بين الثقافة والاستبداد البيوي الاجتماعي» (141).

من ناحيته، كان ديماجيو متشككًا مثلها حيال تحليل ثقافي واسع النطاق للاقتصاد. كان من الأهمية الفائقة بالنسبة إليه التأكد من أن التحليل يتضمن «مكونًا ثقافيًا» - وهذا كل ما في الأمر (142). وفقًا لديماجيو، يمكن الثقافة أن

تكون إما «تأسيسية» وإما «تنظيمية». وتعمل الثقافة على نحو تأسيسي من خلال بنود من قبيل: التصنيفات، والنصوص ومفاهيم الفاعل المستقل، وعلى نحو تنظيمي، تعمل من خلال المعايير والقيم والأعمال الروتينية. إن علاقة البعد التأسيسي مقابل البعد التنظيمي للثقافة إزاء المصالح، تتمثل في الآتي: «تؤثر الثقافة على السلوك الاقتصادي إما من خلال التأثير في كيفية تحديد الفاعلين لمصالحهم (المؤثرات التأسيسية...)، أو من خلال تقييد جهودهم على عاتقهم (المؤثرات التنظيمية)، وإما من خلال تحديد قدرة المجموعة على التعبئة، أو تحديد هدفها في سياق هذه التعبئة» (143).

يتحدث ديماجيو، في هذا الاقتباس، عن تأثير الثقافة على الاقتصاد. ويقول إن ما هو أكثر وضوحًا قدرة الاقتصاد على تحديد الثقافة (144).

في دراسات الاقتصاد التجريبية التي تستند إلى مفهوم الثقافة، يشغل عمل فيفيانا زيليزر موضعًا مركزيًا (145). فقد كان مؤلفها الأول مكرسًا لدراسة التأمين على الحياة في الولايات المتحدة، مع تأكيد الصدام بين القيم المقدسة والقيم الاقتصادية الناجم عن إدخال هذا النوع من التأمين (146). في البداية، لم يتقبل الناس فكرة إمكان وضع ثمن لحياة الشخص، كما تقول، ولكن طرأ تغير على ذلك في ما بعد.

بعد كتابها **الأخلاق والأسواق**، نشرت زيليزر دراسة بعنوان **تسعير الطفل الذي لا يقدر بثمن** (1985) حيث وصفت فيها حركة مماثلة، ولكن هذه المرة على نحو معكوس؛ فالأطفال الذين كان لهم في القرن التاسع عشر قيمة اقتصادية أساسية سينظر إليهم في القرن العشرين من زاوية عاطفية على نحو متزايد، وسوف ينظر إليهم باعتبارهم «لا يقدر بثمن». وفي دراستها الرئيسية الأحدث عهدًا، *The Social Meaning of Money* (المعنى الاجتماعي للمال) (1994)، تجادل زيليزر لتثبت أن المال لا يشكل مادة محايدة وغير اجتماعية، على غرار ما يُزعم عادة، بل يظهر، بدلًا من ذلك، في مجموعة متنوعة من المظاهر المتأثرة ثقافيًا (الأموال المتعددة (multiple monies)).

المساهمة الرابعة: بلورة تقليد تاريخي ومقارن في علم الاجتماع الاقتصادي

كما ورد آنفًا، أنجز ماكس فيبر سلسلة من الدراسات في علم الاجتماع الاقتصادي كانت ذات طبيعة ومقارنة، وبفعله ذلك استند إلى ثروة من التراث المكتوب في مجال البحث التاريخي في ألمانيا. ومع ذلك، فبعد رحيل فيبر، تلاشت الدراسات التي من هذا النوع، بشكل أو بآخر، من أجندة علم الاجتماع الاقتصادي. في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، بإمكاننا العثور على بعض المحاولات لإحياء التقليد الفيبري المتعلق بالبحث التاريخي المقارن، ودفعه إلى الازدهار من جديد (147). غير أنه مشروع صعب، قد يستغرق أجيالًا عدة من

الباحثين لإنجازه، كما يظهر في المحاولة الأخيرة التي قامت بها ثيدا سكوكبول وآخرون، لابتكار علم اجتماع تاريخي في الولايات المتحدة. ومع ذلك، قد يبدو من المهم لعلماء الاجتماع الاقتصادي اليوم، أن يسعوا إلى إعادة بناء مقارنة تاريخية ومقارنة للموضوعات الاقتصادية. وأحد أسباب ذلك هو أن فيبر وآخرين أظهروا مدى صلابة وأهمية البحث الذي قد ينجم عن هذه الطريقة بالتحديد. وثمة سبب آخر يتمثل في أن هذا النوع من البحث يشتمل على حيز يكون فيه لعلم الاجتماع الاقتصادي ميزة نسبية في ما يتعلق بالاتجاه السائد في علم الاقتصاد؛ إذ من خلال ما يفترضه بأن ثمة طريقة واحدة فاعلة وعقلانية لفعل الأشياء، فإن الاتجاه السائد في علم الاقتصاد غير تاريخي بحكم وجهته فضلًا عن أنه غير ميال إلى استخدام المقارنة المقارنة.

تستند بعض المؤلفات في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، والتي ورد ذكرها آنفًا في هذا الفصل، على مادة تاريخية⁽¹⁴⁸⁾. إلى هذا ينبغي أن يضاف دراسة بروس كاروتز حول التمويل في إنكلترا القرنين السابع عشر والثامن عشر، وعددًا من المحولات التي اضطلع بها علماء الاجتماع الاقتصادي للاعتراض على تفسير ألفرد تشاندلر بشأن صعود الشركات الصناعية الكبرى في الولايات المتحدة. يبدي كاروتز اهتمامًا خاصًا في إظهار أن المصالح الاقتصادية تؤثر في السياسة، بل وفي إظهار نقيض ذلك: أي إن «المصالح السياسية تؤثر في الفعل الاقتصادي» بما في ذلك الأفعال في السوق⁽¹⁴⁹⁾؛ إذ باستخدامه مادة أولية حول تجارة الأسهم في شركة الهند الشرقية في مطلع القرن السابع عشر، يبرهن كاروتز أن الطموحات السياسية أثرت بوضوح على من تريد أن تشتري منه أو تبيع له. ويشدد تشاندلر، بالمثل، في مقارنته النقدية على أن الدولة أدت دورًا أساسيًا في ظهور الشركات الصناعية الكبرى. وكانت الفكرة المركزية لدى تشاندلر بأن التقدم التكنولوجي وظهور السوق الوطنية بحلول منعطف القرن الماضي أمران جعلتا من الضرورة بمكان إعادة تنظيم الشركات الكبرى بوصفها وحدة متعددة التقسيم، قد طعن بها على هذا الأساس وعلى غيره من الأسس⁽¹⁵⁰⁾.

في حين أجريت دراسات عدة ذات وجهة تاريخية في مجال علم الاجتماع الاقتصادي، إلا أن ثمة عددًا قليلًا من الدراسات المقارنة، من بين أكثرها ابتكارًا الدراسة التي تحمل عنوان **صياغة السياسة الصناعية: الولايات المتحدة، وبريطانيا، وفرنسا في عصر السكك الحديد** (1994) للمؤلف فرانك دوين. ويُبين المؤلف أن السياسة الصناعية خلال القرن التاسع عشر في هذه البلدان الثلاثة تباينت حول عدد من النقاط المهمة، ويجادل ليثبت أن هذا الأمر يظهر مدى عدم صوابية استهلال التحليل بالفرضية التي مفادها أن «خيارات السياسة العامة محكومة بقانوني المصلحة والعقلانية الشاملين»⁽¹⁵¹⁾. وبالنسبة إلى دوين، فإن جهود علماء السياسة في تحليل السياسة الصناعية

من منظور نظرية جماعة المصلحة معيبة بالمثل، لأن هذه المقاربة أيضًا غير قادرة على معالجة الاختلافات العميقة بين البلدان.

المساهمة الخامسة: جيمس كولمن وعلم الاجتماع القائم على أساس المصلحة

جاءت المحاولة الأكثر راديكالية لتطوير تحليل المصلحة السوسولوجية خلال العقود القليلة الماضية على يد جيمس كولمن (1926-1995). فقد بدأت جهوده في مطلع الستينيات من القرن العشرين، وبلغت ذروة صياغتها في كتابه **أسس النظرية الاجتماعية** وظهرت هذه الدراسة في عام 1990. سعى كولمن في مشروعه هذا إلى استخدام المصلحة كأساس لعلم الاجتماع برمته. بينما، في البداية، لم يول إلا عناية ضئيلة لعلم الاجتماع الاقتصادي⁽¹⁵²⁾. ومع ذلك، يجدر القول إن كولمن، قريبًا من الوقت نفسه الذي ظهرت فيه مقالة غرانوفيتز حول التضمين، نشر مقالة موجزة ذات مضمون مشابه في مجلة **أميريكان إيكونوميك ريفيو** (American Economic Review)⁽¹⁵³⁾.

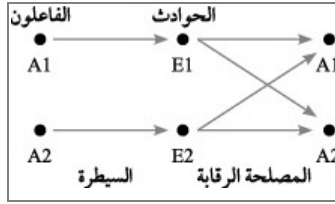
تتمثل رسالة كولمن المنشورة في مقالته لعام 1984، في أن علماء الاقتصاد تقاعسوا عن إدخال العلاقات الاجتماعية ضمن تحليلاتهم. ويلاحظ أيضًا: «إن الوسيلة التي تنتقل من خلالها النظرية الاقتصادية من المستوى الجزئي المتمثل في الفاعل المفرد إلى المستوى الكلي المشتمل على فاعلين كثر من هذا القبيل، تكون عبر مفهوم 'العامل التمثيلي' واسع الانتشار. ومع ذلك فمن الواضح أن التجميع البسيط غير ملائم لظاهرة من قبيل الثقة نظرًا لأن الثقة علاقة بين فاعلين اثنين»⁽¹⁵⁴⁾.

يستخدم كولمن، على غرار غرانوفيتز، الموضوعات الثلاثة الآتية لإيضاح فكرته: الثقة، والسوق، والشركات.

يشتمل الفصل النظري الأساسي في كتاب **أسس النظرية الاجتماعية**، وعنوانه «Actors, Resources, Interest and Control» (الفاعلون، والموارد، والمصلحة والرقابة) (الفصل الثاني)، على محاولة لإعادة تشكيل مفهوم نظرية المصلحة فضلًا عن جعلها نظرية سوسولوجية. وتتمثل نقطة الانطلاق لدى كولمن في أن ذكر الفاعلين ومصالحهم ليس كافيًا؛ إذ ينبغي كذلك إضافة ما يطلق عليه تسمية «الموارد»، و«الرقابة». والفكرة الأساسية، في هذا الإطار، هي أنه إذا كان لدى الفاعل شيء يشكل مصلحة لشخص آخر، فسوف يرغب الاثنان في التفاعل، أو باستخدام المنظومة المصطلحية لكولمن، إذا كان لدى الفاعل «أ» رقابة على مورد يشكل مصلحة للفاعل «ب»، أو العكس، فإن الاثنان سيتفاعلان⁽¹⁵⁵⁾. يُنظر أيضًا الشكل (1-2). أحد أمثلة هذا النوع من

التفاعل هو أن تحصل على وظيفة وتتنازل عن السيطرة على جهودك لشخص آخر لقاء مبلغ مالي.

الشكل (1-2) المصلحة والتفاعل الاجتماعي وفقًا لكولمن



ملاحظة: عندما يتحكم فاعل بالموارد التي تشكل اهتمامًا لفاعل آخر، فإن ثمة حافزًا لكليهما للتفاعل.

المصدر:

James Coleman, *Foundations of Social Theory* (Cambridge: Harvard University Press, 1990), p. 30.

يحتوي كتاب **أسس النظرية الاجتماعية**، إضافة إلى أعمال أخرى لكولمن، على عدد من التحليلات ذات الصلة الوثيقة بعلم الاجتماع الاقتصادي. وثمة تحليلات ثلاثة ذات أهمية خاصة تتعامل مع الثقة، ورأس المال الاجتماعي والشركة الحديثة. يعتمد كولمن إلى تشكيل مفهوم الثقة على نحو يختلف كثيرًا عن زيمل. فبينما يشدد زيمل ⁽¹⁵⁶⁾ على ذلك الجانب من الثقة الذي يتألف من الاعتقاد غير العاقل، يميز كولمن الثقة بأنها رهان واع. فأنت تحسب ما تخسر وما تربح من خلال ثقة تمحضها لشخص ما. وفي ظل ظروف معينة تعقد العزم على أن تثق بهذا الشخص ⁽¹⁵⁷⁾. قد تبدو هذه الطريقة في فهم الثقة ملائمة للأعمال التجارية على نحو حسن؛ فحتى وإن كنت تثق بالناس، فإنك تكون حذرًا في ثقتك هذه.

يعرف كولمن رأس المال الاجتماعي بأنه أي علاقة اجتماعية يمكن أن تكون ذات عون للفرد عندما يحاول أن يحقق مصلحته. «إن الوظيفة التي يعرفها مفهوم «رأس المال الاجتماعي» هي ما تشكله جوانب البنية الاجتماعية من قيمة بالنسبة إلى الفاعلين، من قبيل الموارد التي يمكن الفاعلين استخدامها لتحقيق مصالحهم» ⁽¹⁵⁸⁾؛ إذ تمثل الشركة، على سبيل المثال، أحد أشكال رأس المال الاجتماعي، حتى إن كان رأس المال الاجتماعي، كالعادة، هو النتيجة غير المقصودة لبعض الأفعال التي تنفذ لأغراض مختلفة. وأخيرًا، فإن كولمن شديد الاهتمام بقدرة الشركة - ما إن يبتكرها الناس لتحقيق أهدافهم - على تطوير

مصالحها الذاتية (159). إن الشركة عند كولمن ابتكار اجتماعي في الأساس، وفي هذا السياق، فإن نظرية الوكالة (agency theory) المستقلة، على وجه التحديد، مفيدة لتحليلها.

تطورات علم الاجتماع الاقتصادي الأخيرة في أوروبا

علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، هو في الأساس، ظاهرة أميركية، لم يأخذ في الانتشار في أوروبا إلا في الآونة الأخيرة. فقد بلغ علم الاجتماع الاقتصادي في أوروبا، كما ذكر أنفًا، مرحلة الجمود بالتدريج بعد الكتاب الكلاسيكيين، حتى ولو جرى لاحقًا تحليل بعض قضاياها ضمن سياقات علم الاجتماع الصناعي، وعلم اجتماع الاستهلاك، ونظرية التراصف (160) (Stratification). ومع ذلك، فقد كتب عدد كبير من علماء الاجتماع الأوروبيين الرئيسيين في موضوع الاقتصاد بوصفه جزءًا من اهتمامهم العام بالمجتمع. وهذا لا يصح على جيل البارحة فحسب - من أمثال ريمون آرون وميشيل كروزيه ورالف دارندورف - بل ينطبق أيضًا على علماء اجتماع رئيسيين اليوم من قبيل نيكلاس لوهمان ويورغن هبرماس وبيار بورديو (161).

أنجز نيكلاس لوهمان (1927-1998) مثلًا، عددًا من المقالات المثيرة للاهتمام حول الاقتصاد والتي أهملت نوعًا ما في النقاش الحالي (162). وتتمثل أطروحته الأساسية في أن «علم الاجتماع الاقتصادي لا يمكن أن يتطور إلا في حال أجري إصلاح شامل لمقارنته، وانطلق من مفهوم الاقتصاد بوصفه أحد أنظمة المجتمع الفرعية» (163). لقد كتب يورغن هبرماس حول الاقتصاد أقل كثيرًا مما كتب لوهمان، كما أن هبرماس لم يظهر أي اهتمام خاص بعلم الاجتماع الاقتصادي. ومع ذلك، فإن فرضيته العامة التي تتمثل في أن في المجتمع الحديث «عالم الحياة» لدى الفرد قد فك ارتباطه بـ «عالم النظام» (system world)؛ بما في ذلك النظام الفرعي الاقتصادي، قد نوقشت مطولًا (164).

مع ذلك، فإن من أبرز علماء الاجتماع الأوروبيين كان بيار بورديو (1930-2002) هو الذي أظهر حتى الآن اهتمامًا في الاقتصاد يفوق اهتمام كل من سواه، بدءًا من دراساته حول الجزائر في خمسينيات القرن الماضي وصولًا إلى مؤلفاته المتأخرة من قبيل تحليله سوق الإسكان في كتابه **بنى الاقتصاد الاجتماعية** (2000). وكرس بورديو، أيضًا، أعدادًا مختلفة من مجلته **وقائع البحوث في العلوم الاجتماعية** لموضوعات اقتصادية من قبيل «رأس المال الاجتماعي» (165)، و«البناء الاجتماعي المفاهيمي للاقتصاد» (166)، و«الاقتصاد وعلماء الاقتصاد» (167). وتعتبر مساهمته في علاقة الثقافة بالاقتصاد أساسية، وقد نوقشت لاحقًا في هذا الكتاب (الفصل العاشر). والأهم في أي حال، أن بورديو قد طور ما يعتبر البديل النظري الوحيد المتوافر في علم الاجتماع

الاقتصادي لنموذج التضمين، وبالتحديد فكرة الاقتصاد بوصفه «حقلًا» مع كل ما ينطوي عليه هذا المصطلح.

يمكن وصف دراسة بورديو البارزة ذات الأهمية في علم الاجتماع الاقتصادي **العمل والعمال في الجزائر** (1963)، بأنها دراسة إثنوغرافية غنية بشكل استثنائي⁽¹⁶⁸⁾. إن جانبًا من رصانة هذا التحليل مرده إلى مهارة الكاتب في المحاذاة بين الهايتوس التقليدي لدى الفلاحين في الجزائر والهايتوس العقلاني لدى الناس الذين يقطنون في المجتمع الرأسمالي.

يقول بورديو إنه في حين يتمتع الفلاح في الجزائر بعلاقة عاطفية عميقة وشبه روحية مع الأرض، تنتفي إمكانية هذه العلاقة في مجتمع يسوده العمل المأجور ورأس المال. إن العمل غير مرتبط ارتباطًا مباشرًا بالإنتاجية في الجزائر؛ وبدلاً من ذلك، يسعى الفلاح إلى أن يشغل نفسه طوال الوقت. كذلك، يفصل مفهوم الزمن الهايتوس ما قبل الرأسمالي عن مثيله الرأسمالي في سلسلة من القضايا الأخرى. إذ لا ينظر إلى المال والائتمان (التسليف)، على سبيل المثال، في الجزائر بالطريقة نفسها التي ينظر إليهما في المجتمع الصناعي الحديث، لأن السكان في المجتمع ما قبل الرأسمالي يجدون صعوبة في التواصل مع مستقبل مجرد وعقلاني. ويعتبر المال والتبادل أدنى شأنًا من المقايضة والادخار؛ والائتمان (التسليف) الذي يرتبط بالشخص مقابل موجوداته، لا يتخذ ملأًا إلا في ظروف نادرة من قبيل المحن الشخصية العميقة. في الجزائر، ترقى المشاريع التجارية كثيرًا على مثيلاتها الصناعية، وذلك لأن المخاطر المترتبة عليها أقل.

غير أن بورديو لم يقتصر على إجراء دراسة نموذجية في علم الاجتماع الاقتصادي في مؤلفه عن الجزائر، فقد وضع أيضًا مقارنة عامة لعلم الاجتماع الاقتصادي تنافس وتتحدى مؤلف غرانوفيتز عن التضمين. ويمكن وصف هذه المقاربة بأنها تطبيق لسوسيولوجيا بورديو العامة المتمحورة حول مفاهيم الحقل، والهايتوس والأنواع المختلفة من رأس المال. وفي عام 1997، نشر بورديو مقالة بعنوان «The Economic Field» (الحقل الاقتصادي)، وقد نقحت المقالة بعد بضع سنوات وأُفرد لها عنوان جديد هو «مبادئ أنثروبولوجيا اقتصادية»⁽¹⁶⁹⁾. ولما كان بورديو شديد الانتقاد لمقاربة غرانوفيتز - لإهماله البعد البنيوي للمجتمع الذي جرى بسطه بقوة ضمن فكرة الحقل - فقد يسوغ للمرء التحدث عن اثنتين من المقاربات المتنافسة في علم الاجتماع الاقتصادي اليوم.

بالنسبة إلى بورديو، يمكن وضع صياغة مفهومية للاقتصاد بوصفه حقلًا، أي بوصفه بنية من العلاقات الفعلية المحتملة⁽¹⁷⁰⁾. ويمكن النظر إلى أي صناعة، أو شركة، أو غيرها من الظواهر الاقتصادية بوصفها حقلًا. ولكل حقل منطقته ومصطلحاته. كما يمكن فهم بنية الحقل من حيث توزيعها لمختلف أنواع رأس المال. إذ إضافةً إلى رأس المال المالي، فإن الأشكال الثلاثة التالية لرأس

المال ذات أهمية خاصة: رأس المال الاجتماعي ورأس المال الثقافي ورأس المال الرمزي. ويعرف رأس المال الاجتماعي بصلات المرء، ويحدد تعليم المرء وخلفيته العائلية رأس المال الثقافي؛ أما رأس المال الرمزي فيتحدد بمجموعة من البنود المتنوعة ذات الأساس المعرفي من قبيل الشهرة والولاء للعلامة التجارية ⁽¹⁷¹⁾. يجلب الفاعلون الأفراد في الحقل الاقتصادي، معهم «طابع حياتهم الاقتصادي» (أو «ميولهم الاقتصادية») التي تربط أفعالهم المستقبلية بتجاربيهم [خبراتهم] الماضية. إن فكرة **الإنسان الاقتصادي** تمثل، وفقًا لبورديو، «نوعًا من الوحش الأنثروبولوجي» ⁽¹⁷²⁾. إن الفاعل الاقتصادي عند بورديو لا يتصرف بطريقة عقلانية، وإنما بطريقة «مبررة».

إضافةً إلى مفاهيم الحقل، ورأس المال، والهابيتوس، ثمة مفهوم رابع في مؤلف بورديو في غاية الأهمية: ألا وهو «المصلحة»، أو ما يدفع الفاعل إلى المشاركة في حقل من الحقول. «المصلحة»، وفقًا لبورديو، «هي أن تكون حاضرًا هناك، أن تشارك، أن تقر بأن اللعبة جديرة بأن تُلعب، وأن المكافآت المبتكرة داخل هذا الواقع، ومن خلاله، جديرة بأن يُسعى إليها؛ يدور الأمر حول معرفة اللعبة ومعرفة رهاناتها» ⁽¹⁷³⁾. إن المقابل للمصلحة (أو «illusion» (الوهم)) هو التنزه عن الغرض (أو «ataraxia» (اضطراب الطمأنينة)). لكل حقل مصلحته الخاصة به، حتى ولو تنكر بزّي التنزه عن الغرض. وينتقد بورديو صيغة علماء الاقتصاد للمصلحة لكونها صيغة لاتاريخية، «وبعيدًا من كونها ثابتًا أنثروبولوجيًا، فإن المصلحة 'اعتباط تاريخي'» ⁽¹⁷⁴⁾ («historical arbitrary»). كذلك يخطئ علماء الاقتصاد، وفقًا لبورديو، في أن يفكروا بأن «المصلحة الاقتصادية» هي الدافع وراء كل شيء؛ إذ «تظهر الأنثروبولوجيا والتاريخ المقارن أن بمقدور السحر الاجتماعي للمؤسسات أن يشكل أي شيء تقريبًا ليكون بصفة المصلحة» ⁽¹⁷⁵⁾.

يطلق بورديو على الخطأ المتمثل في افتراض أن قوانين الحقل الاقتصادي تنطبق على سائر الحقول في المجتمع، مصطلح إيكونوميزم ⁽¹⁷⁶⁾. ويوجز موقفه من مفهوم المصلحة من حيث استخدامه في علم الاقتصاد وعلم الاجتماع، بالطريقة الآتية:

«إن كلمة 'مصلحة'... هي أيضًا خطيرة جدًا لأنها مؤهلة لأن توحى بنزعة نفعية هي درجة الصفر السوسولوجي. ويقول ذلك فإنه لا يمكن علم الاجتماع أن يستغني عن بدهية المصلحة، التي تفهم بأنها استثمار محدد في الرهانات، وهذا الفهم هو شرط العضوية في حقل ما وتناجها في أن» ⁽¹⁷⁷⁾.

لم يحظ عالم الاجتماع الاقتصادي بورديو بكبير نقاش واستكشاف في علم الاجتماع الاقتصادي اليوم؛ إذ إن كتابه **التميز: نقد اجتماعي لحكم الذوق**، على سبيل المثال، لديه الكثير ليقوله بشأن تكوّن التميز كما أنه يحتوي على مقاربة جديدة للاستهلاك ⁽¹⁷⁸⁾. إن تشديد بورديو على المعاناة الاقتصادية ومحاولته ربطها بمسألة العدالة الإلهية أمر مثير للاهتمام أيضًا ⁽¹⁷⁹⁾. على نحو مماثل،

جهده ذو الصلة لمناقشة الجانب المعياري لعلم الاجتماع الاقتصادي، على سبيل المثال، في ما ورد في مجموعة مقالاته الحديثة حول «استبداد رأس المال»⁽¹⁸⁰⁾. هذه العناوين كلها نوقشت لاحقًا في هذا الكتاب.

مع ذلك، فلعل من غير الصواب أن نترك لدى القارئ انطباعًا بأن بورديو هو الأوحـد الذي عني بعلم الاجتماع الاقتصادي للمصلحة في أوروبا المعاصرة. ثمة أيضًا، على سبيل المثال، لوك بولتانسكي ولوران تيفينو اللذان يعتبر مؤلفهما حول الطرائق المختلفة التي يمكن من خلالها تبرير الفعل أو إضفاء الشرعية عليه والموسوم **عوالم التسويغ** ذو صلة كبيرة وواعدة بعلم الاجتماع الاقتصادي. فالشخص الذي يعمل في شركة، قد يسوغ، على سبيل المثال، ما يفعله إما من خلال الإشارة إلى الكفاءة (عالم السوق)، أو من خلال الإشارة إلى الولاء (العالم المنزلي/المحلي) - مع نتائج مختلفة جدًا⁽¹⁸¹⁾. وفي العموم، ثمة ستة أنواع رئيسة من التسويغ في العالم الغربي، وفقًا لبولتانسكي وتيفينو، يشكل من بينها كل من «السوق» و«الصناعة» أهمية مميزة لعلم الاجتماع الاقتصادي (يُنظر الجدول (1-2)).

كذلك، انتقد بولتانسكي مقارنة الشبكة لكونها ذات طبيعة أيديولوجية ومنحازة بقوة إلى الرأسمالية⁽¹⁸²⁾. أما برونو لاتور وميشيل كالون فقد أضافا مساهمة إلى نظرية الشبكة من خلال محاجتهما بأنه يمكن الأفراد والمنظمات أن يكونوا فاعلين، بل ويمكن أن يكونوا أشياء على حد سواء⁽¹⁸³⁾. بمقدور الآلة، على سبيل المثال، أن تحدد أنواع الحركات التي يجب على مشغل هذه الآلة أن يؤديها وكيف ينبغي عليه أن يتفاعل مع الناس الآخرين في أثناء سيرورة الإنتاج.

الجدول (1-2) «عوالم التسويغ» المختلفة، وفقًا لبولتانسكي وتيفينوت

صناعي	سوقي	رأي	مدني	محلي	مستوحى
الكفاءة الإنتاجية	السُّعر	صيت	المصلحة الجماعية	تقدير، سُمعة	نعمة، عدم المطابقة (اعتزال)، إبداع
طريقة التقييم (قيمة)					

شكل المعلومات ذات الصلة	عاطفي	شفهي، مثالي (نموذجي)، قصصي	شكلي، رسمي	إشاري (سيمائي)	نقدي/ مالي	معايير قابلة للقياس، إحصاءات
العلاقة الابتدائية	شغف	الثقة	التضامن	اعتراف	تبادل	صلة وظيفية
المؤهلات البشرية	إبداع، براعة	السلطة	المساواة	شهرة	الرغبة، القدرة الشرائية	الكفاءة المهنية، الخبرة

عثر بولتانسكي وثيفينوت على أن الناس يحتاجون في كثير من الأحيان إلى تسويق أفعالهم، ولا سيما عندما يتعارض بعضهم مع بعض، بيد أنهم يحتاجون إلى ذلك أيضًا في الكثير من المواقف الأخرى. توجد في المجتمع المعاصر ستّ هياكل رئيسة للتسويق؛ واثنان منها لهما صلة خاصة بالفعل الاقتصادي: «عالم السوق» و«العالم الصناعي».

المصدر:

Luc Boltanski & Laurent Thévenot, «The Sociology of Critical Capacity,» European Journal of Social Theory, vol. 2, no. 3 (1999), p. 368.

قد يبدو أن فرنسا تحتل، حاليًا، موقع المركز في أوروبا في ما يتعلق بعلم الاجتماع الاقتصادي الابتكاري، وإضافةً إلى الأعمال التي ورد ذكرها أعلاه، تنبغي إضافة دراسة فريدريك لوبارو حول علماء الاقتصاد الفرنسيين (184) ودراسة إيمانويل لازيغا حول العمل في شركة حمامة، ودراسة فيليب شتاينر حول أنواع المعرفة الاقتصادية المختلفة (185). كذلك يجري بعض علماء الاقتصاد الفرنسيين دراسات قريبة من علم الاجتماع الاقتصادي (186). وهذه بالتحديد هي حالة علماء الاقتصاد المنتمين إلى مدرسة التنظيم [الاجتماعي] (school of regulation) و[نظرية] الاقتصاد التقليدي (187). بالنسبة إلى مدرسة التنظيم يجري التشديد على النظام الاقتصادي بوصفه وحدة اقتصادية اجتماعية متميزة تحتاج إلى أن يعاد إنتاجها؛ أما الاقتصاد التقليدي فيشدد على الدور الذي تؤديه الأعراف أو أوجه التنظيم المتضمنة في الأعمال الروتينية في الحياة الاقتصادية (188). وينبغي أن يضاف أن مؤلف بولتانسكي وثيفينو حول «عوامل التسويق» يعتبر عمومًا صيغة سوسولوجية من الاقتصاد التقليدي (189).

ثمة أيضًا قدر لا بأس به من البحوث المهمة في علم الاجتماع الاقتصادي في البلدان الأوروبية غير فرنسا. ويشهد علم اجتماع المال والتمويل، على سبيل المثال، ممارسين مهرة كثر في إنكلترا وإسبانيا (190). ويجري حاليًا استكمال دراسة مقارنة في ألمانيا حول الوراثة (191). وفي إيطاليا، أعيد اكتشاف

المناطق الصناعية، ولا تزال تخضع للدراسة (192). وكانت ظهرت مقدمة عامة لعلم الاجتماع الاقتصادي أنجزها كارلو تريغليا في عام 1998، ترجمت إلى الإنكليزية (193). وشرع كل من كارين كنور سيتينا في ألمانيا وباتريك أسبرز في السويد، على نحو منفصل، في وضع مقارنة ظاهرانية لعلم الاجتماع الاقتصادي (194). وأخيرًا، يوجد في هولندا مركز لعلم اجتماع الخيار العقلاني وبناء النماذج في أوروبا، وقدر كبير من أعمال هذا المركز ذات أهمية لعلم الاجتماع الاقتصادي (195).

ملخص

يبدو واضحًا، في هذا الفصل، والفصل الذي سبقه، أن ثمة تقليدًا مميزًا لعلم الاجتماع الاقتصادي أسفر عن سلسلة من المؤلفات التي تعالج المسائل الاقتصادية من منظور سوسولوجي، كانت قد أنجزت خلال فترة من الزمن طويلة نسبيًا. ومع ذلك، فإن علم الاجتماع الاقتصادي المكتوب ليس اصطلاحًا حسن التكامل والائتلاف، بمعنى أن المؤلفات اللاحقة تنطلق من حيث توقفت مثيلاتها الأقدم. لم يعثر علم الاجتماع الاقتصادي بعد على من يشبه روبرت ميرتون الذي أقدم في كتابه **النظرية الاجتماعية والبنية الاجتماعية**، على توحيد أسس علم الاجتماع وتعزيزه من خلال متابعة وثيقة لما يجري في الحقل الدراسي، وأيضًا من خلال الربط بين الدراسات الجديدة والأفكار الثابتة وبين نتائج البحوث والمفاهيم السابقة.

من الواضح أيضًا أن ثمة منظورات متعددة مختلفة توجد ضمن اصطلاح علم الاجتماع الاقتصادي. في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر، هناك، على سبيل المثال، منظور التضمين لغرانوفيتز إضافةً إلى منظور بورديو المتمثل في الحقل الاقتصادي. ويمكن المرء أن يعثر في علم الاجتماع الاقتصادي الكلاسيكي على منظور مطور بالكامل لدى فيبر، كما نجد في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية منظورًا مطورًا بالكامل لدى بولاني وبارسونز وسملسر. كما يمكن العثور في أعمال دوركهايم وزيمل وباريتو وفيلين على أفكار مهمة كثيرة يمكن التوسع فيها وتطويرها لتصبح منظورات نظرية مكتملة.

أما بالنسبة إلى مفهوم المصلحة، فقد بينا في هذا الفصل والفصل السابق أن كل المفكرين البارزين في علم الاجتماع الاقتصادي استخدموا هذا المفهوم، غير أنهم لم يخصصوا له دورًا محددًا في مخططاتهم النظرية. كما أن النطاق الذي أسنده هؤلاء المؤلفون لمفهوم المصلحة داخل علم الاجتماع الاقتصادي قد تباين من واحد لآخر. فمن جهة، هناك الموقف الأدنوي (minimalist) لشخص مثل دوركهايم، الذي يجادل ليثبت أن المصالح الفردية سوف تؤذي المجتمع إذا لم يجر إخضاعها للمصلحة العامة، حتى لو كانت تلك المصالح حاسمة للاقتصاد. ومن جهة أخرى، هناك الموقف الأقصى (maximalist) لشخص مثل جيمس كولمن

الذي يجادل ليثبت أن مفهوم المصلحة ينبغي أن يشكل الأساس لعلم الاجتماع برمته. وتأتي مواقف كل من فيبر وزيمل وبورديو وآخرون كثير في مكان ما بين هذين الموقفين. إن ما يحتاجون لإثباته - وموقفي الشخصي قريب من مواقفهم - هو أن من الضروري لعلم الاجتماع استخدام مفهوم المصلحة لفهم الاقتصاد تحديدًا فضلًا عن دوائر أخرى في المجتمع؛ علمًا أن ثمة قدرًا لا بأس به من الأمور، عدا المصالح، ليعنى بها علم الاجتماع.

يمكن العثور في اصطلاح علم الاجتماع الاقتصادي المكتوب على وفرة من الأفكار التي تقترح كيفية استخدام مفهوم المصلحة؛ إذ يقترح فيبر أن هناك مصالح مادية وأخرى معنوية/مثالية؛ ويرى غرانوفيتز أن الأفعال الاقتصادية مدفوعة بمزيج من المصالح الاقتصادية والاجتماعية؛ بينما يعتبر بورديو أن لكل حقل مصالحه الخاصة به. وسأحاول، معولًا على هذه الآراء وسواها حول مفهوم المصالح، أن أبين في الفصول التالية أن من الممكن التقدم بعلم الاجتماع الاقتصادي خطوات أخرى إلى الأمام.

Harrison White, «Where Do Markets Come From?,» *American Journal of Sociology*, vol. 87 (1981); Arthur Stinchcombe, *Economic Sociology* (New York: Academic Press, 1983); Wayne Baker, «The Social Structure of a National Securities Market,» *American Journal of Sociology*, vol. 89 (1984); James Coleman, «Introducing Social Structure into Economic Analysis,» *American Economic Review*, vol. 74, no. 2 (1984); Mark Granovetter, Luncheon Roundtable on the «New Sociology of Economic Life,» *American Sociological Association Annual Meeting*, Washington, D.C., 25 August, 1985. Ibid. (101)

(102) على سبيل المثال:

Sharon Zukin & Paul DiMaggio, «Introduction,» in: Sharon Zukin & Paul DiMaggio (eds.), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), pp. 1-36; Mauro Guillén et al. (eds.), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field* (New York: Russell Sage Foundation, 2002); Mark Granovetter & Richard Swedberg (eds.): *The Sociology of Economic Life* (Boulder, Colo.: Westview, 1992), and *The Sociology of Economic Life*, 2nd rev. and expanded ed. (Boulder, Colo.: Westview Press, 2001); Nicole Woolsey Biggart (ed.), *Readings in Economic Sociology* (Oxford: Blackwell, 2002); Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology* (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994), and *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming); Bruce Carruthers & Sarah Babb, *Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structure* (Thousand Oaks, [California]: Pine Forge, 2000).

(103) المادة التالية من كتاب المجتمع والاقتصاد، كانت قد نشرت، وفقًا لمعلومات أدلى بها غرانوفيتير، على مدار سنوات:

Mark Granovetter: «The Old and the New Old Economic Sociology: A History and an Agenda,» in: Roger Friedland & A. F. Robertson (eds.), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990), and «Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis,» *Acta Sociologica*, vol. 35 (1992), and «Problems of Explanation in Economic Sociology,» in: Nitin Nohria & Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations* (Cambridge:

Harvard Business School Press, 1992), and «The Nature of Economic Relations,» in: Sutti Ortiz & Susan Lees (eds.), Understanding Economic Process (Lanham, [Maryland]: University Press of America, 1992), and «The Nature of Economic Relationships,» in: Richard Swedberg (ed.), Explorations in Economic Sociology (New York: Russell Sage Foundation, 1993), and «The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs,» in: Alejandro Portes (ed.), The Economic Sociology of Immigration (New York: Russell Sage Foundation, 1995)

[\(104\)](#) يُنظر على سبيل المثال:

Mark Granovetter, «A Theoretical Agenda for Economic Sociology,» in: Guillén et al. (eds.)

Mark Granovetter, «On Economic Sociology: An Interview with [\(105\)](#) Mark Granovetter,» Research Reports from the Department of Sociology, Uppsala University, vol. 1 (1987), p. 18

Mark Granovetter, «Economic Decisions and Social Structure: The [\(106\)](#) Problem of Embeddedness,» 1982, p. 2, Unpublished Early Draft of: «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,» American Journal of Sociology, vol. 91 (1985), pp. 481-510

Granovetter: «Problems of Explanation,» pp. 27-29, «Economic [\(107\)](#) Action and Social Structure,» pp. 482-483

.Granovetter, «Economic Action and Social Structur, p. 487 [\(108\)](#) Ibid., p. 491 [\(109\)](#)

Mark Granovetter: «The Old and the New Old Economic Sociology,» [\(110\)](#) pp. 98-100, and «Problems of Explanation,» pp. 34-37

.Granovetter, «Economic Institutions,» p. 7 [\(111\)](#) Ibid., p. 6 [\(112\)](#)

Brian Uzzi, «Social Structure and Competition in Interfirm Networks: [\(113\)](#) The Paradox of Embeddedness,» Administrative Science Quarterly, vol. 42 (1997)

Mark Granovetter, «NET-Society: Mark Granovetter on Network, [\(114\)](#) Embeddedness and Trust,» Sosiologi idag (Norway), vol. 4 (1998), pp. 88-89

[\(115\)](#) يُنظر على سبيل المثال:

Zukin & DiMaggio, «Introduction;» Viviana Zelizer, «Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda,» Sociological Forum, vol. 3 (1988); Victor Nee & Paul Ingram, «Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure,»

in: Mary Brinton & Victor Nee (eds.), *The New Institutionalism in Sociology* (New York: Russell Sage Foundation, 1998); Greta Krippner, «The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology,» *Theory and Society*, vol. 30, no. 6 (2001) p. 36 (116).
Granovetter, «A Theoretical Agenda,» p. 26 (117).
Granovetter, «Problems of Explanation,» p. 26 (117).
(118) يُنظر على سبيل المثال:

Nicholas Mullins & Carolyn Mullins, *Theories and Theory Groups in Contemporary American Sociology* (New York: Harper and Row, 1973), pp. 251-269.

(119) للاطلاع على عمل وايت حول سلاسل الشغور والأسواق يُنظر الفصل الخامس من هذا الكتاب.

Harrison White, *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action* (Princeton: Princeton University Press, 1992), p. 24.
Granovetter: «Economic Action and Social Structure,» p. 508, and «A Theoretical Agenda,» pp. 35, 54 (121).

Mark Granovetter: «Programmatic Statement on Structural Analysis in the Social Sciences,» in: Mark Mizruchi & Michael Schwartz (eds.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987), and «Structural Analysis in the Social Sciences,» in: Robert Nelson and William Bridges (eds.), *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999).

Mark Granovetter, «Introduction for the French Reader» (Preface to *Le Marché est Autrement* (Unpublished article). (Paris: Desclée de Brouwer, 2000) (123).

(124) للاطلاع على مقدمة تقنية، يُنظر:

Stanley Wasserman & Katherine Faust, *Social Network Analysis: Methods and Applications* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994) (125) على سبيل المثال:

Mark Ebers (ed.), *The Formation of Inter-Organizational Networks* (Oxford: Oxford University Press, 1997); AnnaLee Saxenian, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128* (Cambridge, [Mass.]: Harvard University Press, 1994).

(126) «الثالث المستفيد» (tertius gaudens) أو «الثالث الذي يجني الأرباح»؛
Ronald Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition* (Cambridge, [Mass.]: Harvard University Press, 1992).

.«Uzzi, «Social Structure and Competition in Interfirm Network (127)
Mark Granovetter: «Business Groups,» in: Smelser & Swedberg (128)
(eds.), The Handbook, (1994), and «Coase Revisited: Business Groups in
the Modern Economy,» Industrial and Corporate Change, vol. 4 (1995), pp.
93-130;

يُنظر أيضًا مناقشة لجرانوفيتير حول الحصول على وظيفة [1974]، الواردة في
الفصل الخامس من هذا الكتاب.
(129) يُنظر مثلًا:

Walter Powell & Laurel Smith-Doerr, «Networks and Economic Life,» in:
.Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (1994)
(130) يُنظر على سبيل المثال:

Neil Fligstein, «Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to
.Market Institutions,» American Sociological Review, vol. 61 (1996), p. 657
Paul Hirsch, «Organizational Analysis and Industrial Sociology: An (131)
.Instance of Cultural Lag,» American Sociologist, vol. 10 (February 1975)

(132) يُنظر على سبيل المثال:

Gerald Davis & Douglas McAdam, «Corporations, Classes, and Social
Movement after Managerialism,» Research in Organizational Behavior, vol.
.22 (2000)

Michael Hannan & John Freeman, Organizational Ecology (133)
(Cambridge: Harvard University Press, 1989)

(134) على سبيل المثال:

Glenn Carroll & Michael Hannan (eds.), Organizations in Industry:
Strategy, Structure, and Selection (New York: Oxford University Press,
1995)

.Davis & McAdam, p. 206 (135)

(136) للاطلاع على النصوص الأساسية، يُنظر:

Walter Powell & Paul DiMaggio (eds.), The New Institutionalism in
.Organizational Analysis (Chicago: University of Chicago Press, 1991)

Paul DiMaggio, «Interest and Agency in Institutional Theory,» in: (137)
Lynn Zucker (ed.), Institutional Patterns and Organizations (Cambridge:
.Ballinger, 1988), pp. 4-5

(138) للاطلاع على مناقشته لمفهوم الثقافة وعلاقتها بالاقتصاد، يُنظر الفصل
التاسع من هذا الكتاب.

.Zelizer, «Beyond the Polemics of the Market,» p. 629 (139)

.Ibid (140)

.Ibid (141)

Paul DiMaggio, «Culture and Economy,» in: Smelser & Swedberg (142)
(eds.), The Handbook (1994), p. 27

ويُقارن:

.Zukin & DiMaggio, «Introduction,» pp. 17-78

.DiMaggio, «Culture and Economy,» p. 28 (143)

.Ibid., p. 27 (144)

(145) يُنظر كذلك على سبيل المثال:

Frank Dobbin, Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railroad Age (Cambridge: Cambridge University Press, 1994); Mitchel Abolafia, «Markets as Culture: An Ethnographic Approach,» in: Michel Callon (ed.), The Laws of the Markets (Oxford: Blackwell, 1998)

Viviana Zelizer, Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States (New York: Columbia University Press, 1979)

Frank Dobbin, «Comparative and Historical Perspectives in Economic Sociology,» in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook, (Forthcoming)

(148) على سبيل المثال:

Mark Granovetter & Patrick McGuire, «The Making of an Industry: Electricity in the United States,» in: Callon (ed.); Zelizer: Morals and Markets, and Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children (New York: Basic Books, 1985)

Bruce Carruthers, City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution (Princeton: Princeton University Press, 1996), p. 7

Neil Fligstein, The Transformation of Corporate Control (Cambridge: Harvard University Press, 1990); William Roy: «Functional and Historical Logic in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation,» Comparative Social Research, vol. 12 (1990), and Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America (Princeton: Princeton University Press, 1997); Robert Freeland: «The Myth of the M-Form? Governance, Consent and Organizational Change,» American Journal of Sociology, vol. 102 (1996), and The Struggle for Control of the Modern Corporation: Organizational Change at General Motors, 1924-1970 (Cambridge: Cambridge University Press, 2001)

.Dobbin, Forging Industrial Policy, p. 1 (151)

(152) يُنظر في أي حال:

- James Coleman, «A Rational Choice Perspective on Economic Sociology,»
.in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (1994), pp. 166-180
.«Coleman, «Introducing Social Structure (153)
.Ibid., p. 85 (154)
: يُقارن: (155)
- Richard Emerson, «Power-Dependence Relations,» American Sociological
.Review, vol. 27 (1962), pp. 31-41
(156) يُنظر الفصل الأول من هذا الكتاب.
- James Coleman, Foundations of Social Theory (Cambridge: Harvard (157)
University Press, 1990), p. 99
.Ibid., p. 305 (158)
(159) ينظر بشكل خاص:
- James Coleman, Power and the Structure of Society (New York: Norton,
.1974)
(160) يُنظر على سبيل المثال:
- Richard Swedberg, «Economic Sociology: Past and Present,» Current
.Sociology, vol. 35 (Spring 1987)
(161) يُقارن:
- Anthony Giddens: The Class Structure of Advanced Societies (London:
Hutchinson, 1973), and «Introduction,» in: Anthony Giddens (ed.),
Durkheim on Politics and the State (Stanford: Stanford University Press,
.1986)
(162) على سبيل المثال:
- Jens Beckert, Beyond the Market: The Social Foundations of Economic
.Efficiency (Princeton: Princeton University Press, 2002), pp. 201-240
- Niklas Luhmann, «The Economy as a Social System,» in: The (163)
Differentiation of Society (New York: Columbia University Press, 1982;
;[1970]), pp. 221-222
ويُقارن:
- Niklas Luhmann: Die Wirtschaft der Gesellschaft (Frankfurt am Main:
Suhrkamp, 1988), and «Politics and Economy,» Thesis Eleven, vol. 53
(1998)
- Jürgen Habermas, The Theory of Communicative Action, 2 vols. (164)
;(Cambridge, [Mass.]: MIT Press, 1984-1987)
ويُقارن:
- John Sitton, «Disembodied Capitalism: Habermas' Conception of the
.Economy,» Sociological Forum, vol. 13, no. 1 (1998)

Social Capital,» Actes de la Recherche en Sciences Sociales, no. 31» (165)
(1980).

The Social Construction of the Economy,» Actes de la Recherche en» (166)
Sciences Sociales, no. 65 (1986).

The Economy and the Economists,» Actes de la Recherche en» (167)
Sciences Sociales, no. 119 (1997).

(168) للاطلاع على نسخة مختصرة بالإنكليزية، يُنظر:

Pierre Bourdieu, «The Disenchantment of the World,» in: Algeria 1960
(Cambridge: Cambridge University Press, 1979).

ويُنظر كذلك:

Pierre Bourdieu & Abdelmalek Sayad, Le Déracinement. La Crise de
l'Agriculture Traditionnelle en Algérie (Paris: Editions de Minuit, 1964);

Pierre Bourdieu, «Making the Economic Habitus: Algerian Workers
.Revisited,» Ethnography, vol. 1, no. 1 (2000), pp. 17-41

Pierre Bourdieu: «Le Champs économique,» Actes de la recherche en (169)
sciences sociales vol. 119 (1997), and «Principes d'une anthropologie
économique,» dans: Les Structures sociales de l'économie (Paris: Seuil,
2000).

وللاطلاع على نسخة منها مترجمة إلى الإنكليزية، يُنظر كتاب قيد النشر:

Principles of Economic Anthropology,» in: Smelser &» [Pierre Bourdieu]
Swedberg (eds.), The Handbook (Forthcoming)

Pierre Bourdieu & Louïc Wacquant, An Invitation to Reflexive (170)
Sociology (Chicago: University of Chicago Press, 1992), pp. 94-120;
«Bourdieu, «Le Champs économique

«Pierre Bourdieu, «Le Champs économique (171)

للاطلاع على شرح عام لأنواع المختلفة للرأسمال - تحليل ابتدعه بورديو -
ينظر:

Pierre Bourdieu, «The Forms of Capital,» in: John G. Richardson (ed.),
Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education
(Westport, Conn.: Greenwood, 1986)

وقد أعيد نشره في:

Granovetter & Swedberg (eds.), The Sociology of Economic Life, (2001),
pp. 241-258

.Bourdieu, «Le Champs économique,» p. 61 (172)

Pierre Bourdieu, «Is a Disinterested Act Possible?,» in: Practical (173)
Reason: On the Theory of Action (Stanford: Stanford University Press,
1998), p. 77

وَيُقَارَنُ:

.Bourdieu & Wacquant, An Invitation, pp. 115-117

.Bourdieu & Wacquant, An Invitation, p. 116 (174)

.Ibid., p. 117 (175)

.Bourdieu, «Is a Disinterested Act Possible?», p. 83 (176)

[إيكونوميضم (Economism): يعني اختزال الحقائق الاجتماعية كلها إلى أبعاد اقتصادية. (المترجم)].

.Pierre Bourdieu, Sociology in Question (London: Sage, 1993), p. 76 (177)

Pierre Bourdieu, Distinction: A Social Critique of the Judgment of (178)

.Taste (London: Routledge, 1986; [1979])

وَيُقَارَنُ:

Pierre Bourdieu & Monique de Saint Martin, «Le Sens de la propriété [La genèse sociale des systèmes de préférences],» actes de la recherche en sciences sociales, no. 81-82 (1990)

Pierre Bourdieu et al., The Weight of the World: Social Suffering in (179)

.Contemporary Society (Stanford: Stanford University Press, 1999)

Pierre Bourdieu, Acts of Resistance: Against the Tyranny of the (180)

.Market (New York: New Press, 1998)

Luc Boltanski & Laurent Thévenot, De la Justification. Les (181)

.Economies de la grandeur (Paris: Gallimard, 1991; [1987])

Luc Boltanski & Eve Chiapello, Le Nouvel esprit du capitalisme (182)

.(Paris: Gallimard, 1999)

وَيُقَارَنُ:

Luc Boltanski: The Making of a Class: Cadres in French Society

(Cambridge: Cambridge University Press, 1987) «Visions of American

.Management in Postwar France,» in: Zukin & DiMaggio (eds.)

(183) يُنظَرُ عَلَى سَبِيلِ الْمَثَالِ:

John Law & John Hassard (eds.), Actor Network Theory and After (Oxford:

.Blackwell, 1999)

وَيُقَارَنُ:

Michel Callon: «Society in the Making: The Study of Technology as a Tool for Sociological Analysis,» in: Wiebe Bijker et al. (eds.), The Social Construction of Technological Systems (Cambridge: MIT Press, 1997), and

«Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics,» in:

.Callon (ed.)

Frédéric Lebaron: La Croyance économique. Les Economistes entre (184)

science et politique (Paris: Seuil, 2000); Les fondements symboliques de

- .l'ordre économique (Forthcoming)
- Philippe Steiner: Sociologie de la connaissance économique (Paris: (185) Presses universitaires de France, 1998), «The Sociology of Economic Knowledge,» European Journal of Social Theory, vol. 4, no. 4 (2001)
- Johan Heilbron, «Economic Sociology in France,» European (186) Societies, vol. 3, no.1 (2001)
(187) على سبيل المثال:
- Michael Storper & Robert Salais, Worlds of Production: The Action Framework of the Economy (Cambridge: Harvard University Press, 1997); Robert Boyer & Yves Saillard (eds.), Regulation Theory: The State of the Art (London: Routledge, 2002)
(188) على سبيل المثال:
- Robert Boyer, The School of Regulation (New York: Columbia University Press, 1990), pp. 117-123
ويُقارن:
- David Lewis, Convention: A Philosophical Study (Oxford: Blackwell, 1986)
(189) يُقارن:
- Olivier Favereau & Emmanuel Lazega (eds.), Conventions and Structures in Economic Organization (Cheltenham: Elgar, Forthcoming); Søren Jagd, The French School of Conventions (Cheltenham, [England]: Elgar, Forthcoming)
(190) على سبيل المثال:
- Nigel Dodd, The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society (Cambridge: Polity, 1994); Geoffrey Ingham, «On the Underdevelopment of 'The Sociology of Money,» Acta Sociologica, vol. 41 (1998); A. Javier Izquierdo, «Reliability at Risk: The Supervision of Financial Models as a Case Study for Reflexive Economic Sociology,» European Societies, vol. 3, no. 1 (2001)
- Jens Beckert, Negotiated Modernity: Inheritance in France, Germany, (191) and the United States since 1800 (Forthcoming)
وينظر أيضًا:
- Jens Beckert, «Unearned Wealth: The Development of Inheritance Law in France, Germany and the United States,» Working Paper, Center for European Studies, Harvard University, 2002
(192) ينظر على سبيل المثال:

Carlo Trigilia, «Social Capital and Local Development,» European Journal
.of Social Theory, vol. 4, no. 4 (2001)

Carlo Trigilia, Economic Sociology: State, Market and Society in [\(193\)](#)
.Modern Capitalism (Oxford: Blackwell, 2002)

Karin Knorr Cetina & Urs Brügger, «Global Macrostructures: The [\(194\)](#)
Virtual Societies of Financial Markets,» American Journal of Sociology,
vol. 107 (2002); Patrik Aspers: «A Market in Vogue: Fashion Photography
in Sweden,» European Societies, vol. 3 (2001), and A Market in Vogue: A
Study of Fashion Photography in Sweden (Stockholm: City University
.Press, 2001)

[\(195\)](#) ينظر على سبيل المثال:

Siegwart Lindenberg, «Rational Choice and Sociological Theory: New
Perspectives on Economics as a Social Science,» Zeitschrift für die gesamte
Staatswissenschaft, vol. 141 (1985); Werner Raub & Jeroen Weesie, «The
Management of Matches,» Netherlands Journal of Social Sciences, vol. 36,
.no. 1 (2000)

الفصل الثالث: التنظيم الاقتصادي

في كثير من الأحيان يستخدم مصطلح «التنظيم الاقتصادي» (economic organization)، كمرادف، إلى حد ما، لـ «الشركة»، خصوصًا في نظرية التنظيم الحديثة. غير أن مصطلح التنظيم الاقتصادي يمكن أن يفهم أيضًا، على نحو مختلف وأكثر عمومية، مثل «تنظيم سائر الاقتصادات»؛ وسيصار إلى استخدام هذا المعنى في هذا الفصل (ستناقش الشركات في الفصل الرابع). ويرتبط المعنى الثاني لمصطلح التنظيم الاقتصادي بمفهوم «التنظيم الاجتماعي» الذي كان شائعًا في علم الاجتماع المبكر، والذي يشير إلى التنظيم العام للمجتمع. وفي بعض الأحيان كان الاقتصاديون يتصورون الاقتصاد تنظيمًا اجتماعيًا. فعلى سبيل المثال، كتب فرانك نايت في كتابه الموسوم **التنظيم الاجتماعي** (1933):

«يتعامل علم الاقتصاد مع التنظيم الاجتماعي للنشاط الاقتصادي. أما في الممارسة، فإن نطاقه أضيق بكثير، ومع ذلك ثمة طرائق مختلفة يمكن من خلالها أن يجري تنظيم النشاط الاقتصادي على نحو اجتماعي، غير أن المنهج السائد في الأمم الحديثة يتمثل في نظام التسعير، أو النشاط الاقتصادي الحر»⁽¹⁹⁶⁾.

أزعم هنا أنه يتعين على علم الاجتماع الاقتصادي أن يتعامل مع التعريف الأوسع للتنظيم الاجتماعي الذي يشير إليه نايت، وألا يقتصر على مناقشة اقتصاد السوق أو «نظام التسعير»، بحسب ما يسميه نايت. كما ينبغي أن يسعى علم الاجتماع الاقتصادي إلى صوغ مفهوم التنظيم الاجتماعي للاقتصاد بطريقة مختلفة عن علم الاقتصاد المتعارف عليه، وبالتحديد من خلال الإدخال الثابت والمنهجي للبعد الاجتماعي ضمن التحليل.

من خلال تصورنا التنظيم الاقتصادي بالمعنيين المختلفين اللذين أشرت إليهما للتو، يصبح دمج تحليل الشركات ضمن التحليل العام للاقتصاد أمرًا أسهل. وثمة فائدة أخرى ناتجة من المضي في هذا الأسلوب وهي أن في مقدورنا أن نبدأ هذا التحليل من خلال الإشارة، على نحو متزامن، إلى الفاعلين ومصالحهم، وكذلك إلى البنية الاجتماعية التي ينبغي أن يأخذها الفاعلون في حسابهم عندما يسعون إلى تحقيق مصالحهم. ويجدر التشديد على أن الاقتصاد لا يضم الفاعلين الأفراد وحدهم، بل يضم الشركات أيضًا، أو في الأقل هكذا يعتقد الفاعلون الأفراد⁽¹⁹⁷⁾. يضاف تعقيد آخر إلى هذا الإيضاح من خلال الحقيقة التي تفيد بأن الشركات تنشأ لتحقيق المصالح الاقتصادية لأعضائها المؤسسين، ولكنها سرعان ما تطور مصالحها الذاتية. وبحسب كولمن، فـ «إن هذه المجموعة الجديدة من المصالح تتكون، في الأساس، من مصالح لتحرير الشركات الفاعلة من العوائق التي يفرضها المالكون (أي التي يفرضها أعضاؤها)»⁽¹⁹⁸⁾.

بعد إبراز الحجة بشأن هذين المعنيين المختلفين لمصطلح التنظيم الاقتصادي، نشير إلى أن هذا الفصل مكرس للتنظيم الاقتصادي بالمعنى الواسع، بينما يكرس الفصل التالي للتنظيم الاقتصادي بالمعنى الضيق، أي للشركة الحديثة.

وقد بذل جهد، في هذين الفصلين، للربط بين مناقشة التنظيم الاقتصادي ومفهوم المصلحة. ويقدر ما يتعلق الأمر بالشركة الحديثة، فإن هناك بضع محاولات متوافرة مسبقًا لإدخال هذا المفهوم ضمن التحليل، كما هي الحال في نظرية الوكالة المستقلة ونظرية التنظيمات الاقتصادية لدى جيمس كولمن، ورأي جيمس مارش (James March) في الشركة بوصفها ائتلاف مصالح مختلفة. وهناك محاولات مماثلة لإدخال المصالح ضمن تحليل التنظيم الاقتصادي، بالمعنى الواسع، غير أنها أقل شيوعًا.

إنني أقترح طريقة عامة لعلاج هذه المسألة تتمثل في صوغ مفهوم مجمل الاقتصاد بوصفه شبكة ضخمة من المصالح الاقتصادية وسواها، مترابطة بطرائق مختلفة عبر التفاعل الاجتماعي والبنى الاجتماعية. وتشكل المؤسسات عقدًا أساسية في هذه الشبكة من المصالح والعلاقات الاجتماعية - وهي عقد يصعب فكها بشكل خاص. وينبغي إضافة أن ما هو مترابط لعله على القدر نفسه من الأهمية التي تعزى إلى غير المترابط. بالفعل، فإن قدرًا كبيرًا مما نتصوره تنظيمات اجتماعية مميزة، إنما هو أنماط من التفاعل الاجتماعي والمصالح غير المترابطة في نقاط مفصلية. وتبعًا لبنية العلاقات الاجتماعية، قد تعزز المصالح إحداها الأخرى، أو تعترض إحداها الأخرى، وهكذا دواليك.

مع أن هذه الصياغة المفهومية للتنظيم الاقتصادي صياغة تبسيطية، بمعنى أنها تنطلق من تقسيم حاد جدًا بين المصالح والعلاقات الاجتماعية، فإنها لا تزال قادرة على إضفاء معنى على كيفية المضي قدمًا. زد على ذلك أن هذه الطريقة في صياغة مفهوم التنظيم الاقتصادي بالمعنى الواسع تحتاج أيضًا إلى أن تجعل أكثر تحديدًا إلى حد بعيد لتصبح صالحة للاستخدام. خطوة أولى في هذا الاتجاه تكمن في رسم مسار ما يعتبر، من دون شك، شكل التنظيم الاقتصادي الأهم في مجتمع اليوم، وهو الرأسمالية تحديدًا. هذا سينجز في الفصل التالي، الذي يضم أيضًا، شكلين آخرين من التنظيم الاقتصادي بالمعنى الواسع، وهما تحديدًا المناطق الصناعية والعولمة.

حول التنظيم الاجتماعي للاقتصاد

يبدو واضحًا أنه يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي أن يضع الرأسمالية في مركز تحليله لأن تلك هي الطريقة السائدة لتنظيم الاقتصاد - قانونيًا، وسياسيًا واجتماعيًا - في العالم اليوم. وقبل الدخول في مناقشة للرأسمالية، في أي حال، يلزم قول بضع كلمات حول التنظيم الاقتصادي بالمعنى الواسع. إن نطاق التنظيم الاقتصادي، بهذا المعنى، ضخم بشكل واضح، ويتضمن، في الأساس، كل شيء بدءًا من مجموعة من الشركات ووصولًا إلى التنظيم العالمي للاقتصاد. ويمكن أيضًا النظر إلى الأسواق باعتبارها شكلًا من أشكال التنظيم الاقتصادي، أسوةً بالمدن، والاقتصادات الإقليمية، والاقتصادات الوطنية

والتكتلات التجارية. ويظهر عدد من هذه الأمثلة أن الخط بين معنيي التنظيم الاقتصادي خط مائع ويمكن رسمه عند نقاط مختلفة، تبعًا للغرض المطروح. بعض الموضوعات الذي يندرج في خانة التنظيم الاقتصادي بمعنى الاقتصاد ككل، يتمتع بعلاقة وثيقة مع البيئة؛ مع الحقيقة المادية والمكانية. إن فرع العلوم الاجتماعية الذي كان قد أولى هذا الموضوع أهمية فائقة هو الجغرافيا الاقتصادية، ويبدو واضحًا لي أن بإمكان علم الاجتماع الاقتصادي أن يتعلم كثيرًا من نوع التحليل هذا؛ إذ إن هناك مؤلفات مكتوبة مهمة تعود إلى بدايات الجغرافيا الاقتصادية، بل إن الجغرافيا الاقتصادية تمر الآن في ما يشبه التجديد (199).

ينبغي كذلك إضافة كلمات قليلة حول الجغرافيا الاقتصادية عند هذه النقطة لأن هذا الحقل أهمل إهمالًا تامًا في علم الاجتماع الاقتصادي. ويمكن المرء أن يجادل ليثبت أن علم الاجتماع الاقتصادي لا يختلف كثيرًا عن الاتجاه السائد في علم الاقتصاد في هذا الصدد. ومع ذلك، فخلال السنوات القليلة الماضية بدأ علماء الاقتصاد في إيلاء الجغرافيا الاقتصادية عنايتهم، ووضعوا ما يعرف بـ «الجغرافيا الاقتصادية الجديدة» (200). ففي عام 1995، على سبيل المثال، نشر بول كروغمان دراسة بعنوان **التطوير والجغرافيا والنظرية الاقتصادية**، وهي تمثل محاولة مهمة على يد عالم اقتصاد ذائع الصيت لتدعيم موقف عام بشأن هذه المسألة. ويدعو كروغمان إلى دمج الجغرافيا الاقتصادية ضمن النظرية الاقتصادية بشروط قوية، ولكنه ينتقد أيضًا معظم ما أنتج في مجال الجغرافيا الاقتصادية. ويعلن كروغمان أن العيب الأساسي في الجغرافيا الاقتصادية يتمثل في افتقارها إلى الدقة التحليلية والنماذج المصاغة بعناية.

مع ذلك، لا يبدو أن طريقة كروغمان في مقارنة الجغرافيا الاقتصادية مفيدة جدًا لعلم الاجتماع الاقتصادي، نظرًا إلى أن ما هو مثير للاهتمام أساسًا في هذا النوع من التحليل هو بالتحديد محاولاته للتعامل تجريبيًا مع حقيقة أن النشاطات الاقتصادية قائمة على أساس الحقيقة المادية والمكانية. وعلى نقض موقف كروغمان، بإمكاننا التنويه بمؤلفات وضعها جيفري ساكس، وهو عالم اقتصاد ومناصر للجغرافيا الاقتصادية. وقد لفتت مساهمة ساكس الذاتية في مجال الجغرافيا الاقتصادية الانتباه إلى الصعاب الاقتصادية البالغة التي تعانيها بلدان واقعة في المنطقة الاستوائية؛ إذ تعمل بلدان كهذه في ظل سلسلة من الظروف الجغرافية تميل إلى إعاقة نموها الاقتصادي (201). إن ساكس لا يزعم أن الجغرافيا الاقتصادية تحدد المصير الاقتصادي لبلد ما فالمؤسسات الاجتماعية والثقافة حاسمة أيضًا على هذا الصعيد. ومع ذلك، ينبغي ضم الجغرافيا إلى هذا السياق.

تميل البلدان الواقعة في الفضاء الاستوائي، وفقًا لساكس، إلى أن تكون تربتها ضعيفة، ومستويات انجراف التربة فيها عالية، إضافةً إلى كثير من الأمراض المعدية. ويشير ساكس إلى أن البلدان الوحيدة التي تقع في هذا

الفضاء الجغرافي وأبلى بلاءً اقتصاديًا حسنًا هي سنغافورة وهونغ كونغ، وهما اقتصادان صغيران لا يعتمدان على الزراعة لتحقيق النجاح. وفي مقالة بعنوان «ملاحظات حول علم اجتماع التنمية الاقتصادية الجديد»، يوجز ساكس العلاقة بين النجاح الاقتصادي والجغرافيا على النحو الآتي:

«إن ظروفًا جغرافية معينة تحبذ تبني المؤسسات الرأسمالية: البلدان الساحلية تحبذها أكثر منها ميثلتها الداخلية؛ وتحبذها البلدان القريبة من المجتمعات الرأسمالية؛ والبلدان الواقعة على الخطوط الرئيسة للتجارة الدولية؛ والمناطق ذات الزراعة الخصبة، والتي تدعم بدورها مستوى عاليًا من التحضر»⁽²⁰²⁾.

الرأسمالية

عَوْدًا إلى البعد الاجتماعي للاقتصاد، فإن «الرأسمالية» مصطلح يرجع إلى القرن التاسع عشر، وقد اكتسب على مر السنين عددًا من المعاني المتداخلة جزئيًا والمتناقضة⁽²⁰³⁾. فعلماء الاقتصاد، على سبيل المثال، تجنبوا استخدام هذا المصطلح حتى عقود قليلة ماضية. ويضم التعريف الأكثر تداولًا للرأسمالية تباينات عدة لمضمون هذا المصطلح، إلى درجة أنه بات يعني تنظيمًا للمصالح الاقتصادية يسمح بـ «السعي للربح، والربح المتجدد أبدًا»⁽²⁰⁴⁾. ويعبر ماركس عن الفكرة عينا في كتابه **رأس المال** بصيغته الشهيرة (M-C-M')، حيث «M» تعني المال، و«C» تعني السلعة، و«M'» تعني المال بالإضافة إلى الزيادة⁽²⁰⁵⁾. يضاف إلى هذا الأمر، أن الملكية الخاصة هي شرط سابق على الرأسمالية، أو لوضع هذه العبارة بأسلوب أكثر سوسولوجية، أنه لا توجد الرأسمالية إلا إذا كان للفرد حق قانوني في استبعاد الآخرين من استخدام شيء أو شخص⁽²⁰⁶⁾. إن نقيض الرأسمالية هو اقتصاد يتركز حول «تلبية الحاجات» وليس حول «مراكمة الأرباح»؛ حيث يكون «التدبير المنزلي» وليس «تحقيق الأرباح» هو ما يهم⁽²⁰⁷⁾. ومن الأمثلة على ذلك، العقارات المتوارثة في العصور القديمة، الاقتصاد الجماعي، والاقتصادات الموجهة ذات النمط الاشتراكي. يمكن أن تكون الملكية خاصة وأن تكون جماعية في هذا النوع من الاقتصاد؛ وفي حال هذا الأخير، من الأهمية بمكان التمييز بين الملكية الشكلية والحق الفعلي في التصرف بالملكية.

إن هذا التمييز بين التدبير المنزلي والتنظيم الاقتصادي المترکز حول الربح، مرتبط بشكل وثيق بالتمييز الذي يجريه ماركس بين «القيمة عند الاستخدام» و«القيمة عند التبادل»، وهذا ذو جذور تعزى في الأساس إلى أرسطو في مفهوميه اللاتين الشهيرين «فن إدارة الممتلكات المنزلية» (oekonomia) و«فن التملك»⁽²⁰⁸⁾ (chrematistica). ويرجع أصل كلمة علم الاقتصاد، تقليديًا، إلى مفردة يونانية تعني إدارة الممتلكات المنزلية أو العزبة⁽²⁰⁹⁾. وترتبط الرأسمالية أساسًا بالتبادل و«فن التملك»، بينما القيمة عند الاستخدام وفن

إدارة الممتلكات المنزلية هما سمتان مميزتان لأشكال غير رأسمالية من الاقتصاد.

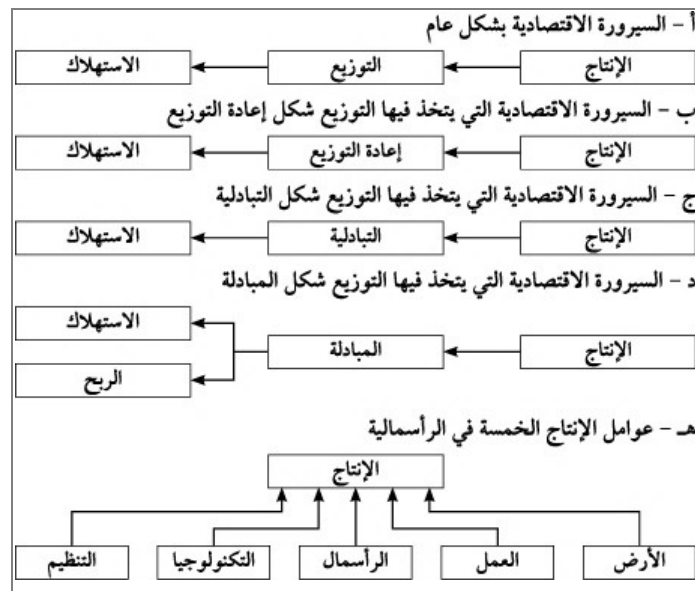
إن الاستراتيجية المختلفة لمقاربة الطبيعة العامة للرأسمالية، والتي أدعو إليها، تتمثل في استخدام تعريف علماء الاقتصاد التقليدي للاقتصاد، باعتبار أنه يشتمل على «الإنتاج» و«التوزيع» و«المبادلة»⁽²¹⁰⁾. من هذا المنظور، تبدأ السيرورة الاقتصادية بالإنتاج ثم يعقبها التوزيع والاستهلاك. إن السبيل إلى طرائق تنظيم الاقتصاد المختلف، ووفقاً لهذا المنظور، يمكن العثور عليه أساساً في تنظيم التوزيع. ووفقاً لبولاني، كما ورد آنفاً، يتخذ التوزيع أحد الأشكال الثلاثة الآتية: إعادة التوزيع، أو التبادلية، أو المبادلة⁽²¹¹⁾. وتستخدم إعادة التوزيع في اقتصاد تهيمن عليه الدولة، مثل الاشتراكية أو ما كان سائداً في مصر القديمة، كما أن ما يحفز الإنتاج هو الحاجة إلى الاستهلاك. التبادلية أمر شائع في الاقتصاد القائم على العائلة أو في اقتصاد تكون فيه القرابة ذات أهمية رئيسة؛ وهنا، أيضاً، فإن ما يحفز الإنتاج هو الحاجة إلى الاستهلاك. وأخيراً، فإن المبادلة تتعلق مباشرة بوجود سوق، وهي وحدها باستطاعتها أن تفضي إلى الرأسمالية. والسبب في ذلك أن الإنتاج في اقتصاد رأسمالي مدفوع بالحاجة إلى الاستهلاك، بل وبالرغبة في جني الأرباح أيضاً.

إن طريقة ارتباط الربح بالمبادلة، وسبب رغبة الفاعلين في الانخراط في المبادلات، يمكن إيضاحها بالإشارة إلى ما يعرف بمفهوم كالدور هكس حول الكفاءة⁽²¹²⁾؛ إذ بحسب هذا المفهوم تكون المبادلة فعالة عندما ينتفع منها كلا اللاعبين بمبلغ يتجاوز الضرر المحتمل لطرف ثالث. باختصار، الربح الاجتماعي ينبغي أن يتجاوز الخسارة الاجتماعية. قد يكون أحد الأمثلة على ذلك، عندما يقدم الفاعل «أ» الذي يمتلك دراجة تقدر بمئة دولار، على بيعها إلى الفاعل «ب» لقاء 150 دولاراً، من دون التسبب بأي ضرر للفاعلين «ج» و«د»، وهكذا دواليك. يظهر هذا المثل، بوضوح، لماذا يرغب فاعلان اثنان في الانخراط في المبادلة؛ إذ كل منهما يجني منها ربحاً.

إن ما يجعل الرأسمالية متفردة جداً هو أنها مدفوعة بكل من الحاجة إلى الاستهلاك والرغبة في الربح. وهذا الربح ينبغي أن يعاد استثماره باستمرار في إنتاج جديد من أجل ربح جديد ليصبح ممكناً (يُنظر الشكل (3-1)). إن دورة التغذية الارتجاعية هذه من الربح إلى الإنتاج، هي بالضبط ما يحيل الرأسمالية إلى نظام اقتصادي دينامي كهذا، بحيث يثور الاقتصاد والمجتمع إلى الأبد. واستشهاداً بـ **البيان الشيوعي**، تفضي الرأسمالية إلى «تثوير دائم للإنتاج، وإلى زعزعة متواصلة لكل الظروف الاجتماعية، وإلى اضطراب وقلق متجددين»⁽²¹³⁾. في المقابل، تفتقر إعادة التوزيع والتبادلية إلى هذا البحث عن الربح، كما يفتقران إلى دورة التغذية الارتجاعية الخاصة بالاستثمار، كما يكونان، بشكل أساسي، أشكالاً سكونية من التنظيم الاقتصادي. وفي المعتاد، توجه الدولة وجماعة العائلة/القرابة، جزءاً من فائض الإنتاج إلى إنتاج جديد،

من أجل ضمان إعادة الإنتاج، غير أن هذه العملية شكل مختلف، إلى حد بعيد، عن نظام دينامي موجه نحو الربح، حيث يكون فيه التغيير ثابتًا.

الشكل (1-3) الرأسمالية والطرائق البديلة لتنظيم السيرورة الاقتصادية والمصالح الاقتصادية



ملاحظة: كل الاقتصادات تتضمن الإنتاج والتوزيع والاستهلاك. إن ما يميز الرأسمالية عن أنظمة اقتصادية أخرى هو في المقام الأول الطريقة التي يجري فيها تنظيم التوزيع: كمبادلة في السوق وليس على أساس التبادلية أو إعادة التوزيع. إن عملية إعادة استثمار الربح المتواصلة في الإنتاج تعتبر أمرًا مركزيًا أيضًا. ويعتمد الإنتاج على عوامل خمسة: الأرض، العمل، رأس المال، التكنولوجيا والتنظيم (Marshall).

إن ما جرى عرضه للتو على نحو نموذج أساسي للرأسمالية يلزم جعله أكثر تعقيدًا من أجل أن يكون مفيدًا في علم الاجتماع الاقتصادي. إحدى الطرائق في هذا الإطار أن نلقي نظرة أقرب على مكوناتها الأربعة الأساسية ونحلل كلا منها بمساعدة علم الاجتماع. من شأن ذلك أن يوفر لنا علم اجتماع للإنتاج وللتوزيع وللإهلاك وللربح. الإنتاج، على سبيل المثال، يمكن تقسيمه أيضًا إلى أجزاء فرعية هي: الأرض والعمل ورأس المال والتكنولوجيا و«التنظيم» (بحسب مارشال). يضاف إلى ذلك أمر له أهمية حاسمة، ألا وهو الثقافة فضلًا

عن المؤسسات السياسية (بما فيها النظام القانوني)؛ إذ ينبغي أن تؤخذ في الاعتبار. كل من هذه العوامل إما أن «يسهل سيرورة جني الأرباح، وإما أن يبطلها، وإما أن يعيقها». إنني أجادل لأثبت أن دراسة الرأسمالية وفق هذه الخطوط سيوفر لعلم الاجتماع الاقتصادي برنامجًا فترة طويلة قدمًا (214).

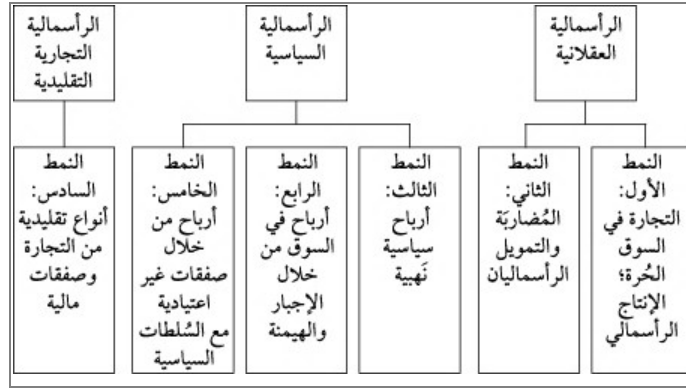
ثمة نظريات أخرى للرأسمالية تبدو مفيدة لنحتفظ بها في أذهاننا. من بينها تلك النظرية التي قد تعتبر الأكثر ملاءمة لعلم الاجتماع الاقتصادي اليوم، وهي في رأيي التي ابتدعها ماكس فيبر. فأولاً، لا يتحدث فيبر عن الرأسمالية (بصيغة المفرد) بل يتحدث عن رأسماليات (بصيغة الجمع)، وهي الطريقة التي يستخدم بها هذا المصطلح على نحو متزايد في العلوم الاجتماعية المعاصرة. وقد قيل في الآونة الأخيرة، على سبيل المثال، إن «الرأسمالية من حيث هي بناء مفهومي لا تثير الاهتمام إلا تحليليًا في صيغة الجمع: «الرأسماليات» ينبغي أن تعرف وأن تقارن إحداها بالأخرى» (215). ثانيًا، حاول فيبر أن يطور مفهومًا للرأسماليات يتركز حول الفعل الاجتماعي، باعتباره مناقصًا للنظر إلى الرأسمالية بوصفها نوعًا من النظام ذي قوانين خاصة به، في سياق الحدود التي رسمها ماركس. وأخيرًا، فإن تصنيف فيبر للرأسماليات تصنيف ذو طبيعة تاريخية بعمق، حيث ينبثق كل نوع من بحث تاريخي مكثف.

في نظرة إلى أعمال فيبر ككل بإمكاننا العثور على وفرة من الأنواع المختلفة من الرأسمالية، على نحو مشابه لمفهوم رأس المال في مؤلف بورديو. ويتسم بعضها بقدر عالٍ من الإيحاء، من قبيل رأسمالية المغامر، والرأسمالية الربعية، ورأسمالية المنبوذين. ومع ذلك، ففي علم الاجتماع الاقتصادي النظري لديه يتخذ فيبر موقفًا أكثر تقييدًا، وهو يتحدث، هنا، عن ثلاثة أنواع فقط من الرأسمالية: الرأسمالية «العقلانية» (أو الحديثة)، «الرأسمالية السياسية»، وما يمكن تسميته «الرأسمالية التجارية التقليدية» (216). وبدلاً من أن يعرف هذه الأنواع، في أي حال، يستخدمها فيبر «كتسميات لأنماط أساسية ستة مختلفة من التوجه الرأسمالي لجني الربح». يعرف فيبر جني الربح بوصفه يشتمل على نمط من الفعل الاقتصادي موجه إلى «فرص السعي إلى سلطة تحكم جديدة بالبضائع في مناسبة مفردة، على نحو متكرر أو متواصل» (217).

إن فعل جني الأرباح في سياق توجه رأسمالي، يتخذ عددًا من الأشكال المختلفة كيميًا، كل منها يشكل «نوعًا [سوسولوجيًا] محددًا». أربعة منها كانت موجودة منذ آلاف السنين، وفقًا لفيبر، بينما لا يمكن العثور على الاثنين المتبقين إلا في الغرب فقط، وتحديدًا في الأزمنة الحديثة. هذان الاثنان يمثلان نماذج للرأسمالية العقلانية أو الحديثة، ويتضمنان، في الأساس، تمويلًا متقدمًا، وإنتاجًا مستمرًا، وشراءً وبيعًا دائمين في السوق الحرة. من بين أشكال جني الأرباح الأربعة الأخرى، الرأسمالية السياسية («الرأسمالية الموجهة سياسيًا») التي تشتمل على الحالات التي يجنى فيه الربح من خلال الدولة؛ من طريق

عقود مع الدولة أو تحت حماية الدولة المادية المباشرة. وتتألف الرأسمالية التجارية التقليدية من أفعال تجارية على نطاق ضيق، للتجار بالبضائع والأموال (يُنظر الشكل (2-3)).

الشكل (2-3) الأنواع المختلفة من الرأسمالية وفقًا لفيبر



ملاحظة:

- 1 - البيع والشراء الدائم في الأسواق الحرة، الإنتاج الدائم للبضائع في المشروعات الرأسمالية.
 - 2 - المضاربة في السلع النمطية والأوراق المالية، عمليات مالية متواصلة من جانب التنظيمات السياسية، التمويل الترويجي للمشروعات الجديدة من خلال بيع السندات، التمويل المضارب لمشروعات جديدة وتنظيمات اقتصادية أخرى لاكتساب السلطة أو ضبط السوق لجلب المنفعة.
 - 3 - الأرباح النهائية يمكن أن تأتي - على سبيل المثال - من تمويل الحروب، والثورات وزعماء الأحزاب.
 - 4 - النشاط التجاري الدائم بفضل القوة المسلحة والهيمنة - مثلًا - نظام تعهيد (الالتزام) الضرائب والمكاتب، أرباح كولونيالية (تجارة المزارع الشجرية، تجارة احتكارية وتجارة قسرية).
 - 5 - لا معلومات إضافية عن هذا النوع من الرأسمالية السياسية يمكن العثور عليها في الفصل الثاني من كتاب **الاقتصاد والمجتمع**.
 - 6 - التجارة والمضاربة بالعملة، مهل إضافية لتسديد الدين وأخرى حرفية، ابتكار وسائل للتسديد، الاضطلاع بوظائف التسديد.
- وفقًا لفيبر، ثمة أنواع مختلفة من الرأسمالية، وليس نوعًا واحدًا فقط، وفقًا لرأي ماركس. يقترح فيبر في كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، الأصناف الثلاثة الآتية:

الرأسمالية العقلانية والرأسمالية السياسية والرأسمالية التجارية التقليدية.
المصدر:

Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology (Princeton: Princeton University Press, 1998), p. 47.

لعل ميل فيبر إلى تفتيت الأنواع المختلفة من الرأسمالية إلى أنواع متعددة من الفعل الاجتماعي، يعزى إلى رغبته في أن يقيم فكرة الرأسمالية على نشاطات الاقتصاد اليومية، ولتجنب الميل إلى اعتبار الرأسمالية نظامًا يتجاوز نطاق الفاعل الفرد. حول هذه النقطة الأخيرة، تصادف أن يبدو استدلال فيبر قريبًا من استدلال هايك الذي يجادل ليثبت أن إظهار الرأسمالية بوصفها نظامًا من شأنه أن يمثل شكلاً من «الموضوعانية» (objectivism)، ويستحدث وهمًا بأن للرأسمالية قوانينها الخاصة (218).

لعل من الخطأ، في أي حال، أن تترك القارئ بانطباع أن تصور فيبر للرأسمالية يشتمل فقط، على تفاعل بين الأفراد، وأن المؤسسات لا تؤدي دورًا على هذا الصعيد. وكما ورد في مناقشة علم الاجتماع الاقتصادي النظري لدى فيبر في الفصل الأول، فإن الفاعل الاقتصادي لا يوجه سلوكه فقط نحو فاعلين آخرين، ولكن يوجهه أيضًا باتجاه «أنظمة» (orders) تتألف من مجموعة مقررة من الأفعال الاجتماعية المفروضة بطرائق مختلفة. وتتمثل هذه الأنظمة، أحيانًا، في المؤسسات؛ والمؤسسة الاقتصادية المركزية في الرأسمالية الحديثة هي المنشأة العقلانية التي يقودها رباذي الأعمال الحرة، ومعه قوة عمل منفصلة عن أدوات الإنتاج. إن النظام الاقتصادي المتمثل في الملكية الخاصة مصان بالمثل، ويلقى تأييدًا على نحو متوقع وموثوق به من الدولة وأجهزتها الإدارية. النظام القانوني جزء من الدولة العقلانية، وموثوق به بالمثل ومؤتمن. ويمكن الاستثمارات الضخمة في الصناعة أن تكون مربحة في حال كانت سلطات الدولة والسلطات القانونية ذات قرارات قابلة للتوقع. ويخلص فيبر في فقرة شهيرة له، إلى أن الرأسمالية الحديثة لا تماثل جشعًا أطلق عنانه:

«ينبغي أن يعلم، في آلف باء التاريخ الثقافي، بأن هذه الفكرة الساذجة للرأسمالية [الحديثة] يجب أن يصار إلى استبعادها إلى الأبد. إن الجشع المتمادى للربح ليس مطابقًا البتة للرأسمالية، ولا لروحها. وقد تتطابق الرأسمالية حتى مع التقييد، أو في الأقل مع التلطيف العقلاني لهذه الباعث غير العقلاني. ولكن الرأسمالية تتطابق مع السعي إلى الربح، ومع الربح المتجدد دائمًا، من خلال المنشأة الرأسمالية العقلانية المتواصلة» (219).

تعتبر نظرة فيبر إلى الرأسمالية نظرة تاريخية بعمق في طبيعتها، وتقوم على أساس من البحث المقارن في حضارات مختلفة عدة، إضافة إلى بحوث أولية حول الرأسمالية في الغرب. إن أكثر جانب عني به فيبر كان منشأ الرأسمالية الحديثة أو العقلانية، ويبدو واضحًا أن هذا المبحث شغله منذ بحوثه الأولى

عندما كان طالبًا في مرحلة الدكتوراه وحتى رحيله بعد قرابة الثلاثين سنة. «لماذا لم تتطور الرأسمالية العقلانية القائمة على الربحية إلا في الغرب حصراً؟... لا بد من أن ينبري أحد للإجابة عن هذا السؤال»، ذلك ما كتبه فيبر في رسالة قبل أسابيع قليلة من وفاته (220).

كما شدد فيبر على أنه ينبغي ألا ينظر إلى الرأسمالية بوصفها ظاهرة اقتصادية حصراً، فهو يأخذ في الاعتبار أيضًا العوامل الثقافية والقانونية والسياسية عندما يتتبع تاريخ الرأسمالية الحديثة (221). وخلافًا للمؤرخين الاقتصاديين اليوم، الذين ينظرون في المعتاد إلى الثورة الصناعية بوصفها الحدث الحاسم في تاريخ الرأسمالية الحديثة، يتتبع فيبر أصول منشئها إلى ماضٍ أبعد كما يتتبع جزئيًا عوامل أخرى. فقد وقع حدث مهم تحديداً في القرنين الخامس عشر والسادس عشر مع ظهور البروتستانتية التقشفية، وهو حدث مكن من كسر هيمنة الدين على الحياة الاقتصادية، كما مكن من تنشيط الناس في أعمالهم، بما في ذلك جني الأرباح (222).

غير أن عددًا من الأحداث المهمة وقعت قبل حركة الإصلاح الديني، وفقًا لفيبر، من قبيل ابتكار مؤسسات اقتصادية رئيسة معينة، مثل المال والشركة العائلية. وتمتد أصول الدولة العقلانية إلى الجماعة السياسية في مدينة القرون الوسطى، وكذلك الأمر بالنسبة إلى القانون التجاري الحديث بأحكامه المتعلقة بالإفلاس، والكمبيالات التجارية وما شابهها.

في السياق أيضًا، حصلت أحداث مهمة بعد صعود البروتستانتية التقشفية، من قبيل ظهور التهافت الشعبي على الاستهلاك واستخدام العلم في الصناعة. في مرحلة ما في القرن الثامن عشر، توقفت الرأسمالية الغربية تمامًا، تقريبًا قبل أن تحفزها من جديد مكتشفات في مجال التعدين. وبشكل عام، يمكن المرء أن يقول، وفقًا لفيبر، إن الرأسمالية الحديثة أو العقلانية، ظهرت من خلال تطور ديم قرونًا عدة، وكان ذلك أمرًا طارئًا في طبيعته. كما كان فيبر قلقًا من أن النوع الحديث من الرأسمالية، وهو نوع ذو طبيعة دينامية جدًا، كان سيخلي مكانه لنوع مختلف من الرأسمالية يتسم بركود بيروقراطي واضطهاد (223).

اليوم، غالبًا ما يعتبر علماء الاجتماع الاقتصادي الرأسمالية أمرًا مسلمًا به، وقد تقاعسوا عن وضع علم اجتماع خاص بالرأسمالية. عمومًا، فضل هؤلاء التعامل مع ظاهرة متوسطة المدى، مثل الشركات والشبكات على مختلف أنواعها (224). ومع ذلك، فمنذ أواسط عقد التسعينيات من القرن الماضي برزت مجموعة متزايدة من المؤلفات حول مختلف أنواع الرأسمالية (225). وتستند هذه الدراسات أساسًا إلى الاقتصاد السياسي المكتوب، وقد بدأت، أخيرًا، إظهار بعض الاهتمام في علم الاجتماع الاقتصادي. وغالبًا ما كان هؤلاء يركزون اهتمامهم على تقديم أشكال وطنية عدة من الرأسمالية ومقارنة بعضها ببعضها الآخر، خصوصًا في أوروبا الغربية والولايات المتحدة واليابان. كما

شاعت أيضًا عناية بالتخصيص المرن في المناطق الصناعية وتأثير العولمة على الدولة القومية.

تنحو الدراسات أيضًا، في سياق تقاليد الاقتصاد السياسي، منحى نقديًا قوبًا إزاء فكرة التلاقي وصولًا إلى نوع عالمي موحد من التنظيم الاقتصادي، ولا تزال هذه الفكرة شائعة بين علماء الاقتصاد؛ وكبديل لذلك، أجروا محاولات للتوصل إلى تنظيم لمختلف تركيبات آليات الحوكمة التي يمكن العثور عليها في الأنواع المختلفة من الرأسمالية الوطنية. إحدى نتائج البحث المستقاة من هذه الأجنحة تتمثل في أن ليس هناك شكل واحد من الحوكمة - بما في ذلك السوق - مسؤولًا عن الطريقة التي يعمل بموجبها الاقتصاد الوطني؛ فثمة عدد من الأشكال مشتركة في ذلك ⁽²²⁶⁾. وثمة نتيجة بحثية أخرى تتمثل في أنه ما إن يجري تثبيت تركيبة من أشكال الحوكمة، حتى تميل إلى الاستمرار مع مرور الوقت (تبعية المسار). وثمة مسألة تُناقش تتعلق بما إذا كانت البلدان الأوروبية تتميز بتكوين خاص من تكوينات آليات الحوكمة يتجاوز الدولة والسوق، والذي يضم جمعيات أصحاب العمل، لا بل ونقابات العمال ⁽²²⁷⁾. وهناك مسائل أخرى تُناقش، منها التلاقي الممكن بين الدول الأوروبية ضمن الاتحاد الأوروبي، وعواقب إدخال الرأسمالية والديمقراطية بشكل متزامن على البلدان في أوروبا الشرقية ⁽²²⁸⁾.

من الأمثلة على تحليل يستند إلى الاقتصاد السياسي وعلم الاجتماع الاقتصادي الجديد بإمكاننا الاقتباس من مقالة للباحث روجر هولينغزورث بعنوان «The Institutional Embeddedness of American Capitalism» (التضمين المؤسسي للرأسمالية الأميركية) (1997). وفقًا للمؤلف، فإن نظام الإنتاج الاجتماعي في الولايات المتحدة قد تأثر تأثرًا عميقًا بغياب الأرستقراطية، وتاليًا بغياب الحاجة إلى ثورة ديمقراطية من النوع الذي حدث في بلدان أوروبية عدة. وفي منتصف القرن التاسع عشر، كان سبق لتنظيم الصناعة، ويعرف بـ «النظام الأميركي للتصنيع»، أن وجد بالفعل، وتميز بمعايير الفردانية وريادة الأعمال الحرة. إن قوة هذا الإرث الثقافي، الذي ارتبط بالبيوريتانية (التطهرية) الأميركية، تساعد في تفسير الأسباب التي أدت إلى تعثر قيام حركة عمالية محلية قوية.

يوصل هولينغزورث كلامه قائلًا إنه بحلول نهاية القرن التاسع عشر بدأ الإنتاج الكبير (الكثيف)، مع تأكيده على التراتبية والوظائف المتسمة بالتكرار، في الهيمنة على الصناعة (النزعة الفوردية)؛ ودام هذا الوضع حتى الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين. ومع ذلك، وبحلول ذلك الوقت، بدأت بلدان أخرى ذات أنظمة إنتاج أكثر كفاءة تقارع الشركات الأميركية. ولأسباب مختلفة، كانت الشركات الأميركية ضعيفة التضمين في العلاقات الاجتماعية القائمة، الأمر الذي جعل من الصعب عليها إنتاج بضائع ذات جودة عالية. تواجه الصناعة التحويلية اليوم، على سبيل المثال، صعوبة في منافسة بلدان مثل

اليابان وألمانيا حيث الشركات أكثر تفضيلاً في البنية الاجتماعية، وحيث يحصل العمال على خبرة أفضل. كما أن اعتماد الشركات الأميركية التقليدي على سوق رأس المال من أجل التمويل، شجع نوعاً من «النزوع المفرط في التركيز على النتائج قصيرة الأمد (short-termism) دون المصالح طويلة الأمد». من جهة أخرى، فإن هذا الافتقار إلى التضمين سهل على الشركات الأميركية أن تستجيب بسرعة للطلبات الجديدة وأن تجمع أعمالاً تجارية جديدة معاً. إن مجالات من قبيل الحواسيب وأشباه الموصلات تشهد، على سبيل المثال، ازدهاراً في الولايات المتحدة استجابة للظروف والطلبات الآخذة في التغير بوتيرة متسارعة. وبالنظر إلى مستقبل الاقتصاد الأميركي، يخلص هولينغزورث إلى أن الافتقار إلى دولة الرفاه، مع وجود مجتمع مدني ضعيف، يؤدي إلى احتمالات صعبة لجميع السكان باستثناء أقلية منهم⁽²²⁹⁾.

في ختام هذا المبحث حول تنظيم الاقتصاد في شكل الرأسمالية، من المفيد الإشارة، مرة أخرى، إلى النموذج في الشكل (3-1)؛ إذ إن الذي يجعل الرأسمالية العقلانية دينامية جداً، وفقاً لهذا النموذج، هو دورة التغذية الراجعة من الربح إلى إعادة الاستثمار في الإنتاج، حيث تظهر نظرية فيبر حول الأنواع الثلاثة المختلفة من الرأسمالية وعياً على هذه الآلية. كما أن أحد مقاصد فيبر الأساسية بشأن الرأسمالية السياسية والرأسمالية التجارية التقليدية هو أن هذين النوعين من الرأسمالية لم يقيض لهما النجاح أبداً في تطوير دورة تغذية ارتجاعية حسنة الأداء في هذا النوع.

في المقابل، لدى مناقشة الرأسمالية بين علماء الاجتماع المعاصرين، يصبح الموقف مختلفاً إلى حد ما. فهنا غالباً ما تكون الرغبة في إظهار أهمية العلاقات الاجتماعية والمؤسسات قوية إلى حد بعيد، بحيث إن الآلية الرئيسية في الرأسمالية - المتمثلة في تكوين الأرباح وإعادة استثمارها في الإنتاج - بالكاد تذكر، ونادراً ما يجرى تنظير بشأنها. وهذا يقود إلى نظرة فاسدة للرأسمالية، وتقايس عن استيعاب ديناميتها وقدرتها على تعبئة الناس والموارد من أجل أهدافها.

المناطق الصناعية

إن المناطق الصناعية نوع آخر من أنواع التنظيم الاجتماعي للاقتصاد استقطب اهتماماً بالغاً خلال العقد الأخير أو نحوه. وقد كان ألفرد مارشال أول من تناول هذه الظاهرة بالدراسة وهو الذي سك هذا المصطلح. وعلى عكس الأشكال الوطنية من الرأسمالية، تعرف المناطق الصناعية بحدودها الجغرافية والاجتماعية، وليس بحدودها السياسية. أما من حيث نموذج الرأسمالية الأساسي فتمثل المناطق الصناعية طرائق لتنظيم الإنتاج على أساس المبادلة وبوجود متنافسين إضافة إلى الشركات المرتبطة والموجودة في مقربة جغرافية وثيقة.

كان باحثون إيطاليون قد أيقظوا الهمم منذ بضعة عقود للبحث في المناطق الصناعية فأجروا سلسلة من الدراسات حول المناطق الوسطى والشمالية الشرقية من إيطاليا. وسرعان ما تبين أن المناطق الصناعية قد تنتشر أيضًا في بلدان أخرى متعددة داخل أوروبا وخارجها، وأيضًا خلال المراحل المبكرة من عملية التصنيع. واليوم، فإن مناقشة المناطق الصناعية قد اندمجت في نقاش أكثر عمومية حول أهمية المناطق الاقتصادية. وقد توسع النقاش ليشمل شركات عملاقة، وليس شركات صغيرة أو متوسطة الحجم فقط.

يناقش ألفرد مارشال مسألة المناطق الصناعية في مؤلفه الرئيس: **مبادئ الاقتصاد** (230)، **والصناعة والتجارة** (231). وهو يشير إلى الفوائد التي تنالها الصناعة من كونها موجودة قرب صناعات أخرى: «إن مالك مصنع معزول، حتى ولو كانت لديه سهولة التزود بوفرة من العمالة على أنواعها، غالبًا ما يواجه الحاجة الماسة إلى استخدام عمالة ماهرة من نوع خاص، ويتعذر على العمال المهرة إذا استغني عن خدماتهم أن يجدوا ملاذًا بديلًا سهلًا» (232). وبعيدًا من حقيقة أنه في منطقة صناعية، حيث يتمكن العمال المهرة من العثور على وظيفة بسهولة أكبر، إضافةً إلى أن أرباب العمل الذين يحتاجون إلى عمال بمهارات خاصة، سيتمكنون، بدورهم، من العثور على ضالتهم بيسر ملحوظ. يشير مارشال، أيضًا إلى «الفوائد الجمّة [للمناطق الصناعية]، التي يصعب العثور عليها في أمكنة أخرى، كذلك الأجواء التي تتعذر إزالتها بسهولة» (233). «إن أسرار التجارة لا تبقى أسرارًا، بل تبقى كما كانت في العلن، حتى إن الصغار يتعلمون الكثير منها دون وعي» (234). ويذكر اسم كل من مدينتي شيفيلد في إنكلترا وسولينجن في ألمانيا كمثالين نموذجيين للمناطق الصناعية. ويذكر مارشال أيضًا أنه إذا أنشئت شركات عدة صغيرة، بعضها على مقربة من بعض، سيكون بمقدورها استخدام آلات أغلى ثمنًا وأكثر تخصصًا مما لو كانت منعزلة.

في منتصف سبعينيات القرن الماضي، بدأ باحثون إيطاليون بتطوير أفكار مماثلة لأفكار مارشال، وذلك في دراسات حول وسط إيطاليا وشمال شرقها. ويشير أرنالدو بنياسكو، على وجه الخصوص، إلى أننا لا نعثر في «إيطاليا الثالثة» على اقتصاد منظم من جانب الدولة (كما هي الحال في جنوب إيطاليا)، ولا تهيم عليه الشركات الصناعية العملاقة (كما في شمال غرب إيطاليا)، وبدلًا من ذلك، يعتمد الاقتصاد على شركات صغيرة ومتوسطة الحجم (235). وتصنف أنواع السلع التي تنتج، في هذا الجزء من إيطاليا، تقليدية بعض الشيء، مثل: القرميد، والقماش، والبضائع الجلدية.

في وقت لاحق، أدخل تشارلز سابل ومعاونوه منظورًا تاريخيًا إلى النقاش (236). كذلك أقدموا على رفع وتيرته إلى مستوى أكثر شمولية من خلال اقتراح يفيد أن الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم كانت ذات أداء في ما يتعلق «بالتخصص المرن» (وفقًا للمصطلح الذي أطلقوه) أفضل من الصناعة

«الفوردية» ذات النمط القديم، وحاجتها إلى تنظيم هرمي وأسواق ضخمة ومستقرة. وكان «التخصص المرن» قد نصب كهدف للمستقبل نظرًا إلى قدرته على التعامل مع الأسواق التي تتعرض لتقلبات حادة وغير متوقعة والتي تعتبر أمرًا شائعًا في الرأسمالية المعاصرة.

أجريت دراسات تجريبية مهمة عدة حول المناطق الصناعية في أوروبا، بدءًا من (إيطاليا الثالثة) ووصولًا، على سبيل المثال، إلى بادن - فورتمبيرغ (Baden-Württemberg) في ألمانيا وغنوشو (Gnosjö) في السويد⁽²³⁷⁾. بإمكان القارئ المتحدث بالإنكليزية أن يتلمس نكهة تشي بما يمكن أن تكون عليه منطقة صناعية إيطالية من خلال قراءة دراسات وضعها مارك لازرسون حول مودينا في منطقة إميليا رومانيا (1993). في هذا السياق، ثمة شركات صغيرة مترابطة، تتعاون في إنتاج الملابس المحبوكة (تريكو)، حيث تضطلع إحدى هذه الشركات بالحياكة، وأخرى بالقص، وثالثة بالعروة والأزرار.

لكن ثمة اليوم نوعًا من المناطق الصناعية يختلف عن تلك التي درست، في الأساس، في أوروبا، بشركاتها الصغيرة ومتوسطة الحجم. يتألف هذا النوع من شركات في طليعة التكنولوجيا الحديثة. وثمة شركات عملاقة مختلطة بالشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم. يمثل وادي السيليكون نموذجًا أوليًا لهذا النوع من المناطق الصناعية، حيث تصبح قيمة ما يجري إنتاجه، ضخماً إلى حد بعيد، وحيث يستثمر رأس المال المجازف بشكل كبير.

إن واحدة من أفضل الدراسات السوسولوجية عن صناعة الحاسوب في وادي السيليكون، والتي تستند أيضًا إلى أدبيات المناطق الصناعية، دراسة أنالي ساكسينيان (Annalee Saxenian) الموسومة **الميزة الإقليمية: الثقافة والمنافسة في وادي السيليكون والطريق 128** (1994). والفرضية الأساسية في هذا العمل واضحة من عنوانه؛ إذ ليس الفرد ريادي الأعمال الحرة ولا الشركة المفردة هما مثار الأهمية وإنما بنية الاقتصاد الإقليمي، أو المنطقة الصناعية. وتجدر الإشارة إلى أن دراسة ساكسينيان تستهدف اثنتين من هذه المناطق، وهي مقارنة تمكّنها من التمييز بين العوامل التي تجعل المنطقة الصناعية فاعلةً وذات أداء حسن، وبين العوامل التي ينتفي عنها ذلك.

يرجع أصل المنطقتين الصناعيتين، الطريق 128 في مدينة بوسطن ووادي السيليكون في شمال ولاية كاليفورنيا، إلى دعم من حكومة الولايات المتحدة للقيام ببحوث ذات صلة بالحرب وذلك خلال الحرب العالمية الثانية. ففي البداية، لم يكن يوجد سوى صلة بين الحكومة والجامعة (معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا في بوسطن، وجامعة ستانفورد في كاليفورنيا). ولكن لاحقًا أضيف شريك ثالث حاسم تمثل في قطاع الأعمال التجارية. في البداية كانت «الطريق 128»، تبلي بلاء أفضل من وادي السيليكون، ولكن منذ أواخر ثمانينيات القرن العشرين تخلفت عنها بأشواط بعيدة. والسبب الرئيس لذلك، وفقًا للباحثة ساكسينيان، أنه منذ بداياتهما المبكرة وقدمًا، اختلفت البنى

الاجتماعية بين المنطقتين اختلافاً شديداً. ف «الطريق 128» كانت ما تسميه الباحثة «نظاماً [صناعياً] مستقلاً قائماً على أساس الشركة»، بينما كان وادي السيليكون «منطقة صناعية لامركزية قائمة على أساس شبكة إقليمية» (238). وعلى طول «الطريق 128»، كانت الشركات تقع على مسافة بعيدة بعضها عن بعض. فقد أرادت هذه الشركات أن تكون إحداهما مستقلة عن الأخرى، كما كان لكل منها نظامها التراتبي التقليدي. كانت المصارف تمدّها بالتمويل اللازم؛ وكان الإفلاس يعني إخفاقاً شخصياً، كما أن الموظفين الذين كانوا ينتقلون من شركة إلى أخرى، إنما كانوا يخشون الملاحقة القضائية.

أما في وادي السيليكون، من جهة ثانية، فقد أقيمت الشركات بحيث إن كلاً منها كان على مقربة من الأخرى؛ واستبعدت التراتبية بالحد الأقصى المستطاع؛ وغالباً ما كان الموظفون يختلطون اجتماعياً بعد نهاية الدوام. وكانت هذه الشركات تحصل على رساميلها من خلال نوع جديد من الممولين، هم من أصحاب رأس المال المجازف، وكانوا هم أنفسهم في السابق من ريادي الأعمال الحرة، وكانوا يرغبون في حصة من هذه الأعمال التجارية. وكان الموظفون يغيرون وظائفهم مراراً بحيث لم يكن ثمة جدوى من مقاضاتهم، وكان رياديو الأعمال الحرة يفشلون في تجاراتهم في كثير من الأحيان مرة أو مرتين قبل أن يحالفهم النجاح (الرياديون المكررون). وخلصت ساكسينيان إلى أن أحد الأسباب الرئيسة في نجاح وادي السيليكون يتمثل في الدور الذي تؤديه الشبكات غير الرسمية في المنطقة.

منذ عام 1999، ثمة أيضاً مشروع سوسيلوجي كبير بشأن وادي السيليكون، يقوده مارك غرانوفيتز بعنوان «شبكات وادي السيليكون» (239). أما الفكرة الأساسية للمشروع، فهي أنه على الرغم من أن الجميع يتحدثون عن الدور الحاسم للشبكات في وادي السيليكون، فما من أحد أقدم على دراستها دراسة تجريبية على مر الزمن. ويذهب غرانوفيتز ومعاونوه، في نشرة مبكرة من نشرات هذا المشروع، أن المقصد العام من القيام بذلك هو أن ذلك سيؤدي إلى تشكيل معنى أغنى وأكثر تحديداً للبنى الاجتماعية في وادي السيليكون (240). واقترح، أيضاً، أن مفتاح النجاح في وادي السيليكون لا يعثر عليه من طريق بحوث تتناول فرادى الشركات الصغيرة الناجحة (ومحاكاتها)، بقدر ما يعثر عليه في محاولة فهم مجموعات الشبكات التي يكونها الفاعلون المنتمون إلى قطاعات عدة مختلفة، كالشركات على سبيل المثال، وأصحاب رأس المال المجازف، ومكاتب المحاماة، والمؤسسات التعليمية، والسلطات السياسية، وسواها.

لإيضاح جدوى استخدام تحليل منهجي للشبكات، أجرى غرانوفيتز ومعاونوه بضعة تحليلات لعينات (241). ويتناول أحد تلك التحليلات تأسيس الشركات في قطاع صناعة أشباه الموصلات في وادي السيليكون، ويتناول بالتحديد سيرورة الانفصال التي أطلقتها في عام 1957 مغادرة عدد من الموظفين في

شركة وليام شوكلبي (الخونة الثمانية). فلو أن صلة تمثل وضعًا يكون فيه شخص ناشط في تأسيس شركتين اثنتين، فإن النتائج المترتبة على تحليل مستمد بين عامي 1947 و1986 تشير إلى أن عددًا ضئيلًا من أشخاص معروفين جيدًا، لكل منهم أكثر من عشرة من تلك الصلات. ومع ذلك، يظهر التحليل أيضًا أن عددًا من الفاعلين أقل شهرة كثيرًا، كانوا أيضًا ناشطين جدًا في تأسيس شركات. النتيجة، وبصيغة أخرى، تشير النتيجة إلى الحاجة إلى الذهاب أبعد من التفسيرات الشائعة لريادة الأعمال الحرة من أجل معرفة التاريخ بشكل صحيح.

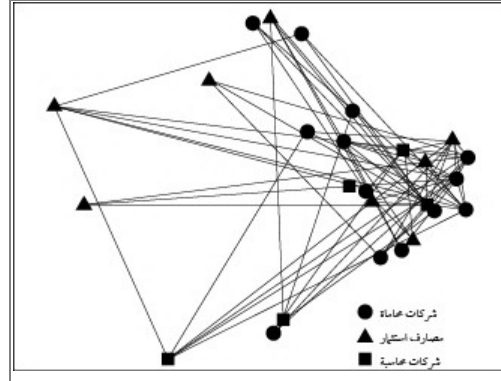
تكشف دراسة أجراها بها غرانوفيتز وزملاؤه حول شركات رأس المال المجازف التي كانت ناشطة على الساحل الغربي بين عامي 1958 و1983، عن نوع مختلف كليًا من الشبكات (242). وبدلًا من شبكة مترابطة على قدم المساواة نسبيًا، على غرار سيرورة الانفصال في صناعة أشباه الموصلات، ثمة، أولًا، مجموعة من الشركات تربط بينها روابط كثيرة. هذا يعني أن هذه الشركات قد تأسست جميعًا على أيدي أناس كانوا أيضًا منهمكين في عملية تأسيس شركات رأس المال المجازف. ولكن، كما تبين في النهاية، ثمة أيضًا عدد من الشركات التي لا ترتبط إحداها بالأخرى، الأمر الذي يدعو إلى التساؤل حول ما إذا كانت هذه الشركات قد تأسست وفق نمط آخر بديل.

النوع الثالث والأخير من تحليل الشبكات، يزودنا به غرانوفيتز ومعاونوه، يمثل محاولة لدراسة التفاعل بين مختلف القطاعات في وادي السيليكون. المعلومات المتعلقة بشركات كاليفورنيا التي تدرج في خانة نوع معين من هذه الشركات، والمشاركة في طروح عامة أولية [لأسهم الشركات للاكتتاب العام] في عام 1999، تشير إلى أن ثمة نمطًا مميزًا من التفاعل بين مكاتب المحاماة، والمصارف الاستثمارية وشركات المحاسبة (يُنظر الشكل (3-3)). عدد ضئيل من الشركات رفيعة المستوى من كل من هذه التصنيفات منخرطة في عدد من الصفقات. ومع ذلك، تبين بشكل مفاجئ أن شركات المحاماة كانت شركات محلية وليست قومية. ووفقًا للمؤلفين، من الصعب معرفة ما إذا كانت النتائج ستكون هي نفسها في حال وجود عينة أفضل. ومع ذلك، فإن الفكرة العامة واضحة: إن الفاعلين من قطاعات مختلفة، يتعاونون في مجال قطاع خدمات استرجاع المعلومات في كاليفورنيا، وأن غرانوفيتز وزملاءه قد يكونون على صواب في تخمينهم بأن هذه الحقيقة هي، في نهاية المطاف، التي تفسر نجاح هذه المنطقة.

الشكل (3-3)

الشبكات الاجتماعية في وادي

السيليكون



ملاحظة: يظهر هذا الشكل الشبكة المكونة من الطروح العامة الأولية [لأسهم الشركات للاكتتاب العام] في «قطاع خدمات استرجاع المعلومات» (SIC 7375) لعام 1999 في كاليفورنيا. ومن بين هذه هذه الطروح العامة الأولية، شاركت 14 شركة محاماة، وتسعة مصارف رائدة في مجال الاستثمار، وست شركات محاسبة. ويشير كل خط من هذه الخطوط في الشكل، إلى شركتين مشاركتين في أحد هذه الطروح العامة الأولية. وطول الخط يتناسب عكسيًا مع عدد المشاركات. «كلما استطال الترابط، ضعفت العلاقة» (243).

المصدر:

Emilio Castilla et al., «Social Networks in Silicon Valley,» in: Chong-Moon Lee et al. (eds.), *The Silicon Valley Edge, A Habitat for Innovation and Entrepreneurship* (Stanford: Stanford University Press, 2000), p. 243. © 2000 by the Board of Trustees of the Leland Stanford Jr. University, by permission of Stanford University Press.

العولمة

إن نوع علم الاجتماع الاقتصادي الذي ظهر منذ منتصف ثمانينيات القرن الماضي في الولايات المتحدة، لم يكن ذا طبيعة دولية تمامًا. كما أظهر اهتمامًا ضئيلًا في إقامة صلات بالتراث المكتوب الخاص ببحوث أخرى تضطلع بدراسة الاقتصاد الدولي، من قبيل الاقتصاد السياسي الدولي، نظرية النظم العالمية، واقتصاديات التنمية (244). يمثل هذا الاتجاه ضعفًا في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر، كما يمثل غيابه عن النقاش الدائر حول العولمة نقطة ضعف.

من وجهة نظر اقتصادية، فإن العولمة هي المصطلح المستخدم، هذه الأيام، للدلالة على انتشار الرأسمالية المعاصرة في أنحاء العالم. فإلى أي حد استطاعت هذه الظاهرة أن تصل، على وجه التحديد، أمر مختلف فيه اختلافاً شديداً. وبينما كانت عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك تجري جميعها في بلد واحد بعينه (باستثناء الاستيراد/التصدير)، فإن العولمة تعني أن الحدود الوطنية

تصبح أقل أهمية، على نحو متزايد، في تشغيل رأس المال. إن هذا الإضعاف للحدود بين البلدان يتجسد في طرائق عدة. فالإنتاج، على سبيل المثال، غالبًا ما يشمل كثيرًا من البلدان في هذه الأيام؛ أما الاستهلاك، فقد يجري في بلد آخر أيضًا. وأما إعادة استثمار الأرباح في الإنتاج فغالبًا ما تتجاهل الحدود الوطنية. باختصار، إن الآلية الرأسمالية برمتها - الإنتاج، التوزيع، الاستهلاك وإعادة استثمار الأرباح - تعمل من ذي قبل، إلى حد ما، على مستوى العالم، وغالبًا بدعم كامل من السلطات السياسية.

بدأ الاهتمام بالعولمة قرابة عام 1990، وهو اهتمام متداخل التخصصات في طبيعته، مع مشاركة عدد من علماء الاجتماع من ذوي المكانة المتميزة، في تخصصات أخرى غير علم الاجتماع الاقتصادي. يعتبر المختص في علم الاجتماع الحضري مانويل كاستلز (Manuel Castells) أحد الشخصيات الأساسية الداعية إلى فكرة أن العالم أخذ في التحول نحو العولمة، وهو مؤلف كتاب **عصر المعلومات: الاقتصاد، المجتمع والثقافة** (1996-1998). ووفقًا لكاستلز، فإن «اقتصادًا جديدًا» قد ظهر مدفوعًا بتكنولوجيات جديدة (245). وهذا الاقتصاد «عولمي»، في طبيعته، وليس دوليًا فقط:

«إن الاقتصاد المعولم (global economy) واقع جديد من الناحية التاريخية، وهو يختلف عن الاقتصاد العالمي (world economy). والاقتصاد العالمي، بما هو اقتصاد يتواصل فيه تراكم رأس المال في أنحاء العالم، كان موجودًا في الغرب على الأقل منذ القرن السادس عشر، حسبما علمنا كل من فرنان بروديل وإيمانويل فالرستين. أما الاقتصاد المعولم فأمر آخر مختلف: إذ هو اقتصاد يتمتع بالقدرة على العمل كوحدة في الزمن الحقيقي على نطاق كوكبي» (246).

إن ما يميز الاقتصاد المعولم، ووفقًا لكاستلز، هو أنه، أولاً وقبل كل شيء، قائم على أساس نوع جديد من تكنولوجيا البنية التحتية؛ أجهزة معالجة المعلومات وعملية معالجة المعلومات عينها. وأدى استخدام هذه التكنولوجيا إلى جانب عوامل أخرى إلى زيادة في التجارة والاستثمارات الخارجية، وإيجاد أسواق مالية دولية يكون فيها حجم التداول هائلًا، خصوصًا في مجال العملات النقدية. وترتبط كل أسواق رأس المال الموجودة في أجزاء مختلفة من العالم، إحداها بالأخرى، ويدار رأس المال على مدار الساعة. ويجري تدويل أسواق السلع والخدمات بشكل متزايد (عدا سوق العمالة التي يجري تدويلها بوتيرة أقل). الشركات المهيمنة كلها ناشطة في السوق العالمية، كما تشهد هذه الشركات سيرورة تحول من شركات متعددة الجنسية إلى شركات عابرة للحدود الوطنية. وهذه الأخيرة منظمة بطريقة أفقية وأفضل ما يمكن وصفها به أنها شبكات «شركات شبكية» (247) (networks enterprises).

كانت وجهة نظر كاستلز التي مفادها أن الاقتصاد العالمي قد مر عبر تغير جذري وأصبح «عولميًا»، قد اعترض عليها عدد من علماء الاجتماع بمن فيهم علماء اجتماع اقتصادي. على سبيل المثال، أشار نيل فليغشتاين إلى أن

التجارة العالمية لم تشهد توسعًا كبيرًا، من الناحية النسبية، خلال العقود القليلة الماضية، وأن كلاً من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لا يشكلان إلا جزءًا صغيرًا من التجارة العالمية والناجح المحلي الإجمالي، وأن البنية الأساسية للشركات لم تتغير بسبب تكنولوجيا المعلومات (248). كذلك اعترض علماء اجتماع آخرون على وجهة النظر التي مفادها أن العولمة قد أدت إلى تغييرات أساسية في الاقتصاد (249).

لكن حتى لو لم يحصل تحول أساسي من النوع الذي يتحدث عنه كاستلر ومنظرو العولمة الآخرون، فقد سجل علماء الاجتماع عددًا من التغييرات المهمة على المستوى الدولي. أحدها، ظهور ما تطلق عليه ساسكيا ساسين «الأنظمة القانونية» (legal regimes) التي تضبط الشركات العاملة على مستوى عابر للحدود الوطنية (250). ومثالًا على نظام قانوني، تشير ساسين إلى مراكز التحكيم الدولي الكثيرة التي ظهرت إلى حيز الوجود في الآونة الأخيرة، كما أنها تلفت النظر إلى «أمركة» التشريع التجاري الدولي.

الرسم (1-3)



«إنني أتفق معك تمامًا حول الرأسمالية والاستعمار الجديد والعولمة، ولكنك قسوت بشدة على التسوق»

المصدر:

The New Yorker Collection 2001 Edward Koren from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

ثمة مساهمة سوسيولوجية أخرى في مجال فهم الاقتصاد العولمي للباحث جون ماير ورفاقه، في تحليلاتهم للثقافة العولمية (251). وتدور محاجتهم العامة حول أن النماذج المميزة للكيفية التي ينبغي أن تنتظم وفقها السياسة والتعليم والاقتصاد، يجري إنتاجها الآن في الغرب، وبعد ذلك تستنسخ وتبث في أنحاء العالم. ووفقًا لأحد تلك النماذج، يجب على الدولة القومية الحديثة أن تعنى، بشكل أساسي، بالتنمية الاقتصادية. ويمكن أن توصف نماذج أخرى كمخطوطات للمحاسبة، وأخرى لبرامج التدريب التنظيمية، لوصف ما ينبغي

أن تكون عليه الشركة الناجحة، وهكذا دواليك. وثمة من يزعم أن فكرة أو وهم الفاعل العقلاني- سواء أكانت في شكل الدولة القومية، أم التنظيم الحديث أم في شكل الفرد - ذات أهمية حاسمة في كل تلك النماذج. وبشرح ماير كيف ينظر إلى هؤلاء الفاعلين في المجتمع الحديث:

«الفاعلون هم كيانات ذات حقوق أو مصالح، مع حق وقدرة مخصصين لتمثيل تلك المصالح. وبالتالي، فقد نسب للفاعلين قوة فاعلة مستمدة بشكل رئيس من الكون الأخلاقي: وبهذا المعنى فإنهم آلهة صغار»⁽²⁵²⁾.

ثمة قدر كبير من العمل على المستوى الدولي أو العولمي ينتظر أن يعمل في علم الاجتماع الاقتصادي. ويبدو من الأهمية لعلم الاجتماع الاقتصادي خصوصًا أن يجد طريقه الخاص في تحليل الموضوعات عند هذا المستوى، بدلًا من مجرد تبني مقاربة نظرية النظم العالمية، على سبيل المثال. ولعل أحد سبل مواصلة العمل يتمثل في الاستخدام الأمثل لتحليل الشبكات، وللنظرية التنظيمية، ولعلم الاجتماع الثقافي - وهي مقاربات ثلاث أبلت بلائًا حسنًا في ما يتعلق بالظواهر الاقتصادية متوسطة المدى. وثمة طريقة أخرى تتمثل في تأكيد أهمية مصالح بعينها في دفع هذه العملية بأسرها. وقد يكون تعداد الموضوعات التي تحتاج إلى بحث أمرًا غير مجد نظرًا لوجود الكثير منها. ومع ذلك، فإن الحاجة تبدو ماسة إلى دراسات سوسولوجية رصينة حول الهيئات المالية الدولية (من قبيل صندوق النقد الدولي، ومنظمة التجارة العالمية، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير)، كما تمس الحاجة إلى دراسات حول المناطق الاقتصادية والبلدان الواقعة خارج منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، التي يميل علماء الاجتماع إلى الكتابة عنها. ومن الأهمية بمكان أيضًا أن نتذكر أن الهدف الأساسي للرأسمالية هو «الربح»؛ وأن الفاعلين سوف يستخدمون الثقافة والتنظيم والشبكات في مسعاهم لاقتناص الأرباح.

ملخص

ثمة منافع معينة في استخدام مفهوم التنظيم الاقتصادي بالمعنى التقليدي، وكذلك بالمعنى الواسع، أي بوصفه مرادفًا للتنظيم العام للاقتصاد. وبالمضي في هذه الطريق، حسبما سأبين في الفصل التالي، يصبح من الأسهل التعامل مع ما هو مميز بشأن الشركات وكيفية ارتباط بعضها ببعض، ومع النظام السياسي ومع المجتمع ككل، وهكذا دواليك. كما يتضح أن الشركات، بمعنى من المعاني، مشابهة جدًا لأشكال أخرى من التنظيم الاقتصادي، مثل المناطق الصناعية والعولمة والرأسمالية. إن الحياة الاقتصادية برمتها، بما في ذلك الاقتصاد، يمكن تصورها من حيث المصالح، والصلات ومواطن الانفصال.

من بين جميع أنواع التنظيم الاقتصادي بالمعنى الواسع للكلمة تعتبر الرأسمالية الأهم إلى حد بعيد، إضافة إلى كونها نقطة الانطلاق الطبيعية لعلم الاجتماع الاقتصادي. يمكن فهم الرأسمالية بوصفها شكلًا من أشكال التنظيم

الاقتصادي والاجتماعي، الذي يتسم بحقيقة أن الربح أحد أهدافه، وليس الاستهلاك وحده؛ وأن الربح ينبغي أن يعاد استثماره دائمًا في إنتاج جديد. ينبغي توليد الربح أولاً وبعدها يعاد تغذيته رجوعًا في الإنتاج من خلال «دورة التغذية الراجعة». هذا بالتحديد ما يجعل الرأسمالية شكلاً دينامياً من أشكال التنظيم الاقتصادي، الأمر الذي يؤدي إلى «الدمار الخلاق» المتواصل (شومبيتر). ومن بين المحاولات المبكرة لصوغ مفهوم للرأسمالية ذلك الذي ابتكره فيبر، ويستحق أن نتقيه مع تصنيفه المفيد للرأسمالية العقلانية، الرأسمالية السياسية والرأسمالية التجارية التقليدية. وما له أهمية كبيرة أيضاً النقاش الحديث حول الرأسمالية الذي يؤكد أنواعها.

إن المناطق الصناعية وعملية العولمة مثالان من أمثلة التنظيم الاقتصادي بالمعنى الواسع. كما أن للأدبيات المتعلقة بالمناطق الصناعية - بدءاً من الباحث ألفرد مارشال حول إنكلترا، إلى أنالي ساكسينيان حول وادي السيليكون - أهمية فائقة لعلم الاجتماع الاقتصادي. إن كثيراً مما كتب حول العولمة يشتمل، من دون شك، على مبالغاة ودعاية. ومع ذلك، الحاجة ماسة إلى علم اجتماع اقتصادي للعولمة، وسبق وأنجزت بالفعل محاولات في هذا الاتجاه. إن الدور الأساسي الذي تضطلع به الشركات في الرأسمالية الحديثة - على المستويات المحلية والوطنية والعولمية - سيكون موضوع الفصل التالي.

Frank Knight, The Economic Organization (New York: Augustus M. [\(196\)](#)
Kelley, 1967; [1933]), pp. 5-6

وَيُقَارَنُ:

Kenneth Arrow, The Limits of Organization (New York: Norton, 1974), p.
.33

[\(197\)](#) بخصوص هذه النقطة الأخيرة، يُنظر:

Max Weber, Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology, 2
.vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), p. 14

James Coleman, Power and the Structure of Society (New York: [\(198\)](#)
Norton, 1974), p. 44

[\(199\)](#) للاطلاع على مقدمة مفيدة في هذا الحقل، يُنظر:

Gordon Clark, Maryann Feldman & Meric Gertler (eds.), The Oxford
Handbook of Economic Geography (Oxford: Oxford University Press,
.2000)

E. J. Malecki, «Economic Geography,» in: Neil Smelser & Paul [\(200\)](#)
Baltes (eds.), International Encyclopaedia of the Social and Behavioral
Sciences, vol. 6 (Amsterdam: Elsevier, 2001)

John Luke Gallup & Jeffrey Sachs, Geography and Economic [\(201\)](#)
Development, CID Working Paper no. 1 (Cambridge: Center for
International Development, 1999); Jeffrey Sachs, «Notes on a New
Sociology of Economic Development,» in: Lawrence Harrison & Samuel
Huntington (eds.), Culture Matters: How Values Shape Human Progress
(New York: Basic Books, 2000); Jeffrey Sachs, Andrew Mellinger & John
.Gallup, «The Geography of Hunger,» Scientific American (March 2001)

.Sachs, «Notes on a New Sociology,» pp. 36-37 [\(202\)](#)

Fernand Braudel, The Perspective of the World. Volume III. [\(203\)](#)
Civilization and Capitalism, 15th-18th Century (London: Fontana, 1985;
[1979]), pp. 231-239

وَيُقَارَنُ:

Fred Block, «Deconstructing Capitalism as a System,» Rethinking
Marxism, vol. 12, no. 3 (2000)

Max Weber, The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism (New [\(204\)](#)
York: Scribner's, 1958; [1904-1905]), p. 17

Karl Marx, Capital: A Critique of Political Economy (New York: [\(205\)](#)
Modern Library, 1906; [1867]), pp. 163-196

[\(206\)](#) يُقَارَنُ:

- .Weber, Economy and Society, p. 44
.Ibid., pp. 86-100 (207)
- (208) في ما يخص «chrematistica»، يُقارن:
Marx, Capital, pp. 42-43; Aristotle, The Politics of Aristotle, Ernest Baker
(trans.) (New York: Oxford University Press, 1946), pp. 18-38
M. I. Finley, The Ancient Economy (London: Hogarth, 1985; [1973]), (209)
.p. 17
(210) على سبيل المثال:
.Paul Samuelson, Economics, 8th ed. (New York: McGraw-Hill, 1970), p. 4
(211) يُقارن الفصل الثاني.
Richard Posner, Economic Analysis of Law, 5th ed. (Boston: Little, (212)
.Brown, 1998), pp. 14-15
Karl Marx & Friedrich Engels, «Manifesto of the Communist Party,» (213)
in: Robert C. Tucker (ed.), The Marx-Engels Reader, 2nd ed. (New York:
.Norton, 1978; [1848]), p. 476
Richard Swedberg, «The Economic Sociology of Capitalism: An (214)
Agenda,» in: Victor Nee & Richard Swedberg (eds.), The Economic
.Sociology of Capitalism (Forthcoming)
David Stark, «Recombinant Property in East European Capitalism,» (215)
;American Journal of Sociology, vol. 101 (1996), p. 1017
ويُقارن:
Richard Swedberg, «Max Weber's Sociology of Capitalisms,» in: Mark
Harvey & Huw Beynon (eds.), Approaches to Varieties of Capitalism
(Manchester: Manchester University Press, Forthcoming)
.Max Weber, Economy and Society, pp. 164-166 (216)
.Ibid., p. 90 (217)
Friedrich von Hayek, «Scientism and the Study of Society (Part II),» (218)
;Economica, vol. 10 (1943), p. 41
ويُقارن:
Friedrich von Hayek, «Scientism and the Study of Society (Part I),»
.Economica, vol. 9 (1942), p. 286
.Weber, The Protestant Ethic, p. 17 (219)
(220) وردت مقتبسة في:
William Hennis, «The Pitiless 'Sobriety of Judgment': Max Weber Between
Carl Menger and Gustav von Schmoller-The Academic Politics of Value,»
.History of the Human Sciences, vol. 41, no. 1 (1991), p. 29

Weber: Economy and Society, and General Economic History (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1981; [1923])

(221) للاطلاع على نقاش حول أطروحة فيبر، يُنظر:

Gordon Marshall, In Search of the Spirit of Capitalism: An Essay on Max Weber's Protestant Ethic Thesis (London: Hutchinson, 1982)

(222) يُقارن:

Wolfgang Mommsen, «The Alternative to Marx: Dynamic Capitalism instead of Bureaucratic Socialism,» in: The Age of Bureaucracy (New York: Harper and Row, 1974)

(223) لكن يُنظر:

Fred Block, The Vampire State-and Other Myths and Fallacies about the U.S. Economy (New York: New Press, 1996); Nee & Swedberg (eds.), The Economic Sociology

(224) على سبيل المثال:

Roger Hollingsworth, Philippe Schmitter & Wolfgang Streeck (eds.), Governing Capitalist Economies (New York: Oxford University Press, 1994); Susanne Berger & Ronald Dore (eds.), National Diversity and Global Capitalism (Ithaca: Cornell University Press, 1995); Colin Crouch & Wolfgang Streeck (eds.), Political Economy of Modern Capitalism (London: Sage, 1997); Roger Hollingsworth & Robert Boyer (eds.), Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions (Cambridge: Cambridge University Press, 1997); Peter Hall & David Soskice (eds.), Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Competitive Advantage (New York: Oxford University Press, 2001)

يُعزى هذا النوع، في نسخته الحديثة، إلى:

Andrew Shonfield, Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power (New York: Oxford University Press, 1965)

Philippe Schmitter, «Levels of Spatial Coordination and the Embeddedness of Institutions,» in: Hollingsworth & Boyer (eds.)

(225) Hollingsworth & Boyer (eds.) (226)

David Stark & Laszlo Bruszt (eds.), Postsocialist Ways: Transforming Politics and Property in East Central Europe (Cambridge: Cambridge University Press, 1998)

(227) للاطلاع على دراسة مفصلة حول الاقتصاد الأميركي، يُنظر:

John Campbell, Rogers Hollingsworth & Leon Lindberg (eds.), The Governance of the American Economy (Cambridge: Cambridge University Press, 1991)

وللاطلاع بشكل أعمّ على الاستثنائية الأميركية، يُنظر:

S. M. Lipset, *American Exceptionalism: A Double-Edged Sword* (New York: Norton, 1996)

Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9th (variorum) ed. (230). (London: Macmillan, 1961; [1920]), vol. 1, pp. 271-273

Alfred Marshall, *Industry and Trade* (London: Macmillan, 1919), pp. (231); 283-288

ويُقارن:

Marco Bellandi, «The Industrial District in Marshall,» in: Edward Goodman & Julia Bamford (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy* (London: Routledge, 1989)

.Marshall, *Principles of Economics*, vol. 1, pp. 271-272 (232)

.Marshall, *Industry and Trade*, p. 284 (233)

.Marshall, *Principles of Economics*, vol. 1, p. 271 (234)

;Arnaldo Bagnasco, *Tre Italie* (Bologna: Il Mulino, 1977) (235)

ويُقارن:

Carlo Trigilia, «A Tale of Two Districts: Work and Politics in the Third Italy,» in: Arnaldo Bagnasco & Charles Sabel (eds.), *Small and Medium-Size Enterprises* (London: Pinter, 1995); Filippo Barbera, «Economic Sociology: Past and Present,» *International Review of Sociology*, vol. 12, no. 1 (2002)

Michael Piore & Charles Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity* (New York: Basic Books, 1984); Charles Sabel & Jonathan Zeitlin, «Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization,» *Past and Present*, vol. 108 (July 1985)

(237) على سبيل المثال:

Klaus Semlinger, «Industrial Policy and Small-Firm Cooperation in Baden-Württemberg,» in: Bagnasco & Sabel (eds.); Glenn Sjöstrand, Gnosjö. Ph.D. Dissertation, Växjö University, Sweden, Forthcoming

AnnaLee Saxenian, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128* (Cambridge: Harvard University Press, 1994), p. 8

Mark Granovetter, «Proposal to the Bechtel Initiative: A Network Study of Silicon Valley,» unpublished proposal, (1999)

Emilio Castilla et al., «Social Networks in Silicon Valley,» in: Chong-Moon Lee et al. (eds.), *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation*

.and Entrepreneurship (Stanford: Stanford University Press, 2000)

.Ibid (241)

.Ibid (242)

.Ibid., p. 243 (243)

(244) للاطلاع على استثناءات في هذا السياق، يُنظر على سبيل المثال:

Gary Gereffi, «The International Economy and International Development,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994); Peter Evans, Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation (Princeton: Princeton University Press, 1995); Marco Orrù, Nicole Woolsey Biggart & Gary Hamilton, The Economic Organization of East Asian Capitalism (London: Sage, 1997); Sean Riain & Peter Evans «Globalization and Global Systems Analysis,» in: Edgar Borgatta & Rhonda Montgomery (eds.), Encyclopaedia of Sociology, vol. 2 (New York: Macmillan Reference, 2000); Mauro Guillén: «Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Four Key Debates in the Social Science Literature,» Annual Review of Sociology, vol. 27 (2001), and The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain (Princeton: Princeton University Press, 2001)

Manuel Castells, The Rise of the Networks Society (Oxford: (245)

.Blackwell, 1996), p. 66

.Ibid., p. 92 (246)

التشديد وارد في الأصل المقتبس منه.

.Ibid., pp. 151-200 (247)

Neil Fligstein: «Is Globalization the Cause of the Crises of the (248) Welfare States?,» Unpublished Paper, University of California, Berkeley, 1996, and «Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions,» American Sociological Review, vol. 61 (1996); The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies (Princeton: Princeton University Press, 2001), pp. 191-222

(249) يُنظر على سبيل المثال:

David Held & Anthony McGraw (eds.), The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate (Cambridge: Polity, 2000)

Saskia Sassen, «Territory and Territoriality in the Global Economy,» (250)
.International Sociology, vol. 15 (2000)

ويُقارن:

Yves Dezalay & Bryant Garth, Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order (Chicago: University of Chicago Press, 1996)

(251) للاطلاع على نظرة عامة حول الموضوع، يُنظر:

John Meyer, «Globalization: Sources and Effects on National States and Societies,» International Sociology, vol. 15 (2000)

.Ibid., p. 239 (252)

الفصل الرابع: الشركات

تاليًا للرأسمالية وآلية سوقها الأساسية، تمثل الشركة الحديثة أهم أنواع التنظيم الاقتصادي في عالم اليوم، وهذا هو سبب أهمية أن يولي علم الاجتماع الاقتصادي أولوية لتطور علم اجتماع الشركات. وفي رأيي، هناك مقترحات ثلاثة حول كيفية فعل ذلك. **أولها**، ينبغي على علماء الاجتماع الاقتصادي أن يجرؤوا قطيعة حاسمة مع النزعة الموجودة في جزء كبير من نظرية التنظيم والمتمثلة في معاملة الشركات كما لو أنها مشابهة لسائر أنواع المنظمات الأخرى. **ثانيها**، ينبغي أن يتوافر إدراك بأن الشركات يمكن أن تتخذ أشكالًا مختلفة كثيرة، لكل منها ملفها التعريفي السوسولوجي الخاص بها: الشراكات، الشركات العائلية، الشركات المساهمة المحدودة، وما إلى ذلك. **ثالثها**، يجب على علماء الاجتماع الاقتصادي محاولة إدخال مفهوم المصلحة في تحليل الشركات. والواقع أن نظرية التنظيم تبنى على فرضية تفيد بأن سائر الشركات تبدو متطابقة عند مستوى أساسي معين، وهذا من شأنه أن يغشي مسألة مهمة لعلم الاجتماع الاقتصادي وهي بالتحديد أن ثمة اختلافات بين الشركات التي تضع قضية الربح في صلب أهدافها وبين مثيلاتها التي لا تتطلع إلى ذلك.

ثمة فوائد عامة للنظر إلى الشركات من زاوية المصلحة؛ إذ إنه يسمح لقوة الفاعلين وسلطتهم بأن تؤخذ في الاعتبار على نحو أفضل؛ كما يساعد في تفسير سبب انتقاء نوع من الأفعال دون غيره، كما يساعد في فهم كيف أن عددًا من الأفعال يمكن أن تعزز الدينامية المتينة. ومع ذلك، لا يزال يلزم حل ومناقشة الكيفية التي يصاغ مفهوم الشركات وفقها بمساعدة نظرية المصلحة السوسولوجية. هناك طرائق مختلفة ومتاحة لتحقيق هذا الهدف، ولعلها ضرورية أيضًا بسبب وجود أنواع مختلفة من الشركات (شركات صغيرة، وشركات عائلية، وشركات مساهمة محدودة، وشركات عابرة للحدود الوطنية، وسواها). وتشكل الشركات، بالطبع، مؤسسات أيضًا، وعلى هذا النحو يمكن أن توصف بأنها مجموعات مصالح وعلاقات اجتماعية متميزة ومدعومة بجهاز قانوني.

لعل في ما يلي أحد سبل البدء بالتفكير في الشركة باعتبارها مؤسسة محدودة، وكذلك من حيث المصلحة: على مستوى عام، فإن الشركة المساهمة تمثل أسلوبًا خاصًا لحشد عدد من المصالح الاقتصادية المختلفة وتنظيمها. ويمكن القول أيضًا إنها تؤسس لنظام اقتصادي شرعي يحيل على عدد من الأفراد مهمة جماعية تتمثل في الإنتاج من أجل السوق. ويتركز هذا النظام حول جني الأرباح، وينظر إليه من الناحية القانونية، والاجتماعية أيضًا، كفاعل فرد. الناس الذين يعملون لدى شركة ما، لهم مصالح خاصة للقيام بهذا العمل، وباستمالة تلك المصالح تتمكن الشركة من إنتاج ما تبيع. وفي سعيهم إلى تحقيق مصالحهم الاقتصادية الخاصة إضافة إلى مصالح الشركة، يميل الفاعلون داخل الشركة إلى تطوير مصالح جماعية أيضًا، قد تكون أو لا تكون

ذات جدوى للحصول على الأرباح. تتخذ الشركة الحديثة أشكالًا مختلفةً عدةً، وينبغي ألا تتماهى تلقائيًا مع الشركة المساهمة العملاقة التي يهيمن عليها عدد ضخم من المالكين. الشركات العائلية، بالتحديد، تتميز بأنها أكثر شيوعًا مما يعتقد عادة وقد تعرضت لإهمال كبير في علم الاجتماع الاقتصادي.

النظريات الاقتصادية للشركة

سبق لعلماء الاجتماع وعلماء الاقتصاد أن قدموا مساهمات في تحليل الشركات ذات قيمة كبيرة لعلم اجتماع هذا النوع من التنظيم. إلا أن مقارباتهم لهذه الموضوعات كانت مختلفة كثيرًا. فبينما لا يزال علماء الاقتصاد يعملون بحسب تقاليد نظرية الشركة، ويتناولون الشركة المفردة عادة، يدرس علماء الاجتماع الشركات بالجملة وأخذين في الاعتبار، أيضًا، بيئات هذه الشركات. ويعول علماء الاجتماع على نظرية التنظيم ويفضلون، كما ورد أنفاً، الحديث عن التنظيمات عمومًا أكثر من الحديث عن التنظيمات الاقتصادية بحد ذاتها. في المقابل، ينظر علماء الاقتصاد إلى التنظيمات الاقتصادية حصريًا، وإلى الشركة خصوصًا. كما ينتقي علماء الاقتصاد دور المصالح في تحليلاتهم، وهو شيء يندر أن يفعله علماء الاجتماع. ومن جهة أخرى، ليس لدى علماء الاقتصاد الكثير ليقولوه حول العلاقات الاجتماعية للشركة، بخلاف علماء الاجتماع. وفي حين يفترض علماء الاجتماع وجود بضعة فاعلين نسقيين (stylized) داخل نوع أحادي من الشركات، يميز علماء الاجتماع بين عدد من الجماعات المختلفة داخل عدد من الأنواع المختلفة من الشركات.

ينظر إلى نظرية الشركة تقليديًا باعتبار أنها نشأت في مؤلفات كورنو خلال عقد الثلاثينيات من القرن التاسع عشر⁽²⁵³⁾. وكان كورنو قد صاغ، في الأساس، مفهومًا للشركة بوصفها كيانًا معظمًا للربح، وخاضعًا لمحددات التكنولوجيا والطلب. وكان ما يدعى وظيفة الإنتاج أداة معيارية لتحليل الشركة في علم اقتصاد القرن العشرين، حيث تعرف وظيفة الإنتاج نمطيًا بأنها «العلاقة التقنية التي تحدد أقصى قدر من المنتج النهائي يمكن أن تنتجه كل مجموعة من مدخلات الإنتاج المحددة (أو عوامل الإنتاج)، إنها معرفة من أجل مجموعة معينة من المعارف التقنية⁽²⁵⁴⁾. يضاف إلى ذلك أن الكثير من المعلومات التي تحتاج إليها الشركة من بيئتها المحيطة بها، تنقل من خلال الأسعار، وفقًا لعلم الاقتصاد الحديث، وليس من خلال الصلات والعلاقات الاجتماعية⁽²⁵⁵⁾.

خلال العقود القليلة الماضية، قوبلت النظرية التقليدية للشركة، مع ذلك، بنقد لاذع جراء تقاعسها عن معالجة البيئة الداخلية للشركة. كتب أحد الباحثين قائلًا، «في نظرية السعر المعيارية، تكون الشركة ذاتها ذرة بدائية في الاقتصاد، وكيلًا غير متميز بكيونة فردية ذاتية (unindividuated) وذا هدف واحد، ويتفاعل هذا الوكيل مع مستهلكين وموردين سماسرة (factor suppliers) مماثلين له من حيث انتفاء تميزهم بكيونة فردية ذاتية في اقتصاد السوق»⁽²⁵⁶⁾. ولصياغة

هذا النقد بطريقة أخرى نقول إنه حتى إن افترض وجود بضعة فاعلين نسقيين في الشركة، فإن بنيتها الداخلية (فضلاً عن بيئتها) تعامل أساساً بوصفها صندوقاً أسود.

عندما يناقش علماء الاقتصاد الشركة فإنهم يشيرون أساساً إلى واحدة أو أكثر من النظريات التي تشكل «علم الاقتصاد التنظيمي» أو أنهم يحاولون تحليل بنية الشركة بمساعدة علم الاقتصاد الجزئي (microeconomics). وقد حلت هذه المقاربة، بشكل أو بآخر، محل ما كان يعرف في السابق بنظرية الشركة. وقبل أن نلتفت إلى علم الاقتصاد التنظيمي، في أي حال، ينبغي أن ندرس محاولات عدة أخرى قام بها علماء اقتصاد بغية وضع تحليل لبنية الشركة الداخلية، إضافةً إلى بيئتها، أغنى مما يمكن العثور عليه في النظرية التقليدية للشركة. تظهر هذه الأعمال، من بين أمور أخرى، حساسية كبرى إزاء طريقة هيكله المصالح المختلفة في الشركة، وما لذلك من مؤثرات في الطريقة التي تدار بها الأعمال. أما المصالح التي يأخذونها في الحسبان، فتشتمل على تلك التي تخص المالكين والمديرين والموظفين.

يمكن العثور على أحد هذه التحليلات البديلة في كتاب **ثروة الأمم** لآدم سميث. حيث يورد هذا الأخير، على سبيل المثال، أنه في «الشراكة الخاصة» تصبح ثروتك بأسرها عرضةً لشتى الاحتمالات، ولكن في «الشركة المساهمة» فلا يكون معرضاً لشتى الاحتمالات إلا المبلغ الذي استثمرته؛ هذا من شأنه أن يؤدي إلى مخاطرة أكبر، إلى حد بعيد، في مثال الشركة الأخيرة، مقارنةً بالمثال الأول (257). ويشير، أيضاً، إلى أن الناس لا يُبدون اكتراثاً «بأموال الآخرين» بقدر ما يبدونه بأموالهم هم، وهذا ما يجعل مصالح المالكين في الشركة المساهمة، تفترق عن مصالح مدير الشركة:

«إن مديري شركات كهذه، في أي حال، ولكونهم يتولون إدارة أموال الآخرين وليس أموالهم هم، لا يمكن أن نحسن التوقع بأنهم سيكونون حريصين عليها بالقدر نفسه من اليقظة والحذر اللذين يتحلى بهما الشركاء في شراكة خاصة عند رعاية أموالهم... إذًا لا بد من أن يسود دائماً التقصير والتبذير، نوعاً ما، في إدارة شؤون شركة كهذه» (258).

يمكن العثور على تحليل بديل آخر للشركة وضعه اقتصادي في مؤلف ألفرد مارشال؛ إذ وفقاً لتصريح معروف جداً لمارشال، فإنه ينبغي على علم الاقتصاد ألا يقتصر على التعامل مع الأرض والعمل ورأس المال، بل ينبغي أن يتعامل مع عامل رابع من عوامل الإنتاج: ألا وهو «التنظيم» (259). و«تنظيم» الاقتصاد حاضر في مستويات مختلفة، أحدها الشركة، أو الشركة المساهمة. وبكسر مارشال الكثير من الطاقة لتحليل بنيتها الداخلية إضافةً إلى علاقاتها الخارجية. وتتمثل مساهمته الأهم في دراسة العلاقات الخارجية للشركة في نظريته حول المنطقة الصناعية، التي عرضت في الفصل الثالث من هذا الكتاب. يشير مارشال من بين أمور أخرى، أنه في ما يتصل بالتنظيم الداخلي للشركة، أن

الشركة المساهمة التي يرأسها مدير (مدفوع الأجر)، ينتابها ميل إلى النفور من الابتكار.

«إن مالك شركة، لدى استغراقه في التفكير باستحداث أي تغيير، تقوده مصلحته الشخصية ليزن الربح الكلي الذي قد يضيفه هذا التغيير على الشركة، مقابل الخسارة الكلية. غير أن المصلحة الشخصية للمدير مدفوع الأجر، أو المسؤول الرسمي، غالبًا ما تدفعه نحو اتجاه آخر: الطريق الأقل مقاومة، والأكثر راحة، والأقل إثارةً للمخاطر على نفسه، الأمر الذي يبعث على الاعتقاد بأن طريقًا كهذه لا تنطوي على جهد تبذل فيه طاقة كبرى من أجل التطوير، كما البحث عن أعذار مقبولة في الظاهر للإحجام عن محاولة المضي في عملية للتطوير اقترحها آخرون، حتى يثبت، في نهاية المطاف، نجاح هذه الطريق من دون أي مساءلة» (260).

يناقش مارشال، أيضًا، مكانة الولاء في شركة ما وكيف أن هذا الولاء يجعل الموظفين سعداء بنجاح الشركة وسمعتها الحسنة، وهو ما يشبه إلى حد ما الناس الذين يحبون وطنهم. ويضيف مارشال، أن «هذا الانتماء» يشهد تعزيرًا من خلال تطبيق عدد كبير من الإجراءات المتخذة خصيصًا لجعل الموظفين يشعرون بمصلحة مباشرة في ازدهار الشركة التي يعملون فيها» (261).

إن المعرفة التجريبية الغنية بالشركات والصناعات التي يتميز بها مؤلف مارشال، بشكل عام، إضافة إلى كتابه **الصناعة والتجارة** (1919) على نحو محدد، اختفت من سياق الاتجاه السائد في علم الاقتصاد إلى أن أعيد إحيائها في أربعينيات القرن الماضي من جانب علماء اقتصاد يعملون في حقل التنظيم الصناعي. ويبدو أن هذا الحقل قد أصبح، في الآونة الأخيرة، شأنًا يضطلع به منظرو نظرية الألعاب، الأمر الذي عزز مكانته التحليلية إلى مدى بعيد، كما أنه أنهى تقاليد إنتاج الدراسات التجريبية. ولعل القارئ يتحسس هذا التطور من خلال مقارنة الكتاب المدرسي القياسي منذ فترة طويلة للباحث ف. م. شيرر بمنافسه الأول، هذه الأيام، للباحث جين تيرول بعنوان **نظرية التنظيم الصناعي** (262).

غالبًا ما يشار إلى أن النقص في الدقة التحليلية كان سمة بارزة للمقاربة الأقدم عهدًا إزاء التنظيم الصناعي، الأمر الذي يساعد في تفسير الأسباب التي جعلت هذا الحقل ينقاد بسرعة لنظرية الألعاب. ومع ذلك، فإن تهمة كهذه لا يمكن أن توجه بالتساوي إلى الثلاثة الذين ابتكروا نظرية الشركة السلوكية: ريتشارد سايرت وجيمس مارش وهيربرت سايمون. إن الصلة القائمة بين أفكار هؤلاء وعلم الاجتماع الاقتصادي واضحة بما فيه الكفاية، غير أنها لم تتحقق بكاملها؛ وعلى الأكثر، بإمكاننا العثور على مرجع عرضي لأعمالهم. وسيكون النقاش حول تضارب المصالح داخل الشركة المحل الطبيعي الذي يتدئ به علماء الاجتماع الاقتصادي على النحو الذي جرى نقاشه في كتاب سايرت ومارش بعنوان **نظرية سلوكية للشركة** (1963). ويلاحظ المؤلفان، هنا،

أن الطريقة التقليدية لتناول الكيفية التي يتقرر بها هدف الشركة هي إما تحديد هدف عام وإما الافتراض بأن هدف الشركة مطابق للهدف ريادي الأعمال الحرة. وفي أي حال، يقودنا ذلك إلى تناقض: «أدركت النظريات النيوكلاسيكية للشركة المبدأ القائل إن الفاعلين الاقتصاديين ذوو مصالح ذاتية، غير أن تضارب المصالح داخل الشركة جرى تجاهلها أو افترض أنها سويت من خلال عقد مسبق وافق الموظفون بموجبه على متابعة مصلحة ريادي الأعمال الحرة» (263). كما أشار سايرت ومارش إلى أن «وجود تضارب غير محسوم هو ملمح جلي للشركات» (264).

في مقالته «الشركة التجارية بوصفها ائتلافًا سياسيًا»، يتوسع جيمس مارش في بعض الأفكار الواردة في كتاب **نظرية سلوكية للشركة** خصوصًا أن الفاعلين الذين لهم مصلحة في الشركة يسعون إلى تشكيل ائتلاف لتحقيق مصالحهم (265). إن نطاق الفاعلين الذين يتطرق إليهم مارش يتجاوز، إلى حد ملحوظ، نطاق الفاعلين الذين يذكرهم آدم سميث وألفرد مارشال، ويشتمل على الموردين، الزبائن، الهيئات الحكومية، الاتحادات التجارية، النقابات العمالية، والأنواع المختلفة من الموظفين، وما إلى ذلك. وثمة مواطن شبه واضحة بين أفكار مارش ونظرية أصحاب المصلحة (stakeholder theory) الذائعة الصيت (266).

ثمة إضافات موحية إلى نظرية تضارب المصالح داخل الشركة يمكن العثور عليها في كتابات هربرت سايمون حول دور المنظمات في الاقتصاد. يناقش سايمون في بعضها ولاء الموظفين، ويلاحظ أنه يمثل ظاهرة مهمة ومنتشرة في حد ذاتها (267). وهو يضيف إلى تحليل الولاء لدى مارشال بتشديده على نوعيتها باعتبارها عاطفة اقتصادية؛ إذ إن الولاء، عند سايمون، أكثر من مجرد طريقة للموظفين للتماهي مع مصالح الشركة، كما يمثل الولاء أيضًا مصدر اعتداء قويًا. «في حالات كثيرة حيث يوجد تضارب مصالح أو تضاربات مصالح مفترضة بين المجموعة التي نطلق عليها 'نحن' ومجموعة ثانية نطلق عليها 'هم'، إننا نسعى إلى أن ننحو منحى وقائيًا لـ'نحن'، لا بل ونرغب أيضًا في أن نسلك مسلكًا عدائيًا تجاه 'هم'» (268).

علم الاقتصاد التنظيمي

إن ما يندرج تحت اسم علم الاقتصاد التنظيمي جزء من علم الاقتصاد المؤسسي الذي أبصر النور في سبعينيات القرن الماضي، وانضم، بشكل أو بآخر، بعد ذلك بعقد أو اثنين إلى الاتجاه السائد في علم الاقتصاد (269). يشتمل علم الاقتصاد التنظيمي على أنواع متميزة عدة من التحليلات، من أشهرها تحليل تكاليف المعاملات ونظرية الوكالة. كما توجد أيضًا محاولات لتحليل الشركة من منظور نظرية الألعاب، والنظرية التطورية، والقانون وعلم

الاقتصاد. وتستند التحليلات في علم الاقتصاد التنظيمي إلى مزيج من هذه النظريات.

إن ما يجمع بين مختلف النظريات المكونة لعلم الاقتصاد التنظيمي هو أنها جميعًا تبدأ بالفرد وبمصلحته الذاتية الاقتصادية. وخلافًا للمؤرخين، على سبيل المثال، لا يبدأ علماء الاقتصاد التنظيمي بدراسة موضوعاتهم دراسة تاريخية تمهيدًا لوضع نموذج تحليلي. بدلًا من ذلك، يقومون ببناء نظرياتهم، في الأساس، من خلال المنطق التحليلي. وخلافًا لعلماء الاجتماع، أيضًا، لا يبدأ علماء الاقتصاد التنظيمي من المسلمة التي تفيد بأن العلاقات الاجتماعية أمر حاسم للاقتصاد، وأنا نحتاج إلى أن نؤسس لها تجريبيًا. عوضًا من ذلك، يبدأون، عادة، بالمصلحة الذاتية الفردية ثم يدخلون العلاقات الاجتماعية أو المؤسسات في مرحلة لاحقة، ليفسروا، على الأرجح، السبب الذي يجعل من استخدام مؤسسة ما أمرًا مجددًا، أو كيف يمكن تحقيق مصلحة ما من خلال استحداث علاقات اجتماعية معينة. غالبًا ما تكون المحاجة المنطقية أمرًا كافيًا، وتكون المعطيات التجريبية غائبة في أحيان كثيرة.

لكن حتى لو اختلف علم اجتماع الشركات في بعض المسائل الرئيسة عن علم الاقتصاد التنظيمي - خصوصًا في ما يتصل بالأهمية التي تعلق على العلاقات الاجتماعية من أجل تحقيق المصالح - يبدو واضحًا في الوقت عينه أن هذا النوع الأخير من التحليل يمثل تقدمًا كبيرًا في النظرية الاقتصادية، وأن ثمة الكثير ليستفيد علم الاجتماع الاقتصادي منه. إن الميل نحو المبالغة في تأكيد عنصر المصلحة الذاتية الاقتصادي على حساب العلاقات الاجتماعية، توازنه أحيانًا حساسية إزاء التاريخ (كما هي الحال في مؤلف دوغلاس نورث، أو يوازنه إدخال منظور طويل الأمد (كما في المقاربات التطورية)، أو توازن فكرة وجود تناقض بين السلوك العقلاني ذي المنحى التعاوني والسلوك العقلاني الذي لا ينطوي على منحى تعاوني (كما هي الحال بالنسبة إلى معضلة السجينين). وكما سنرى في الكتاب، فإن النتيجة النهائية تتمثل، في حالات عدة، في نوع مرن وابتكاري من تحليل المصلحة الذي يضيف رؤى ثاقبة جديدة ومهمة إلى عموم التراث المكتوب حول تحليل المصلحة الذي نوقش باختصار في الفصل الأول.

تحليل تكاليف المعاملات

ترجع أصول تحليل تكاليف المعاملات إلى مقالة بعنوان «طبيعة الشركة» (1937)، التي كتبها رونالد هاري كوس عندما كان في عشرينياته ولم يكن ملتمًا إلا بالقليل من علم الاقتصاد⁽²⁷⁰⁾. كانت هذه المقالة حاسمة في حصول كوس على جائزة نوبل في عام 1991، ويمكن وصفها بأنها تمرين تحليلي ينطلق من نظرية السعر التقليدية، ثم يسعى إلى أن يدخل فيها شيئًا من النزعة الواقعية. لم تستحوذ مقالة «طبيعة الشركة» على نسبة مرتفعة من الاطلاع حتى

سبعينيات القرن الماضي، عندما لوحظ أنها لا تشتمل على مقارنة جديدة للشركة فحسب، بل تشتمل أيضًا على مقارنة للتحليل الاقتصادي بشكل عام. وما كان موضع تقدير خاص هو أن مقارنة كوس كانت تلائم تمامًا الجهود القائمة آنذاك لتطبيق النموذج الاقتصادي على الظواهر غير الاقتصادية، وهو ما يرغب علماء الاقتصاد في أن يشيروا إليه بعبارة «الإمبريالية الاقتصادية»⁽²⁷¹⁾. ومنذ ذلك الحين أصبح الاهتمام بمقالة كوس هائلًا.

يستهل كوس مقالته «طبيعة الشركة» مشيرًا إلى أنه في النظرية الاقتصادية المتعارف عليها، كل شيء في الاقتصاد يعمل من تلقاء نفسه، وبطريقة طوعية؛ إذ عندما تتغير الأسعار، يقدم الأفراد والشركات على التكيف مع هذه الحقيقة من تلقاء أنفسهم لأنه من مصلحتهم الذاتية أن يفعلوا ذلك. غير أن هذا الوصف للاقتصاد ليس كل ما تتضمنه المقالة المذكورة، ووفقًا لكوس، والسبب في ذلك أن الفرد لا يتصرف بطريقة طوعية داخل الشركة. حيث يجري إبلاغ العامل بما ينبغي أن يفعل وهو يتصرف تبعًا لذلك. ويخلص كوس من هذه الحقيقة إلى أن ثمة طريقتين مختلفتين لتنظيم اقتصاد ما: من خلال السوق ومن خلال شركة ما؛ إذ تمثل الأسواق والشركات «طريقتين بديلتين من طرائق تنسيق الإنتاج»⁽²⁷²⁾.

لكن إذا كانت ثمة طريقتان لإنجاز الأمور في الاقتصاد، فمتى تستخدم إحدهما دون الأخرى؟ وبشكل أعم، لماذا تنشأ الشركات إذا كانت الأسواق قادرة على تدبير كل شيء؟ إن إجابة كوس عن هذه الأسئلة تتمثل في أن ثمة كلفة لاستخدام الأسواق، وإذا تجاوزت هذه التكلفة كلفة استخدام الشركة، فسوف يصار إلى استخدام الشركة من حيث المبدأ. «سيبدو أن السبب الرئيس الذي يفسر لم كان تأسيس شركة مربحًا هو أن ثمة كلفة لاستخدام آلية الأسعار»، ووفقًا لأهم جملة في مقالة كوس «طبيعة الشركة»⁽²⁷³⁾. لا يستخدم كوس مصطلح «تكاليف المعاملات» في مقالته المشار إليها، إلا أن فكرتها موجودة هناك؛ إذ يقول إن كلفة استخدام السوق تغطي بنودًا من قبيل كلفة الحصول على معلومات، وكلفة صوغ التعاقد، وسوى ذلك. ويخلص كوس إلى الاستنتاج بأن نظريته حول الشركة «سلسة»، و«واقعية»، في أن⁽²⁷⁴⁾.

إذا كان كوس هو الشخص الذي ابتكر فكرة تكاليف المعاملات، فإن أوليفر وليامسون هو من أشاعها وجعلها معروفة على نطاق واسع في علم الاقتصاد وفي العلوم المجاورة. وقد فعل ذلك عبر دفع متواصل من الكتب والمقالات في سبعينيات القرن العشرين وثمانينياته، وقد كان أهمها **أسواق وتراتيبات**⁽²⁷⁵⁾. والفكرة الجوهرية في كتاب **أسواق وتراتيبات** (1975)، التُقطت على نحو متقن في العنوان، وهي تهول فكرة كوس الثابتة منذ عام 1937، والتي مفادها تحديدًا أن الأسواق والشركات تشكلان طريقتين بديلتين من طرائق تنسيق الإنتاج (أو في السياق المصطلحي لوليامسون، أنها تشكل «بنى حوكمة» مختلفة). في سبعينيات القرن الماضي، عندما ظهر كتاب وليامسون، كانت

نظرية الشركة قد ظهرت أيضًا، خلًا لثلاثينيات القرن الماضي عندما نشر كوس مقالته؛ ويملك وليامسون إحساسًا قويًا بأن علماء الاقتصاد اقترفوا خطأ فادحًا عندما تركوا دراسة المنظمات تضيع من بين أيديهم لتتحول إلى مساق دراسي قائم بذاته، وفي هذا يقول وليامسون:

«إن دراسة التنظيم الاقتصادي تتقدم، عمومًا، كما لو أن السوق وأنماط التنظيم الإدارية منفصلان. إن تنظيم الأسواق هو من اختصاص علماء الاقتصاد. كما أن التنظيم الداخلي هو محل عناية خبراء النظرية التنظيمية. والاثنتان لن يلتقيا» (276).

مع أن وليامسون استوحى تحليل تكاليف المعاملات من كوس، غير أنه ترك بصماته عليه. إن مصطلح «تكاليف المعاملات» قد أشيع بفضل جهود وليامسون الذي يعرفه على النحو الآتي:

«إن التكلفة المسبقة لصوغ اتفاقية ومناقشتها وصونها، على نحو أخص، التكلفة اللاحقة لسوء التكيف والتصويب التي تنشأ عندما لا ينضبط تنفيذ العقد نتيجة للتغر، والأخطاء، وعمليات الحذف والمعوقات غير المتوقعة؛ كلفة تشغيل النظام الاقتصادي» (277).

بينما تحدث كوس عن بنيتين للحوكمة فقط - الأسواق والشركات - سرعان ما أضاف وليامسون، بضغط من الانتقاد، بنية ثالثة: «البنية الهجينة» أو شكل مستقل من التنظيم يقوم على أساس العلاقات التعاقدية الطويلة الأمد (278). وعلى نحو بالغ من الأهمية، حاول وليامسون أيضًا أن يجعل أفكار كوس الثاقبة قابلة للقياس العملي (operationalize)، وأن يفصح في ظل أي الظروف تحديدًا يرجح استخدام السوق وليس الشركة. ويذهب إلى أن الإجابة العامة عن هذا السؤال تتمثل في أن الشركة ستستخدم عندما تكون المعاملات متكررة، وعندما تكون ملتبسة؛ وعندما تمس الحاجة إلى استثمارات خاصة (ما يسمى خصوصية الأصول). وبتعبير آخر، سيصار إلى استخدام السوق عندما لا يكون ثمة خصوصية للأصول، أو عندما تكون المعاملات واضحة أو أنها تحدث مرة واحدة فقط.

كوس ووليامسون يعملان، كلاهما، في صيغة مبسطة، إلى حد كبير، من تحليل المصلحة: يعتمد استخدام السوق أو الشركة حصريًا، على أيهما الأرخص. إذا استخدمت هذه الحجة لتفسير الصعود التاريخي للشركة الحديثة فلن تكون مقنعة. وكما يظهر تاريخ الشركة، فإن صعودها كان بطيئًا وصعبًا؛ أبعث كثيرًا من أن يدركه تحليل المصلحة المبسط من حيث التكاليف والأرباح (279). ولكن عندما تستخدم مقارنة تكاليف المعاملات لشرح ما سيحدث عندما يختار أحدهم بين استخدام السوق أو الشركة، عندما تكون هذه الأخيرة متوافرة بسهولة، فإن النظرية والحال هذه تتضمن صدقية أكبر (لكن يبقى هناك اقتراح يحتاج إلى فحص تجريبيًا).

مع ذلك، فإن تحليل تكاليف المعاملات في صيغتي كوس ووليامسون قد أدى إلى ابتكار في نظرية المصلحة، يعزى جزء منه إلى محاجته المتعلقة بكلفة استخدام العقود. في النظرية الاقتصادية القياسية خلال معظم القرن العشرين، ساد افتراض بأن كل الفاعلين ينصاعون للقانون، ما يعني أنه لم يكن هناك نفع من مناقشة السعر بغية حماية النظام الاقتصادي أو الإحالة، بطريقة أخرى، إلى النظام القانوني. ومن ناحية أخرى، فإن تحليل تكاليف المعاملات لا يفترض السلوك القانوني، بل يفترض، بدلاً من ذلك، أن الفاعل انتهازي وسيخرق القانون إذا كان بمستطاعه أن يفلت من العقاب. وبحسب وليامسون، المسؤول عن هذا الابتكار، «تتمثل الانتهازية في مجموعة متنوعة من المصلحة الذاتية⁽²⁸⁰⁾. يشرح وليامسون موقفه على النحو الآتي:

«إن العواقب المترتبة على الانتهازية كشف عنها بشكل غير كامل في النماذج الاقتصادية التقليدية العائدة إلى الشركات والأسواق. وحسبما أورد دايموند (Diamond)، فإن 'النماذج الاقتصادية... [تعامل] الأفراد باعتبار أنهم يمارسون لعبة ذات قواعد ثابتة ينصاعون لها، فلا يتنازعون أكثر مما يدركون أنهم قادرون على تسديد ثمنه، لا يختلسون الاعتمادات، لا يسرقون المصارف'. ولكن، في حين لا يسمح بسلوك من هذه الأصناف في ظل الفرضيات التقليدية، فإن الانتهازية بأشكالها الغنية بالتنوع صيغت لتؤدي دورًا مركزيًا في تحليل الأسواق والتراتبيات الوارد هنا»⁽²⁸¹⁾.

يمكن العثور على زاوية نظر جديدة إلى مفهوم المصلحة في مجال تحليل تكاليف المعاملات في مؤلف للمؤرخ الاقتصادي دوغلاس نورث، الذي يعد نفسه تابعًا لفرع من فروع تحليل تكاليف المعاملات، مختلف عن فرع وليامسون؛ ألا وهو «مقاربة جامعة واشنطن»⁽²⁸²⁾. في العموم، كان نورث معنيًا بعناية كبيرة بمهمة إدخال أنواع مختلفة من تكاليف المعاملات ضمن التاريخ الاقتصادي، من قبيل أكلاف القياس، وأكلاف الحماية، وسواها. وهذا من شأنه أن يعزز، بتضافره مع تأكيده المبكر فروق الأسعار بوصفها محرکًا للتنمية الاقتصادية، نوعًا واقعيًا ومبتكرًا من التحليل⁽²⁸³⁾.

في كتابه **المؤسسات، والتغيير المؤسسي، والأداء الاقتصادي** (1990) يقدم نورث إضافة إلى ذلك التحليل، وذلك من خلال اقتراح أن المؤسسات يمكن تعريفها أنها قواعد، وأن التنظيمات يمكن النظر إليها بوصفها متبارية في ألعاب قائمة على أساس تلك القواعد. التنظيمات كلها تتبارى لتربح، ووفقًا لنورث، ربما بسبب مصلحتها الذاتية (لعل القارئ يستذكر مُحاجّة (بورديو) حول المصلحة بوصفها وهمًا، أو أن اللعبة جديرة بأن تلعب، مقابل اضطراب الطمأنينة أو التنزّه عن الغرض حيال اللعبة، كما تقدم ذكره في الفصل الثاني). ومع ذلك، لا يستطيع المتبارون أن يربحوا جميعًا، وثمة، تاليًا، احتمال كبير أن تنتهي محاولة أحدهم لتحقيق مصلحته الذاتية إلى الفشل. ويجادل نورث ليثبت أن التنظيمات التي تربح بالفعل، إنما تفعل ذلك، أساسًا، من خلال

مهارتها، في لعب اللعبة، التي كانت اكتسبتها بمرور الزمن. وبكلمات أخرى، في حين أن العناية بالأكلاف والربح أمر مركزي في تحليل نورث للشركة، فإنه يضيف على المسألة تعقيدًا أبعده من خلال جعله منفتحًا على إمكان أن تخطئ الشركات في تحقيق مصلحتها الذاتية، وأن تلك المحاولات قد تنتهي إلى الفشل، وأنه يلزم الشركات أن تطور مهارة في تحقيق مصلحتها الذاتية.

نظرية الوكالة

في حين لا يزال مفهوم الوكالة جديدًا، نوعًا ما، على الاتجاه السائد في علم الاقتصاد، حيث جرى إدخاله منذ عقود قليلة، احتل مكانة مركزية، قرونًا عدة، في المبادئ القانونية في الغرب⁽²⁸⁴⁾. إن ما يسمى قانون الوكالة يحكم العلاقة بين أحد الأشخاص (الوكيل)، الذي يتصرف نيابة عن شخص آخر (الأصيل)، مقابل شخص آخر (الطرف الثالث). وتتمثل الفكرة الرئيسية في أنه بمقدور الوكيل أن يتصرف بطريقة قانونية ملزمة لمصلحة الأصيل، في العلاقة مع طرف ثالث. إن قانون الوكالة ذو أهمية بالغة للحياة الاقتصادية، حيث ينطبق على مناصب المدير والمضارب ومندوب المبيعات، وما إلى ذلك.

تستخدم فكرة الوكالة في علم الاقتصاد بطريقة مختلفة، نوعًا ما، عن استخدامها في القانون؛ إذ يدرس علماء الاقتصاد، أساسًا، العلاقة بين الأصيل والوكيل (ما يسمى العقد الداخلي)، في حين أنهم أقل عناية بقدرة الوكيل على إلزام الأصيل وطرف ثالث⁽²⁸⁵⁾. ومع ذلك، فإن التجديد الحقيقي في علم الاقتصاد يتمثل في إعادة صوغ علاقة الأصيل - الوكيل بلغة المصلحة الخالصة، ومن ثم تطبيقها على التنظيم الداخلي للشركة. يعتمد الشخص الأصيل (المالك مثلًا) إلى استخدام الوكيل (المدير التنفيذي مثلًا) لتحقيق مصلحته، وهذه مسألة معقدة بسبب حقيقة أن الوكيل لديه مصلحة خاصة Liecني بها، وغالبًا ما تصطدم هاتان المصلحتان إحداهما بالأخرى. تقتبس هنا جملة نموذجية في هذا الإطار: «إذا كان طرفا العلاقة معظمين للمنفعة، فثمة سبب وجيه للاعتقاد أن الوكيل لن يكون تصرفه مكرسًا دائمًا لمصلحة الموكل الأصيل الفضلى⁽²⁸⁶⁾. ثمة طرائق متعددة، مع ذلك، لتحقيق المواءمة بين مصالح الطرفين، منها، مثلًا الإشراف (المراقبة)، أو الحوافز الاقتصادية. كلتا الطريقتين تكلف مالًا؛ ثمة مشكلة إضافية أيضًا تتمثل في «من يراقب المراقب؟»⁽²⁸⁷⁾.

الرسم (1-4)



«من ناحية، يؤدي القضاء على الوسيط إلى خفض التكاليف وزيادة المبيعات وزيادة رضا المستهلك. ومن ناحية أخرى، فإننا نحن ذلك الوسيط»
المصدر:

The New Yorker Collection 1997 Robert Mankoff from cartoonbank.com.
All Rights Reserved.

يميل علماء الاقتصاد إلى استخدام نظرية الوكالة، في الأساس، إلى دراسة الطرائق التي يمكن من خلالها للمستثمرين في الشركات أن يضمنوا لأنفسهم أرباحًا (288). إن الدراسة الأفضل والأشهر، في هذا المجال، هي تلك التي أجراها مايكل جنسن ووليام مكليغ، بعنوان «نظرية الشركة: السلوك الإداري، وأكلاف الوكالة وبنية الملكية» (289). يورد المؤلفان هنا، أنه إذا كان المدير يملك أقل من مئة في المئة من الشركة، فسيكون الحافز عنده أضعف من حافز المالك على العمل لزيادة أرباح الشركة. ولمواجهة ذلك، قد يحاول المالك الإشراف على المدير (الأمر الذي يرتب على الشركة ما يسمى أكلاف المراقبة والإشراف) و/أو يمنحه حافزًا اقتصاديًا ليعمل من أجل مصلحة المالك (الأمر الذي يرتب ما يسمى أكلاف ضمان التنفيذ). وإذا بدت أسواق رأس المال فاعلةً، يقول المؤلفان، فإن هذين النوعين من التكلفة مضاعفًا إليهما خسارة التنفيذ (هذه الأكلاف تشكل معًا أكلاف الوكالة)، يتحملها المدير.

حاول بضعة علماء اجتماع أن يستخدموا في عملهم صيغة علماء الاقتصاد من نظرية الوكالة، بينما أجروا تغييرًا على تلك الصيغة في بعض المواطن لتتلاءم مع غاياتهم. أحدهم هو هاريسون وايت، الذي يرى أن مفهوم الوكالة يتماشى تمامًا مع علم الاجتماع: «إنه اجتماعي في العمق في آلياته، لأنه يحمل شخصًا ما على القيام بعمل ما حيال شخص ثالث ولكن مع اعتماد مكثف فقط على وضع المشهد الاجتماعي» (290). ويرى وايت أيضًا في كتابه **الهوية والرقابة** أن الوكالة مثيرة جدًا للاهتمام لأنها تساعد في الشروع في فعل ما وتراقب هذا الفعل في الوقت عينه (291). وبذلك، تفسح الوكالة المجال أمام المرونة وتتصدى للترابية. يضاف إلى ذلك أن الوكالة أمر حاسم لهوية الوكيل بطرائق عدة.

ثمة عالم اجتماع آخر استند إلى نظرية الوكالة في عمله، هو جيمس كولمن، خصوصًا في كتابه **أسس النظرية الاجتماعية**. يشدد كولمن، مثل هاريسون وايت، على أن نظرية الوكالة تتلاءم، إلى حد بعيد، مع علم الاجتماع: «ما إن جرى تعامل تجاري يقوم فيها الأصيل بتلبية مصالح الوكيل (على سبيل المثال، من خلال دفعة مالية) مقابل إقدام الوكيل على استخدام أفعاله لمتابعة مصالح الأصيل، حتى يولد نظام اجتماعي⁽²⁹²⁾. ومع ذلك، خلَّف لعلماء الاقتصاد، يذهب كولمن إلى أن ليس المديرين وحدهم من لديهم مصالح خاصة مميزة بل والعمال أيضًا، وأن تلك المصالح قد تتعارض ومصالح الشركة. يدخل كولمن ضربًا آخر جديدًا إلى تحليل المصلحة، وذلك من خلال اقتراح أن الوكيل قد يتماهى بحدّة مع أحد الأصلاء جاعلاً من مصلحة هذا الأخير مصلحة شخصية له⁽²⁹³⁾. إن الوكيل الترابطي (affine agent) (كما يطلق في العادة على هذا النوع من الفاعلين)، قد يتماهى مع رب العمل، ومع الأمة والمجتمع المحلي، إلى غير ذلك. يضيف كولمن أن هذا النوع من التماهي ليس كليًا البتة؛ والسبب في ذلك أن «المصالح ليست اعتباطية ليصار إلى تشكيلها وفقًا لإرادة الفرد، ولكنها توضع في نصابها بواسطة محددات، بعضها فيزيولوجي»⁽²⁹⁴⁾.

منظورات أخرى في علم الاقتصاد التنظيمي

إلى جانب التحليلات التي تقوم على أساس الوكالة وتكاليف المعاملات، استخدم علماء الاقتصاد، أيضًا، نظرية الألعاب، والنظرية التطورية والقانون وعلم الاقتصاد في تحليلهم للشركات. وكما ورد أنفًا، غالبًا ما يستخدم علماء الاقتصاد مزيجًا من هذه المنظورات. وفي مقالتهما في عام 1976، يرى جنسن ومكليينغ مثلًا، أنه يمكن النظر إلى الشركة بوصفها مجموعة من العقود، وتشمل الأطراف المتعاقدة أرباب العمل، الزبائن، الدائنين وغيرهم. ويستنتج المؤلفان أن فكرة الشركة «خيال قانوني»، والطريقة الفضلى في وصف الشركة هي «أصرة مجموعة من العلاقات التعاقدية»⁽²⁹⁵⁾. ووجد علماء اقتصاد كثر آخرون هذا المنظور مفيدًا⁽²⁹⁶⁾.

بينما تعمد فكرة علماء الاقتصاد حول عقد الوكالة إلى إدخال الواقعية إلى تحليل الشركة، فإن تصور الشركة بكاملها كمجموعة من العقود قد ينطوي على تأثير معاكس. وكمثال على ذلك، يمكننا الاستشهاد بمقالة متداولة على نطاق واسع، كتبها أرمن ألكيان وهارولد ديمسيتز، بعنوان الإنتاج وأكلاف المعلومات والتنظيم الاقتصادي (1972). يرى هذان المؤلفان أن لا سلطة للشركة، بأي شكل كان، لأن سائر علاقاتها تعاقدية أو طوعية:

«ليس للشركة سلطة إصدار المراسيم، ولا تتمتع بالسلطة، ولا إجراءات تأديبية تختلف حتى في درجتها الدنيا عن السوق التعاقدية العادية بين شخصين

فحسب... أن تطلب من موظف طباعة هذه الرسالة بدلًا من أرشفة ذلك الملف، أمر يماثل الطلب من البقال أن يبيعني هذا الصنف من سمك التونا بدلًا من ذلك الصنف من الخبز»⁽²⁹⁷⁾.

إن نظرية الألعاب، التي أصبحت ذات أهمية خاصة في التنظيم الصناعي، منطور آخر استخدمه علماء الاقتصاد لتحليل التنظيمات⁽²⁹⁸⁾. إن نوع المشكلات التي يجري التعامل معها في هذا النموذج التحليلي تتضمن التواطؤ، الحواجز التي تعوق الدخول والمنافسة الاحتكارية. إن موطن القوة الأساسي في نظرية الألعاب، في تحليل الشركات، وغيرها من الظواهر، يتمثل في تأكيدها السلوك الاستراتيجي الذي بموجبه يأخذ فاعل ما أعمال فاعل آخر في الحسبان عندما يتخذ قرارًا بشأن أعماله هو⁽²⁹⁹⁾.

من وجهة نظر المصلحة، فإن أكثر مساهمات نظرية الألعاب ابتكارًا بالنسبة إلى علم الاقتصاد التنظيمي، يمكن العثور عليها، في الأغلب، في مفهوم «معضلة السجينين» أو حقيقة أنه عندما يتبع كل واحد من الفاعلين العديدين مصلحته الفردية بطريقة عقلانية، فإنهم جميعًا سينتهون إلى موقف أسوأ مما لو تعاون بعضهم مع بعض. ويحتاج روبرت أكسلرود وغيره من منظري نظرية الألعاب ليثبتوا أن الانفصال بين العقلانية الفردية والعقلانية الجماعية يمكن التغلب عليه في ظروف معينة، خصوصًا إذا ما مورست اللعبة مرات كثيرة⁽³⁰⁰⁾. لعل من الصعب الحكم على مدى واقعية أفكار أكسلرود حول هذه المسألة بالتحديد. ومع ذلك، يبدو من الواضح أن فكرة التطور تتماشى مع أحد المقاربات الاجتماعية للشركة⁽³⁰¹⁾.

ردات فعل علماء الاجتماع على علم الاقتصاد التنظيمي

ليس ثمة محاولة رئيسة، في الوقت الراهن، في علم الاجتماع، بما في ذلك علم الاجتماع الاقتصادي، لمناقشة علم الاقتصاد التنظيمي وتقييم مواطن قوتها وضعفها. على العموم بإمكاننا القول إن من الممكن العثور على إشادة ونقد ونزاهة عن الغرض بين الأعضاء في هذه الحقول. كما ورد سابقًا، عثر جيمس كولمن، وهاريسون وايت، على أن أجزاء من نظرية الوكالة مفيدة للغاية. ويستشعر المرء، أيضًا، أن كثيرًا من علماء الاجتماع يبدون موقفًا إيجابيًا من إعادة إدراج المؤسسات ضمن الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد، وتابعوا الجهود التي بذلها وليامسون وزملاؤه في هذه المسألة بالتحديد بتعاطف مميز. وكان التحليل الاجتماعي للشركات قد تلقى جرعة من الحيوية من خلال تواصله مع علم اجتماعي آخر ومقارنته.

كان عدد من علماء الاجتماع قد اتخذوا مواقف سلبية من علم الاقتصاد التنظيمي، ورفضوه رفضًا باتًا. من هؤلاء تشارلز بيرو الذي يقول في كتابه

المنظمات المعقّدة، إن نظرية الوكالة تنذر بـ «تفسير خطر»⁽³⁰²⁾. والسبب في ذلك الخطر، كما قيل لنا، أن نظرية الوكالة تفترض أن الفاعل انتهازي، وأن هذه النظرة قد تمتد إلى المجتمع برمته بما تنطوي عليه من عواقب سلبية. يضاف إلى ذلك ما يستشعره المرء من أن بيرو ينفر من إقدام علماء الاقتصاد، بكل بساطة، على افتراض أن العمال سيتسكعون إن لم يخضعوا لإشراف صارم.

في حين أنه من الصحيح أن علماء اقتصاد التيار الرئيس (باستثناء علماء اقتصاديات العمل) لم يظهروا اهتمامًا كافيًا بالعمال ومشكلاتهم، فإن هذا النوع من الانتقاد، على الرغم من ذلك، يبدو فضفاضةً جدًا ومخطئًا في الآن عينه. من أسباب ذلك، أن الرصانة التحليلية لنظرية الوكالة لا تعتمد على فرضية أن الفاعل انتهازي. إن شركة يمتلكها العمال، على سبيل المثال، ستعاني مشكلات الوكالة بقدر ما تعاني شركة يمتلكها رأسماليون تقليديون، سواء أكانوا انتهازيين أم لم يكونوا. ومن الخطأ كذلك، في رأيي، أن نطن أن تحليل المصلحة يستتبع النظر إلى البشر نظرة مربية واستعلائية. وأن الانتهازية لا بد من أن تكون محورية في هذا التحليل. لا شك في أن استخدام نظرية المصلحة التي نعثر عليها في مؤلفات فير وويل وتوكفيل تشير إلى نقيض ذلك.

ثمة انتقاد لعلم الاقتصاد التنظيمي أكثر نفعًا، يمكن العثور عليه في مقالة مارك غرانوفيتز حول التضمين المنشور في عام 1985. يجادل غرانوفيتز أساسًا ليثبت أن علماء الاقتصاد ليسوا حاذقين في مسألة تحليل العلاقات الاجتماعية، ما يتسبب في معاناة تحليلاتهم معاناة بالغة. والسبب في ذلك أنهم حديثو عهد في هذا المضمار وغير مدربين فيه، «أنهم أغرار سوسولوجيون في الغابة»⁽³⁰³⁾. يفترض أوليفر وليامسون، مثلًا، أن الأسواق والمنظمات تنتمي إلى عالمين مختلفين لا يجمع بينهما الا القليل. أما كينيث أرو فيعالج الأخلاقية على نحو غير سوسولوجي عندما افترض أن كل الفاعلين يتصرفون وفقًا لأخلاقية عامة معينة. إن الواقع، بحسب غرانوفيتز، أكثر تعقيدًا، وأن القرار بأن نثق بشخص أو لا نثق به، أمر يعتمد، مثلًا، على ما إذا كنا نعرف هذا الشخص، أو إذا كان أناس آخرون نعرفهم يثقون به، وهكذا دواليك. ينتقد غرانوفيتز كذلك علماء الاقتصاد لميلهم إلى الاعتقاد بأن المنظمات القائمة كلها كفوءة بحكم هذه الحقيقة تحديدًا؛ وإلا لكانوا اختفوا. يقول غرانوفيتز، إن هذا خطأ كلاسيكي وظيفي [نسبة للمذهب الوظيفي]، خلفه علماء الاجتماع وراءهم منذ زمن بعيد⁽³⁰⁴⁾. ويضيف غرانوفيتز، إن النتيجة النهائية لهذا النوع من التحليل الذي ينخرط فيه وليامسون وزملاؤه، تتمثل في «تثبيط التحليل المفصل للبنية الاجتماعية»⁽³⁰⁵⁾.

بعيدًا من نقد غرانوفيتز في مقالته عن التضمين، يجدر التطرق إلى محاولة ذات صلة قام بها كل من أوبرشال ولايفر لانتقاد علم الاقتصاد التنظيمي على

أساس أنه يستخدم الكفاءة لشرح كل شيء يحلله (306). إن هذه الحجة مشابهة لحجة غرانوفيتز، غير أن المؤلفين المذكورين أعلاه يسلكان طريقًا أخرى في عرض وجهة نظرهما، حيث يلاحظ أوبرشال ولايفر، على سبيل المثال، أن السلطة يجري تجاهلها عادة في تفسيرات الكفاءة، كما يجري تجاهل غموض الأهداف أيضًا، وأن الحاجة ماسة إلى فكرة بشأن الاختيار تكون أكثر تعقيدًا من فكرته المستخدمة في علم الاقتصاد. كما أنهما يلاحظان، من طرف خفي، أن في الاتجاه السائد في علم الاقتصاد، «الفاعل الاقتصادي لا يخيب أمله ولا يُفاجأ البتة» (307).

نقطتان أخيرتان ينبغي إضافتهما. أولهما، أن الانتقادات التي أدلى بها كل من غرانوفيتز وأوبرشال ولايفر، لا تشمل إلا التطورات حتى منتصف ثمانينيات القرن العشرين، وقد استجد الكثير منذ ذلك التاريخ. ثانيهما، ثمة عدد من علماء الاجتماع شككوا في علم الاقتصاد التنظيمي على أساس أن توقعاته لم يجر التثبت منها في اختبارات تجريبية؛ إذ يستشهد كل من ديفيد وهان، على سبيل المثال، بقول وليامسون إن تحليل تكاليف المعاملات «قصة نجاح تجريبي»، ولكنهما يلاحظان أن نحو نصف الاختبارات التجريبية قد أسفر عن نتائج سلبية (308). ليس ثمة تقييم مماثل لنظرية الوكالة، بحسب علمي، لكن الحاجة ماسة إليه (309).

النظريات السوسولوجية بشأن الشركات

حاول علماء اجتماع، خلًا لعلماء الاقتصاد، منذ وقت مبكر، تحليل الشركات بوصفها مؤسسات اجتماعية أو تنظيمات اجتماعية، وثمة اليوم تقليد ممتد الجذور من التحليل السوسولوجي المعقد من هذا النوع. يبدأ هذا التقليد بماكس فيبر قرابة منعطف القرن العشرين: ثم استكمل في الحقل الجديد لعلم الاجتماع الصناعي؛ ويتواصل اليوم ضمن علم اجتماع التنظيمات. ولا يزال علم الاجتماع الصناعي، والحقل المتعلق به، علم اجتماع العمل، علمًا ناشطًا، غير أن الأول فقد قدرًا كبيرًا من زخمه الأصلي.

إذا كان علماء الاجتماع معنيين دائمًا بالبنية الاجتماعية للشركات وغيرها من التنظيمات، فإنهم، من ناحية أخرى، لم يولوا عناية تذكر بدور المصالح الاقتصادية فيها. إن قيمة الشركة، في نظرية التنظيم، ذات أهمية ضئيلة، سواء بلغت قيمتها مليار دولار أو مئة مليار. وبينما حاول فيبر وماركس الجمع بين تحليل للمصالح الاقتصادية وتحليل للبنية الاجتماعية، باعتبار ذلك جزءًا من محاولتهما لفهم الرأسمالية، فإن طريقة العمل هذه نادرًا ما نجدها في علم اجتماع القرن العشرين. ويبدو أن جانبًا كبيرًا من علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع الشركات، على سبيل المثال، قد ظل بمنأى، على نحو واعي، عن البعد

الاقتصادي (أي النأي عن دور المصالح الاقتصادية) ليكشف، ربما بشكل أفضل، عن دور العلاقات الاجتماعية. وعندما عادت المصالح للظهور في هذا النوع من التحليل، إذ كان لا بد من أن تظهر، ظهرت في شكل معدل. فمن الشائع، على سبيل المثال، في مصادر نظرية التنظيم وعلم الاجتماع الصناعي، الحديث عن «موارد» الشركة، و«حوافز» العمال وما شابهها. إن التنظير حول هذه العناصر ودراسة مؤثراتها، في أي حال، قد تركا في معظم الأحيان لعلماء الاقتصاد. وبناء عليه، فإن المهمة الجليلة الملقاة على عاتق علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر تتمثل في إعادة إدخال المصالح الاقتصادية ضمن التحليل السوسيولوجي للشركات، مع الاستفادة من رؤى علم الاجتماع الثاقبة في ما يتعلق بالبنية الاجتماعية للشركات.

ماكس فيبر

إن ما لدى ماكس فيبر ليقوله حول التنظيمات الاقتصادية هو أقل شهرة مما يُعتقد عمومًا، وثمة أسباب متعددة لذلك. أحدها يتعلق عمومًا بقلّة العناية التي أبداه علماء الاجتماع حيال علم الاجتماع الاقتصادي عند فيبر. ولكن كان ثمة ميل، لدى المختصين في علم الاجتماع التنظيمي، إلى تجاهل وجهة نظر فيبر في الشركة، ولا يولون اهتمامهم إلا لجانب واحد من تحليله للتنظيمات، هو تحديدًا نظريته حول البيروقراطية. ويتصل ميلهم ذلك، إلى حد بعيد، بتردد علماء الاجتماع المعنيين بنظرية التنظيم إزاء تناول ما هو خاص بالتنظيمات الاقتصادية؛ ويتمثل طموحهم، بدلًا من ذلك، في تعزيز المعرفة بالتنظيمات عمومًا.

إن النص الذي وضعه فيبر، والذي يقبّس عادة في نظرية التنظيم، عبارة عن مقتطف بعنوان «البيروقراطية» من مختارات هانز غيرث وتشارلز رايت ميلز المؤثرة بعنوان **من ماكس فيبر** (310). ومع ذلك، فإن النص الكامل لتحليل فيبر للتنظيمات الاقتصادية، ينبغي أن يتضمن ما هو أكثر من مجرد نظريته حول البيروقراطية، حتى لو كانت النظرية تمثل الجزء الأكثر إثارة من مؤلفه حول التنظيمات. كما يفترض بهذا النص أن يبين كيفية التعامل مع الشركات الاقتصادية (1) في علم اجتماعه النظري (2) وفي علم اجتماعه التاريخي، وعلى نحو عمومي أكثر، (3) في تحليله الرأسمالية الغربية. وإيضاحًا لما قد يبدو عليه هذا النص الكامل، سألجأ إلى استخدام تحليل الشركة لدى فيبر كمثال.

في الفصول النظرية الأولى من كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، يضع فيبر، بعناية، الأسس المتعلقة بكيفية صوغ مفهوم للشركة انطلاقًا من وجهة نظر اجتماعية (311). وتشكل الأفعال الاجتماعية الموجه بعضها نحو بعض، علاقات اجتماعية؛ وبمرور الزمن على هذه العلاقات قد تتحول إلى ما يسمى نظام (order) (يُنظر مناقشتي السابقة في الفصل الأول). ويعرّف فيبر التنظيم أنه علاقة اجتماعية

حصرية أو مغلقة، تحولت نظامًا يفرضه فرد أو مجموعة من الموظفين. وتتكون العلاقات إما بسبب شعور الناس بأن بعضهم ينتمي إلى بعضهم الآخر (علاقات جماعية)، أو لأن لديهم مصالح مشتركة (علاقات ترابطية). التنظيمات الاقتصادية ترابطية في طبيعتها، وغالبًا ما تكون طوعية. وبعضها منخرط جزئيًا في الاقتصاد، في حين أن بعضها الآخر ربما ينظم أجزاء من الاقتصاد (مثل نقابات العمال)، أو تضطلع بمسؤولية الحفاظ على النظام الاقتصادي العام (كالدولة مثلًا). ومع ذلك، فبعض التنظيمات الاقتصادية تتعامل مع الاقتصاد بشكل أساسي، والشركة واحدة منها.

إن الشركة في المجتمع الرأسمالي موجهة نحو جني الأرباح، بخلاف التدبير المنزلي والاستهلاك. وتستفيد الشركة العقلانية الحديثة من المحاسبة الرأسمالية التي تمثل طريقة لاحتساب دقيق لحجم الأرباح التي توافرت خلال فترة زمنية محددة؛ ويرأسها ريادي الأعمال الحرة، وتضم عادة موظفين بيروقراطيين مطيعين وفاعلين إضافة إلى عمال منضبطين. والشركة الحديثة، وتستحوذ على فرص الربح بطريقة عقلانية، وليس بمقدورها أن تعمل بكفاءة إلا إذا كانت مدعومة من دولة عقلانية ونظام قانوني عقلائي، وذلك لأنها تحتاج إلى درجة عالية من القدرة على التوقع لتعمل بكفاءة.

تشتمل مؤلفات فيبر، إلى جانب هذا التحليل النظري للشركة الحديثة بمفردات الفعل الاجتماعي، على شرح موسع لظهورها التاريخي⁽³¹²⁾. يقول فيبر، «ينبغي ألا نغفل عن أن أشكال المؤسسة وأشكال الشركة يجب أن تكون 'مبتكرة' أسوة بالمنتجات التقنية»⁽³¹³⁾. وقد حدث أن وجدت هذه الابتكارات المؤسسية في حضارات مختلفة عدة من قبيل استخدام العائلة كوحدة تجارية دائمة والتفويض (commenda) من أجل عمليات تجارية مفردة.

يمكن وصف التفويض بأنه علاقة اجتماعية بين تاجرين، أحدهما يقبع في موطنه، بينما ينتقل الآخر إلى خارج البلاد ويتحمل مسؤولية البيع. وإذا حصل أن الشريك القابع في موطنه استثمر أمواله كلها في هذا المشروع، فإنه سيكون مؤهلًا في المعتاد للحصول على ثلاثة أرباع المردود، وإذا استثمر نصف أمواله، يحصل على الثلث. وكان من أهم جوانب هذا التفويض أن بنيته الاستثمارية تطلبت شكلًا مبكرًا من المحاسبة الرأسمالية، لأنه كان من الضروري اكتشاف قيمة المشروع برمته قبل بيع البضاعة وبعده.

إن بعض الجوانب المؤسسية للشركة، في أي حال، قد ظهرت حصريًا في الغرب، أو في فترة أقدم كثيرًا في هذا الجزء من العالم، من أي مكان آخر. إن أول شيوع لتمدد وحدة المتاجرة إلى أبعد من دائرة العائلة، على سبيل المثال، كان في الغرب. وثمة ابتكار مؤسسي مهم آخر هو المسؤولية المشتركة أو قدرة عضو من أعضاء العائلة على عقد اتفاقات ملزمة أيضًا للأعضاء الآخرين في العائلة. إن الفصل بين الملكية التي تخص الفرد، من جهة، والملكية التي تخص الشركة، من جهة ثانية، أمر استجد في إيطاليا القرون الوسطى، وعلى

نحو أكثر تحديدًا في مدينة فلورنسا القرن الرابع عشر. ويلاحظ فيبر أن «المفهوم الرأسمالي انبثق من ملكية/ممتلكات الشركة التي نعثر لها على تسمية 'هيئة الشركة'»⁽³¹⁴⁾ (Corpo della Compagnia). وقرابة الفترة عينها، ابتكر مفهوم قانوني في غاية الأهمية يتمثل في فكرة الشخصية الاعتبارية، أو فكرة أنه يمكن، من منظور قانوني، معاملة التنظيم كفرد مؤهل لإبرام العقود وتملك الممتلكات، وما إلى ذلك⁽³¹⁵⁾.

غير أن الشركة الغربية، حسبما وجدت في دول المدن الإيطالية خلال القرون الوسطى، كانت لا تزال بعيدة جدًا من الشركة الحديثة. يقول فيبر إنه خلال حركة الإصلاح الديني، أدخل إلى الشركة موقف جديد تجاه الأعمال التجارية أكثر منهجية، أثر بعمق على عملياتها. والآن أحكمت الشركات أنشطتها وأصبحت أكثر حيوية وقدرة على المنافسة. وغيّر ريادة الأعمال الحرة والعمال مواقفهم وتحولوا كتلة نشاط. أما فكرة الاستثمار من طريق الأسهم، فقد انبثقت ببطء، أولاً ضمن المجال السياسي، وبعد ذلك في الشركات الاستعمارية العملاقة، مثل شركتي الهند الشرقية الإنكليزية والهولندية. ومع ذلك، سيمضي وقت أطول قليلاً حتى يصار إلى المتاجرة بالأسهم بحرية، وتمكنت الشركة المساهمة الحديثة من أن تصبح معلمًا عامًا في الحياة الاقتصادية.

يرى رالف دارندورف أنه ينبغي اعتبار فيبر مؤسس علم الاجتماع الصناعي، كما قد يكون صحيحًا أنه كان من بين الأوائل الذين حللوا أوضاع العمال في أماكن عملهم بمساعدة علم الاجتماع⁽³¹⁶⁾. ولكن لا مناص من القول إن هذا النوع من التحليل جزء لا يتجزأ من تحليل فيبر العام للشركة وصعود الرأسمالية العقلانية. يميز فيبر بين ثلاثة أصناف من الناس داخل الشركة: ريادة الأعمال الحرة، والبيروقراطي، والعامل. إن تحول هؤلاء إلى الريادي «المنهجي»، والبيروقراطي «القائم بواجبه»، والعامل «المهني»، أمور تدين لها الرأسمالية الحديثة بالكثير من قوتها كما تدين لها بالاختراق التاريخي الذي حققته.

يتميز ريادي الأعمال الحرة بعقلية تختلف عن مثيلتها لدى البيروقراطي: فهو مستقل في أحكامه، متحمس لجني الأرباح، وعمومًا إنه «الروح القيادي» للشركة⁽³¹⁷⁾. وفي عدد من الحالات، إنه نقيض البيروقراطي. البيروقراطيون يتلقون تدريبًا خاصًا لممارسة ما يؤدونه؛ لديهم حدود مرسومة للمسؤوليات الملقاة على عاتقهم، وهم مشبعون بحس المسؤولية وشرف المكانة. أما العمال، أخيرًا، فليس لديهم ملكية وهم يعتمدون كليًا على وظائفهم لإعالة أنفسهم وعائلاتهم. وكان المصنع الحديث قد التزم أن تكون قوة العمل منهجية ومنضبطة. وفي أي حال، فإن العمال لا يتشكلون بفعل الصناعة فحسب بل ويؤثرون فيها⁽³¹⁸⁾. إذا حدث، على سبيل المثال، أن كد عامل في عمله أكثر من

زملائه، مهددًا بذلك خفض سعر القطعة، غالبًا ما يجبره العمال الآخرون على خفض جهوده (319).

عندما صار علماء الاجتماع يشيرون إلى تحليل فيبر للشركات، عاملوا التحليل حصراً باعتباره جزءاً من نظريته في البيروقراطية. ولا يقصد فيبر بـ «البيروقراطية» الإدارة والعمال المكتبة فحسب، بل يقصد أيضاً البنية العامة للشركة. يرى فيبر أن الشركات الضخمة ستنظم، على الأرجح، بوصفها بيروقراطيات، والسبب الرئيس في ذلك أن البيروقراطيات تتصف بالكفاءة. فهي تعمل كـ «الألة»، أي بدقة وسرعة (320).

وفقاً لوجهة نظر فيبر كان ثمة ميل عام، أيضاً، في الرأسمالية الحديثة، إلى الاندماج مع التقاليد البيروقراطية (التي لها منشأ مختلف عن منشأ الشركة)، وقد تسببت هذه الحركة في برقطة (ديونة) الرأسمالية (321). إن ما يميز الرأسمالية الغربية هو التوازن بين جني الأرباح والبيروقراطية. وإذا ما قيض للبيروقراطية يوماً في المستقبل أن تحقق النصر على الدافع الربحي وأن تميل كفة الميزان لمصلحتها، فإن الرأسمالية الحديثة سرعان ما ستخسر صفتها «الثورية»، وتختنق، ويحل محلها، في نهاية المطاف، نظام شمولي غير دينامي، يذكر بمصر القديمة (322). باختصار، لم تكن البيروقراطية تعني لفيدر مجرد «الكفاءة».

إن نظرة فيبر إلى البيروقراطية بوصفها طريقة عقلانية لتنظيم العالم، والتي تضافرت مع المصالح الرأسمالية، قد أهملت غالباً في علم اجتماع التنظيمات، حيث فضل الباحثون اعتبار نظرية فيبر وصفاً لكيفية إنشاء الشركات وعملها. فقد أشار روبرت ميرتون (323)، مثلاً، إلى أن الموقف الموضوعي والمنهجي للبيروقراطي قد يتسبب، على نحو غير مقصود، في النوع المناقض من السلوك، ويلاحظ ألفن غولدر (324) أن السلطة والمعرفة في تنظيم من التنظيمات لا ينسجمان بالضرورة، كذلك يلاحظ آرثر ستنشكومب (325) أن ثمة طرائق أخرى لتنظيم الإنتاج غير البيروقراطية «الفيبرية». يضاف إلى ذلك أن ثمة قدرًا لا بأس به من البحوث يبين أن عددًا من الجوانب التي تميز معًا إحدى البيروقراطيات، وفقاً لفيدر، لا تتعايش معًا بالضرورة، في الواقع التجريبي (326). في حين يتضح أن دراسات من هذا النوع قد أشارت إلى عدد من الأخطاء ومواطن التضارب في تحليل فيبر (كما أضافت أيضاً كثيرًا من الرؤى الثاقبة القيمة)، فإن نجاحها في معالجة مشاغل فيبر الرئيسة في تحليله للشركة كان أقل وضوحًا. إن محل عناية فيبر في دراسة الشركة كان سلسلة من المسائل متصلة اتصالاً وثيقاً بالنوع الغربي من الرأسمالية وخليطها من الاستغلال، والهيمنة والكفاءة.

وفقاً لتعبيرات المصلحة، لعل في إمكاننا التعبير عنها على النحو الآتي: كان فيبر يسعى، أساسًا، إلى الكشف عن مجموعة المصالح والعلاقات الاجتماعية الدقيقة التي تميز الشركة الحديثة، وكذلك كيفية ردة فعل الفرد تجاهها. إحدى

إجاباته الواردة في كتابه **الاقتصاد والمجتمع** حول هذا النوع الأخير من المسائل، يرد على النحو الآتي:

«كل النشاط الاقتصادي في اقتصاد السوق، يتولاه ويقوم به أفراد ينشطون للتزود بما يتلاءم مع مصالحهم المعنوية والمادية. ومن الطبيعي أن يكون ذلك حقيقياً، إلى حد بعيد، عندما يغدو النشاط الاقتصادي موجهاً نحو أنماط ترتيب المنظمات، سواء أكانت هذه الأنماط عينها منخرطة في النشاط الاقتصادي [كالدولة على سبيل المثال]، أو أنها ذات طابع اقتصادي، أساساً [كالشركة مثلاً]، أو مجرد ضبط النشاط الاقتصادي [مثل نقابة العمال]. ومن الغرابة بمكان، أن هذه الحقيقة، في كثير من الأحيان، لا تؤخذ في الحسبان» (327).

علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع العمل

إن رؤية فيبر لعلم اجتماع اقتصادي ذي نطاق واسع يشتمل على مناقشة المؤسسات الاقتصادية الأساسية للرأسمالية، بل ويفسر التنظيم العام للعمل، رؤية لم تتحقق قط، لا في أوروبا ولا في الولايات المتحدة. بدلاً من ذلك، فإن الدراسة السوسولوجية للاقتصاد تجزأت إلى عدد من الحقول الفرعية، واستحوذ حقل يدعى علم الاجتماع الصناعي على موضوعات من قبيل حياة المصنع والعمل فيه (بما في ذلك علم اجتماع المصنع)، الذي أبصر النور في ثلاثينيات القرن الماضي في الولايات المتحدة. وبحلول عام 1970، استوعب علم الاجتماع التنظيمي الكثير من شواغل علم الاجتماع الصناعي، وذلك بعد أن ساد اعتقاد أن علم الاجتماع الصناعي قد تقاعس عن تجديد نفسه انتهى به الأمر إلى أن يكون تركيزه على الشركة ضيقاً إلى أبعد حدود (328). بيد أن الفكرة القائلة إنه سيكون من المفيد وجود مجال يسمى علم اجتماع العمل، لا تزال فكرة سليمة، ولا يزال هذا الحقل قائماً حتى اليوم.

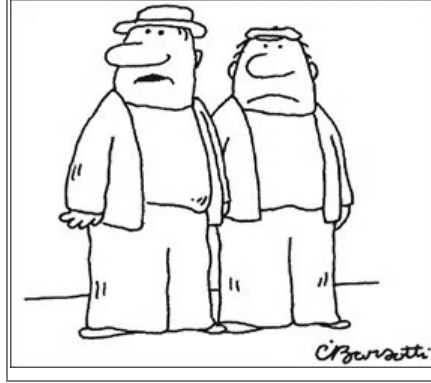
بحسب ما أرى، فمن المؤكد أن علم الاجتماع الاقتصادي سيستفيد من ضمه عددًا من الموضوعات التي عني بها تقليدياً كل من علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع العمل. ومع ذلك، فقد تقاعس علم الاجتماع الاقتصادي، اليوم، على هذا الصعيد، وعمومًا، أبدى اهتمامًا ضئيلاً بالعمال، ونقابات العمال والحياة اليومية في المكاتب والمصانع. كما بمقدور علم الاجتماع الاقتصادي اليوم - ومعه علم اجتماع الشركات - أن يفيد من اطلاعه على ما أنجز خلال السنوات الماضية من أدبيات في علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع العمل. يمكن أن نضيف إلى ذلك، أن هذين الحقلين حافظا على بقاء ممارسة ملاحظة المشاركين في دراسة الاقتصاد، والتي نادراً ما استخدمت في علم الاجتماع الاقتصادي (329).

في ذروة تألقه كان علم الاجتماع الصناعي مجالًا نابضًا جدًّا أنتج عددًا من الدراسات الكلاسيكية. وسيحظى كل من يضطلع بمهمة التنقيب في هذا الحقل في محاولة لفرز مساهماته في علم الاجتماع الاقتصادي، بوقت مثير لأن علم الاجتماع الصناعي غني في الرؤى الثاقبة، فضلًا عن المعلومات الإثنوغرافية حول حياة العمل. من المؤلفات الكلاسيكية التي أنتجها علماء الاجتماع الأميركيون: **العلاقات الإنسانية في صناعة المطاعم** (1948)، للباحث وليام فوت وايت، **الرجال الذين يديرون** (1959)، للباحث ملفيل دالتون العين **السوسولوجية** (1971) للباحث إيفيريت هيوز. وثمة دراسات من أوروبا على القدر نفسه من الاتقان، من بينها كتاب **مارينثال: سوسيوغرافيا مجتمع عاطل من العمل** (1933)، وشارك كل من ماري يهودا (Marie Jahoda)، بول لازارسفيلد، وهانس زيسل في كتاب **تشرح العمل** (1950) للباحث جورج فريدمان، و**الظاهرة البيروقراطية** (1964) للباحث ميشيل كروزيه.

كان لعلم الاجتماع الصناعي مساهمات ثلاث مهمة بشكل خاص، هي: العمل والمهن، والعلاقات غير الرسمية في مكان العمل، والنزاعات المتعلقة بالعمل. فوفقًا لإيفيرت هيوز، يكتسب الناس قدرًا كبيرًا من هوياتهم من خلال العمل، وهم غالبًا ما يحاولون الارتقاء بما يفعلونه لكسب عيشتهم وتحويله إلى مهنة. وثمة مسألتان مهمتان أخريان: كيف يصار إلى التستر على الأخطاء في العمل، ومن الذي يقوم بـ «الأعمال القذرة»⁽³³⁰⁾. ويشير علم الاجتماع الصناعي الكلاسيكي إلى الدور المهم للعلاقات غير الرسمية في مكان العمل، ويبين أن الناس في المصانع والمكاتب يميلون إلى تكوين مجموعات عمل صغيرة، وأن تلك المجموعات تؤثر في المسائل المهمة من قبيل التمييز العنصري والإنتاجية واحترام الذات لدى الناس. الضجر والنزاعات في مكان العمل، أمور خضعت أيضًا للدراسة في مجال علم الاجتماع الصناعي. كما درست كثرة من الأحداث اليومية المتعاقبة في مكان العمل، كما يجسدها الباحث دونالد روي في مقالته المشهورة «وقت الموز» (Banana Time) (1958).

غالبًا ما اتهم النقاد علماء الاجتماع الصناعي أنهم يعاملون المصنع بوصفه نظامًا اجتماعيًا مغلقًا، عزل عن سائر ما يحدث في الاقتصاد. كان أيضًا ثمة ميل إلى ترك علماء الاقتصاد يعالجون الموضوعات «الاقتصادية» كلها، كالأسواق والأسعار وما شابهها. يضاف إلى ذلك، أن علم الاجتماع الصناعي اعتبر نفسه جزءًا من براديغم أعم في العلوم الاجتماعية، والذي بموجبه يمكن تمييز المجتمع الحديث بأنه مجتمع صناعي. في هذا النوع من المجتمعات، كان ثمة انسجام مصالح أساسي بين العمال والإدارة، وقيل أيضًا إن المجتمعات الصناعية كلها تميل إلى التلاقي.

الرسم (2-4)



«ها هي، ها هي مرة أخرى، يد السوق الخفية ترفع لنا إصبعها الوسطى»
المصدر:

The New Yorker Collection 1998 Charles Barsotti from cartoonbank.com.
All Rights Reserved.

على الرغم من هذه العيوب، من المحتمل العثور على أفكار نيرة عدة ممتازة، حول الدور الذي تؤديه المصالح في حياة العمل، في الدراسات التي يجربها علماء الاجتماع الصناعي. فقد كانت الاضطرابات وأنظمة المقاول (العمل بالقطعة)، على سبيل المثال، قد درست من منظور واقعي جدًا ⁽³³¹⁾. ومن الموضوعات الشائعة الأخرى كيفية أداء عمل أنظمة الحوافز على مستوى المصنع، وذلك حسبما اقترحه دراسات عدة من هذا النوع، والمعروضة باختصار في كتاب **المال والحافز** ⁽³³²⁾. وتتمثل إحدى النتائج اللافتة، والمذكورة في هذا المؤلف، في أن العمال الأفراد يميلون إلى الاستجابة بطريقة مختلفة للحوافز الفردية. بعض الناس لا يتأثرون البتة بهذه الحوافز، وينصرفون إلى أعمالهم كالمعتاد، بينما يستجيب آخرون لهذه الحوافز، ولكنهم يتوقفون عند المستوى الذي يحدده معيار الجماعة. وأخيرًا، قلة من الأشخاص تتجاهل معيار الجماعة وتتجاوزه؛ هؤلاء هم من يسمون منتهكي المعدل. وفي حين يكون أولئك الذين يأخذون على عاتقهم الحفاظ على معيار الجماعة، اجتماعيين للغاية (التقيديون)، فإن منتهكي المعدل يميلون إلى الانعزال داخل المصنع وخارجه.

صورة أخرى مدهشة للتفاعل بين المصالح والعلاقات الاجتماعية يمكن العثور عليها في كتاب **الرجال الذين يديرون** للباحث ملفيل دالتون. بغية جعل الأعمال التجارية تسير بسلاسة، كما يرى دالتون، ثمة حاجة إلى مزايا وموارد عدة أخرى تتجاوز تلك المعترف بها رسميًا. عندما تظهر المشكلات في المنطقة الرمادية الواقعة بين ما هو قانوني وما هو غير قانوني، غالبًا ما يتساءل الموظفون في أنفسهم إذا ما كانوا يرغبون في أن يمدوا يد المساعدة (مقابل التعويض) حتى ولو كان هذا يعني أنه سيتعين عليهم أن يخرقوا القانون أو مدونة أخلاقية معينة. في العادة، يجب هؤلاء «بالإيجاب»؛ فالمصالح، باختصار، تطغى على الأخلاقية في هذا النوع من المواقف. أو، بكلمات دالتون، «إن من

شأن طبيعة الإنسان الباحثة بنشاط، وهي ميله القديم والواضح إلى تغيير العالم ليوافق مصالحه ولينتقي ويستجيب لأجزاء من بيئته، أن تبدد [في حالات كهذه] مواعظ الآباء والأمهات والرؤساء» (333).

في وقت كان علم الاجتماع الصناعي يذوي، بشكل أو بآخر، وفي حين كان علم الاجتماع التنظيمي يستحوذ عليه ويستوعبه، كانت علم اجتماع العمل لا يزال موجودًا، بمعنى أنه كان يجري تدريس مساقات في موضوعه، وكانت تنشر المجلات المختصة في مجاله، وما إلى ذلك. لقد كان لقدر وافر من هذه المواد صلة بعلم اجتماع الشركات. ومن الأمثلة المبكرة على ذلك، كتاب

Manufacturing Consent (التوافق التصنيعي) (1979) للباحث مايكل بوراووي (Michael Burawoy)

ويتناول دراسة مصنع في شيكاغو. ويتواصل هذا العمل كأفضل تراث مكتوب في علم الاجتماع الصناعي بتفسيره الإثنوغرافي للحياة اليومية على أرض المصنع. وتتمثل الأطروحة الأساسية للمؤلف في أن العمال يبتكرون أساليب مختلفة لتمضية الوقت، ليتسنى لهم مغالبة رتبة العمل. «المغازلة» (making out)،

كما يعرف هذا التطبيق هي، بكلمات أخرى، حصيلة نوعين مختلفين من المصالح: مصلحة العامل في أن يتقاضى أجره (ما يعني أنه ينبغي عليه أن يؤدي العمل الذي يتقاضى أجرًا مقابله)، ومصالحته في العثور على عمل يبعث فيه التحدي. ثمة دراسة مماثلة بالأهمية لعلم اجتماع الشركات، ولعلم

الاجتماع الاقتصادي بشكل عام، للمؤلف أندرو أبوت بعنوان *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor (نظام المهن: مقالة*

في تقسيم العمل ذي الخبرة) (1988). تشتمل هذه الدراسة على عرض تاريخي ومقارن لمهن رئيسة متعددة، بما فيها القانون وطب الأمراض النفسانية. يرى أبوت أن المفتاح الرئيس لفهم المهن، يكمن في تحليل الكيفية التي تنجح من خلالها مجموعات معينة في السيطرة على أنواع معينة من العمل عبر إنتاج معرفة مجردة حولها، وعبر استبعاد مجموعات أخرى أيضًا.

يتمثل أحد أهم المستجدات في علم اجتماع العمل منذ عقد السبعينيات من القرن الماضي في الاهتمام الذي حظيت به مسألة الجندر. فقد لوحظ تدريجيًا أن هذه المسألة تؤدي دورًا جوهريًا في تحديد من يفعل ماذا، وبأي أجر في الشركة. ومن الدراسات المبكرة في هذا المجال، كتاب للباحثة روزابيت

موس كانتر (Rosabeth Moss Kanter) بعنوان *Men and Woman of the Corporation (رجال الشركة*

ونسأؤها) (1977)، وتتضمن هذه الدراسة نقاشًا حول العاملين في السكرتاريا، وزوجات المديرين التنفيذيين، والنساء اللواتي يسعين إلى مسيرة مهنية في عملهن. وعندما تكون النساء قلة قليلة في منصب ما، فغالبًا ما ينظر إليهن بوصفهن ممثلات لـ «النساء» أكثر من كونهن أفرادًا («رموز» وفقًا لمصطلحات كانتر).

من خلال التركيز على مسألة الجندر، من المحتمل أيضًا تعقب بعض الطرائق المبتكرة التي بموجبها ترتبط الشركات ببيئاتها المحيطة. إذ يبدو، على سبيل

المثال، أن عددًا من الصعاب التي تواجهها النساء في العمل، تتعلق بالمكانة المتدنية للنساء في المجتمع ككل (334). فالتحرش الجنسي أحد الأمثلة على ذلك لأن هذا النوع من السلوك متصل بالوضع السلطوي العام للذكور في المجتمع، كما أنه متصل بالطريقة المسموح بالتعبير من خلالها عن مصالحهم الجنسية. ووضع النساء في العمل متصل كذلك بوضعهن في المنزل، فهو متصل خصوصًا بمسؤولياتهن غير المتناسبة في التدبير المنزلي ورعاية الأطفال (335).

ثمة موضوع جديد آخر على أجندة علم اجتماع العمل، اليوم، يتمثل في الإبلاغ عن المخالفات أو ما قد يحدث عندما يقرر موظف أن يكشف على الملاءة عن سلوك غير قانوني وغير أخلاقي يمارسه رب عمله (336). إن الولاء للشركة، الذي يعتبر في العادة أمرًا إيجابيًا، يستدير في حالات كهذه في الاتجاه المعاكس ويطلق له العنان بقوة وحشية تستهدف الموظف المبلغ عن المخالفات (whistleblower) الذي قد يتعرض للهلاك في هذا السياق (337). إن تحليل هذا النوع من الأحداث من حيث المصالح المادية والمعنوية قد يلقي أضواءً جديدة عليها، لأن عنف ردة الفعل حيال الموظف المبلغ عن المخالفة، فضلًا عن شجاعته وإقدامه على التحدث علنًا، يشيران إلى القوى الصلبة وعميقة الجذور المعنية بهذا الأمر. كما يمكن الإشارة إلى أن حكومة الولايات المتحدة تلجأ إلى استخدام الحوافز المادية لتشجيع هذا السلوك في ظل ظروف معينة. إن الموظف المبلغ عن المخالفات الذي يساعد الحكومة في استرداد الأموال بسبب الاحتيال في برنامج التأمين الصحي الممول من القطاع العام (Medicare)، والاحتيال الدفاعي، وما شابه ذلك، يحق له وفقًا للقانون، على سبيل المثال، الحصول على نسبة مئوية معينة من الأموال المستعادة (تراوح هذه النسبة في العادة بين 15 و25 في المئة).

بالمثل، يبدو مفيدًا إلى حد بعيد - لعلم اجتماع العمل، وعلم الاجتماع الاقتصادي - إجراء المزيد من البحوث عن أشخاص يعتاشون من تدبير أموال الآخرين، من قبيل الأشخاص الذين يعملون في المصارف المالية وفي أسواق البورصة وفي شركات الوساطة المالية (338). إن عملية البيع والشراء، بشكل أعم، هي موضوع آخر قد يعثر فيه علم اجتماع العمل وعلم الاجتماع الاقتصادي على أرضية مشتركة.

النظريات التنظيمية وعلم اجتماع الشركات

من الواضح أن من بين كل البحوث التي تجري حاليًا في علم الاجتماع، فإن علم الاجتماع التنظيمي هو الواعد الأكبر في مشروع تطوير علم اجتماع الشركات (339). إن المنظورات الأربعة المتداولة في علم الاجتماع التنظيمي

المعاصر، التي تبدو واعدة، في هذا الإطار، هي: الاعتماد على الموارد وعلم البيئة التجمعي (Population Ecology) وتحليل الشبكات والمؤسسية الجديدة. وفي إطار المساهمة المهمة التي يمكن أن يقدمها علم الاجتماع التنظيمي، ينبغي، في أي حال، ألا يغيب عن أذهاننا أن علم الاجتماع التنظيمي لا ينتقي شركات بغرض إدراجها في تصنيف مميز ينطوي على وضع خاص بها، بل يحاول، بالأحرى، أن يشتمل على المنظومة الكاملة من التنظيمات، وأن يطور نظريات عامة حول التنظيمات. وفي حين تتوفر بدايات لعلم اجتماع التنظيمات، يبقى هناك الكثير مما ينبغي فعله، على هذا الصعيد (340).

على الرغم من ذلك، تختلف الشركات من مناح عدة، عن التنظيمات الأخرى، وأن تلك الاختلافات التي تمنح علم اجتماع الشركات سبب وجوده، إضافة إلى أن هذه الاختلافات تساعد في تفسير سبب وصول هذا النوع من التحليل إلى نتائجه الخاصة به. **أولاً**، إن الهدف الأساسي للشركات هو جني الأرباح، وهذا من شأنه أن يؤثر في بنية تنظيمها فضلاً عن سلوكها. ويعزى قيام الشركات إلى هذا السبب بالتحديد، كما سيصار إلى إغلاقها إن هي تقاعست عن تحقيق الأرباح. **ثانياً**، تعامل الشركات في القانون على نحو يختلف عن معاملة التنظيمات الأخرى. فثمة إجراءات قانونية خاصة ينبغي اتباعها عند إنشاء الشركة، وكذلك لدى تصفيتها؛ كما أن بعض نشاطاتها اليومية مشمول بتشريعات تفرضها محاكم خاصة. **ثالثاً**، للشركات جوانبها المؤسسية الخاصة بها، وهي جوانب ذات تاريخ يختلف عن تاريخ الجوانب التي تميز أنواعاً أخرى من التنظيمات. **وأخيراً**، تؤدي أنواع مختلفة من المصالح الاقتصادية دوراً حاسماً في الشركات وتؤثر بعمق في سلوكها. فعدد الموظفين الذين يعتمدون في معيشتهم على الشركات أكبر من عددهم في أي نوع آخر من الجهات المشغلة، كذلك يعتمد المستثمرون على الشركات لجني الأرباح. وتستحوذ الشركات على قدر من الموارد الاقتصادية التي تتحكم بمصيرها أكثر من أي نوع آخر من التنظيمات. كما أن الصراع حول من سيهيمن على التنظيمات الاقتصادية أشد حدة من الصراع على الهيمنة في كثير من التنظيمات الأخرى. كما ورد آنفاً، يولي علماء الاجتماع اهتماماً متواصلاً بالبعد الاجتماعي للشركات أكبر مما يوليه علماء الاقتصاد، بمن فيهم أولئك الذين يقودون، في الوقت الراهن، علم الاقتصاد التنظيمي. ولكن ثمة نقطة أخرى يختلف فيها علماء الاجتماع الذين يدرسون التنظيمات، عن الاقتصاديين: فهم لا يركزون كثيراً على الشركة المفردة، ولكنهم بالأحرى يدرسون عددًا من الشركات. وهذه النقلة من الشركة المفردة إلى مجموعة من الشركات، تمثل، وفقاً لغرانوفيتز، قدرًا من القفزة النوعية مكافئًا للنقلة من الفرد إلى الشركة (341). تتخذ هذه الخطوة التعبيرات التالية: غالبًا ما يشير علماء الاجتماع إلى «الحقل التنظيمي»: إذ يحلون كيفية اعتماد أحد التنظيمات على التنظيمات الأخرى (كما هي الحال في الاعتماد على الموارد)، وينظرون إلى عدد كبير من

التنظيمات التي تندرج في خانة نوع خاص (كما في علم البيئة التجمعي)، ويطورون مفهوم جماعة الأعمال التجارية من أجل دراسة مجموعات معينة من الشركات. يضاف إلى ذلك أن علماء الاجتماع ابتكروا الشبكات بوصفها طريقة لتحليل الترابطات بين الشركات. وسندرس لاحقًا كيف أن تلك الجهود كلها المتركرة على الشركات بصفتها الجمعية، وثيقة الصلة بعلم اجتماع الشركات.

إن فكرة «الحقل» (field) طوّرها، على نحو مستقل، علماء الاجتماع في الولايات المتحدة وأوروبا، كما أضفى عليها الصيغة النظرية الأكثر إتقانًا أحد واضعيها وهو بيار بورديو (342). يقول بورديو: «يمكن تعريف الحقل، بمصطلحات تحليلية، بأنه شبكة، أو تشكيل، من العلاقات الموضوعية بين المواقع» (343). كما يتميز الحقل بحقيقة أن له تاريخًا متميزًا، وأن جانبًا من سلوك الفاعلين يصوغه سلوكهم السابق (الهايتوس). وثمة صراع مستمر في هذا الحقل، ويمتلك الفاعلون أشكالًا مختلفة من رأس المال في حوزتهم (رأس المال التمويلي، رأس المال الاجتماعي، وسواهما). ويشكل الاقتصاد حقلًا من نوع معين، كما هي الحال في صناعة من الصناعات وفي الشركة المفردة. وفي دراسة نشرت أخيرًا، يحلل بورديو، مثلًا، صناعة بناء المنازل الخاصة بوصفها حقلًا، ويستعرض مدى أهمية الدولة الفرنسية في تشكيل هذه السوق من خلال أشكال عدة من الضوابط وأنواع خاصة من القروض (344). وعلى نحو أكثر عمومية، من شأن فكرة بورديو عن حقل ما ذي هيكل للسلطة متميز، حيث المصلحة، أو «الوهم» (illusio)، هي التي تدفع الفاعل الفرد، أن يفسح المجال بإتقان لمشروع علم اجتماع الشركات.

ظهرت نظرية «الاعتماد على الموارد» (Resource Dependency) في سبعينيات القرن الماضي في مجال علم الاجتماع التنظيمي، وتنص، في الأساس، على أن التنظيم الذي ينشد الاستمرار يحتاج إلى موارد من بيئتها، أي من تنظيمات أخرى (345). بناءً على ذلك، سيبقى التنظيم معتمدًا دائمًا على بيئته، كما أن إدارته ستحاول، في المعتاد، تطوير استراتيجيات حول كيفية التلاؤم مع المعوقات الخارجية. ويمكن استخدام فكرة الاعتماد على الموارد، بسهولة فائقة لتحليل سلوك الشركات، وقد كانت هذه الفكرة مصدر إلهام لعدد كبير من دراسات كهذه (346). ومع ذلك، كان الانتقاد قد وجه أيضًا إلى هذا النوع من المقاربات، لأنها، من بين أسباب أخرى، تهمل حقيقة أن الشركات الأميركية تحصل على مواردها المالية، بشكل متزايد، من مصادر غير التنظيمات (المصارف المالية)، وتحديدًا من الأسواق المالية (347). كذلك انحدرت، في الولايات المتحدة أيضًا، أهمية استخدام أدوات التشبيك (interlocks) التي يقصد منها إشراك شركات أخرى.

إن وحدة الدراسة ذات الصلة في «علم البيئة التجمعي» ليست الشركة المفردة، بل تجمعات العاملين في الشركات المتشابهة النوع (348). هذه

التجمعات تنمو بمرور الزمن نتيجة لقوتين اثنتين: «الشرعية/إضفاء الشرعية» (كلما تكاثرت الشركات من نوع واحد، ازدادت الشرعية التي تصفى عليهم)، و«المنافسة» (كلما تناقصت الشركات، ازدادت الموارد المتاحة لكل واحدة من هذه الشركات). وفي الجانب السلبي، لا يميز علم البيئة التجمعي بين التنظيمات الاقتصادية ومثيلاتها غير الاقتصادية، ولا يأخذ في الاعتبار أنواع البنى الاجتماعية غير التنظيمات (349). ومع ذلك، يبدو واضحًا أن التشديد على تجمعات العاملين في الشركات من نوع معين قد يشكل إضافة أساسية إلى المعرفة الحالية حول صناعات معينة؛ خصوصًا إذا ما أخذت عوامل غير عدد التنظيمات في الاعتبار (350). إن إيلاء المصالح أهمية ملائمة قد يساعد أيضًا في تطوير أبعاد «لديموغرافيا الشركات والصناعات» التي استهلها هنان وكارول (351).

إن مفهوم «جماعة الأعمال التجارية» قد أعطي اعتبارًا نظريًا مطلع التسعينيات من القرن العشرين على يد مارك غرانوفيتز، الذي يحدد هذا النوع من التنظيمات بوصفه مجموعة من الشركات المستقلة قانونيًا غير أنها متشابكة معًا بطرائق رسمية و/أو غير رسمية (352). وفقًا لگرانوفيتز، يبدو مهمًا لعلماء الاجتماع دراسة نوع التشكيلات التنظيمية التي يمكن العثور عليها في مكان متوسط بين الشركة المفردة والطواهر الاقتصادية الكلية. وفي نظر غرانوفيتز، فإن جماعات الأعمال التجارية تتميز بالاختلاف في أبعاد ستة: علاقات الملكية ومبادئ التضامن وبنية السلطة والاقتصاد الأخلاقي والتمويل والعلاقات مع الدولة. ومن الأمثلة المعروفة، في هذا الإطار، كيريتسو (353) في اليابان، وتشيبول (Chaebol) في كوريا الجنوبية. كما أن جماعات الأعمال التجارية في بلدان مهمة كالهند والصين وتايوان، فاعلون اقتصاديون رئيسون. ففي تايوان، مثلًا، فإن جماعات الأعمال التجارية المئة التي تصدر القمة قد ساهمت بنسبة 45 في المئة من ناتج القومي الإجمالي في عام (354) 1996. أما الوضع في الولايات المتحدة فغير معروف، حتى لو كان من المحتمل أن جماعات الأعمال التجارية أضعف هناك من مثيلاتها في البلدان الواردة آنفًا، لعل ذلك نتيجةً للمعوقات القانونية التي تعترض وجودها.

كان لعلماء الاجتماع مساهمة رئيسية في دراسة التنظيمات الاقتصادية، بما فيها الشركات، عبر استنادهم إلى «نظرية الشبكات» (355). تتسم مقارنة الشبكة، من حيث هي منهج تحليلي، بمرونة كبيرة، ويمكن استخدامها لتعقب العلاقات بين الشركات وداخلها على حد سواء (356). ثمة أيضًا مدرسة فكر أوروبي تذهب إلى أن المصنوعات - لا التنظيمات والأفراد وحدهم، بصيغة أخرى - يمكن اعتبارها نقاط تقاطع في الشبكة (357). إن الطريقة التي تصاغ بها هذه المنتجات المصنوعة، أداة على سبيل المثال، من شأنها أن تؤثر في سلوك الشخص الذي يستخدمها. إن هذه الطريقة في مقارنة الأشياء يمكن أن يؤدي إلى صياغات مفاهيمية جديدة ولافتة للشركات (358).

ثمة تدريب على شبكة عادية استخدم للتحقق من الأنماط التي ابتكرها أفراد هم أعضاء في مجالس إدارية عدة. وبالمضي قدمًا في هذه الطريقة، يمكن تتبع نمط مميز حول كيفية الربط بين الشركات من خلال ما يسمى أدوات التشبيك/التداخل (359). وكانت فكرة الشبكات قد استخدمت أيضًا لتتبع التشكيلات الاقتصادية للشركات غير ما يسمى أدوات التشبيك، من قبيل المناطق الصناعية، وأشكال التعاون بين المنظمات، و«التنظيمات المرتبطة شبكيًا» (360).

إن استخدام تحليل الشبكات لفهم سلوك الشركات قد شهد أيضًا بعض النقد. ويتمثل أحد نماذج النقد العريضة هذه في أن المقاربة الشبكية جزء من الأيديولوجيا النيوليبرالية، على غرار المرونة وتقليص الحجم (361). وباختصار، يعتبر محللو الشبكات أكثر ضلوعًا في السياسة مما قد يظنون. وكان أشير، أيضًا، إلى أن علماء الاجتماع الذين يدرسون أدوات التشبيك لا يعرفون كثيرًا عن المعلومات التي تنتقل عبر الصلات بين الشركات (362). ويقترَب هذا النوع الأخير من الانتقاد من مثيله المسمى «الروابط المحطمة»، أو الفكرة التي تفيد بأنه إذا كانت التشابكات بالأهمية عينها التي يزعم أنها تحظى بها، فإنه ينبغي، والحال هذه، أن يعاد تشكيلها إذا تحطمت لسبب عرضي ما (قد يموت أعضاء من مجلس الإدارة، أو قد يتقاعدون، وسوى ذلك). ومع ذلك، تظهر البحوث أن استبدالاً كهذا يجرى في حالات ضئيلة (363). ثمة، أخيرًا، ميل في كثير من التحليلات الشبكية للتركيز حصراً على العلاقات الاجتماعية، وإهمال دور المصالح؛ ما يميل إلى جعل هذه الأخيرة أقل واقعية مما يمكن أن تكون.

إن الأفكار الرئيسية لـ «المؤسسية الجديدة» غالبًا ما يجري تتبعها إلى مقالة من عام 1977 كتبها جون ماير وبرايان روان وتعلق بالشركات في المجتمع المعاصر، غير أنها في الوقت عينه مصدر إلهام لعلم اجتماع الشركات (364). وتتمثل الفكرة الأساسية في أن التنظيمات الحديثة، بما فيها الشركات، يتعذر فهمها بشكل كافٍ من حيث الفاعلية والفعل الذرائعي (365). بدلاً من ذلك، ثمة عبئان متناقضان ملقيا على عاتق التنظيمات الحديثة: القيام بإنجاز العمل، ودمج جوانب من البيئات المحيطة الأمر الذي يمنحها شرعية. والمشكلة هنا تتمثل في أن القيام بالعبء الأخير سيزيد من صعوبة إنجاز العمل. وقد قيل إن أحد الحلول لهذه المشكلة يتمثل في أن تتبنى التنظيمات بنية رسمية شرعية، بينما يفسح المجال أمام النشاطات اليومية لتستمر كما كانت من قبل، مستقلة عن البنية الرسمية (فك ارتباط). أما الفكرة التي ترى أن التنظيمات تتلاءم بشكل مريح مع البيئات المحيطة بها لأسباب بنيوية (النظرية الموقفية)، فإنها، تاليًا، تلقي معارضة وتشكيكًا. يقترح ماير وروان أنه يمكن فهم التنظيمات على أفضل وجه، من خلال اعتبارها «بنى مفاهيمية اجتماعية»، وأن المجتمع الحديث مليء بالأوهام العقلانية إزاء الطريقة التي ينبغي أن تنجز بها الأمور.

إن منظور المؤسساتية الجديدة، قد ظهر، في جانب منه، كردة فعل على فكرة أنه يمكن تفسير التنظيمات على النحو الأفضل بمساعدة من المتغيرات التكنولوجية والاقتصادية: وهذا من شأنه أيضًا أن يعلل بعضًا من تردد هذا المنظور في دراسة التنظيمات الاقتصادية، وأن يركز اهتمامه بالأحرى على التنظيمات العامة كالمدارس والجامعات. ومع ذلك، ظهرت دراسات مهمة متعددة حول الشركات انطلاقًا من المؤسساتية الجديدة، مثل كتاب **التحول في مراقبة الشركات** (1990)، للباحث نيل فليغشتاين. تتميز هذه الدراسة بكونها محاولة لتفسير تطور الشركات الأميركية الضخمة منذ عام 1880، وهي تعارض التفسير المتداول للباحث ألفرد تشاندلر⁽³⁶⁶⁾. ففي حين يرى تشاندلر أن ظهور الشركة الضخمة الحديثة وبنيتها جاء استجابة للتطورات الجديدة في التكنولوجيا واستحداث السوق الوطنية قرابة منعطف القرن العشرين، يسلط فليغشتاين الضوء على عوامل أخرى. فهو يؤكد، خصوصًا، دور الدولة، بما في ذلك محاولاتها للحد من الاحتكارات من خلال التشريعات؛ كيف ينظر المديرون البارزون إلى الصناعة التي ينشطون فيها (تصورات الرقابة)، والدور الذي يؤديه التماثل في انتشار الشركة الضخمة⁽³⁶⁷⁾.

مثلما أن لتحليل الشبكات مناصرين رافضين لفكرة أن تؤدي المصالح دورًا في دراساتهم، كذلك الأمر بالنسبة إلى المؤسساتية الجديدة. فقد زعم، على سبيل المثال، في الآونة الأخيرة اثنان من كبار منظري المؤسساتية الجديدة أن «النظريات المفصلة القائمة على المصلحة»، تخفق في إدراك أن الفاعلين يمتلكون قدرًا من القوة أقل كثيرًا من الاعتقاد السائد في العلوم الاجتماعية. وتميل الثقافة الغربية إلى تمجيد الفاعلين وتعزو كل ما يحدث إلى أفعالهم، وهم يعاملون كما لو أنهم «آلهة صغيرة»⁽³⁶⁸⁾. وفي رأبي أن هذا النقد المتعلق بالفاعل لافت، غير أنه نقد راديكالي إلى حد بعيد، خصوصًا عندما يعني ذلك أن دور المصالح في الحياة الاقتصادية قد جرى إهماله⁽³⁶⁹⁾.

ملخص

ثمة عدد من المقاربات المهمة التي يمكن استخدامها لتحليل الشركات الحديثة في علم الاقتصاد، وكذلك في علم الاجتماع، وقد عرضت هذه ونوقشت في هذا الفصل. في علم الاقتصاد، هناك نظرية الشركة وعلم الاقتصاد التنظيمي (بشكل أساسي، نظرية الوكالة وتحليل تكاليف المعاملات). أما في علم الاجتماع، فهناك الاعتماد على الموارد، علم البيئة التجمعي والمؤسساتية الجديدة. كما جادلت أيضًا لأثبت أن تحليل فيبر للشركة فضلًا عن الكثير من الرؤى الثاقبة المتوافرة في علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع العمل، أمور ينبغي أن تؤخذ في الحسبان. كما أن تحليل الشبكات ومفهوم جماعات الأعمال التجارية من الأدوات المهمة أيضًا.

لإحداث مزيد من التطوير الواقعي والدقيق في علم اجتماع الشركات، يغدو تعزيز علم الاجتماع الاقتصادي بطرائق عدة أمرًا على قدر من الأهمية. وهذا الأمر يستتبع، في الوقت الراهن، جهدًا على النحو الآتي: أولاً، ينبغي على علم الاجتماع الاقتصادي أن يفارق النزعة الحالية في نظرية التنظيمات المتمثلة في مساواة الشركة بسائر التنظيمات الأخرى. وفي هذا، ثمة حاجة إلى معرفة تاريخية أفضل حول ظهور مختلف أنواع الشركات، ليس أقلها الشركات العائلية، التي أهملت بغير حق في علم الاجتماع الاقتصادي. كما يجدر إيلاء المزيد من الاهتمام لدور العمل اليومي داخل الشركات، وحول هذه المسألة، يمكن استخدام علم الاجتماع الصناعي الذي كان سائدًا في خمسينيات القرن العشرين، كنموذج للمحاكاة. ومما يمكن إضافته أن محور الدراسة يجدر أن يتركز على الشركات بالجملة، وليس على شركة مفردة أو ممثلة كما هي الحال في الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد، وأخيرًا ينبغي أن يكون التحليل موجّهًا نحو المصلحة ليكون واقعيًا.

ثمة محاولات متعددة لفك الارتباط بين تحليل الشركة ونظرية التنظيم العامة، غير أن هذه العملية بحاجة إلى تسريع. إن أجزاء من تاريخ ظهور الشركة متوافرة، على نحو مسبق في التاريخ الاقتصادي وتاريخ الأعمال التجارية (business history). ويحتاج علماء الاجتماع الاقتصادي إلى أن يكونوا على دراية أفضل بهذه المادة، خصوصًا إذا تعلق الأمر بالشركات العائلية. ولا تزال أجزاء أخرى من هذا التاريخ، مدفوعة بالحاجات الخاصة لعلم الاجتماع الاقتصادي، تفتقر إلى البحث. أما بالنسبة إلى أهمية العمل، فيبدو واضحًا، من خلال دراسات مختلفة في علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع العمل، أن الناس في المجتمع الحديث يكتسبون الكثير من هوياتهم من وظائفهم، كما أن معظم الناس يمضون قدرًا كبيرًا من حياتهم في أماكن عملهم. ويجدر، لعدد من الأسباب، أن يكون علم اجتماع الشركات الذي لا يولي الاهتمام المناسب للعمل معيّنًا بشكل خطر. كما يجدر بعلم اجتماع الشركات أن يواصل دراسة الشركات بالجملة، نظرًا إلى أن هذا التوجه قد أثبت أنه استراتيجية مفيدة في البحث. ويبدو واضحًا أنه ينبغي أن تؤخذ المصالح الاقتصادية في الاعتبار دائمًا، عندما يجري تحليل منظمات اقتصادية من قبيل الشركات.

-
- Mark Blaug, «The Theory of the Firm,» in: The Methodology of [\(253\)](#)
.Economics (Cambridge: Cambridge University Press, 1980), p. 175
- Paul Samuelson, Economics, 8th ed. (New York: McGraw-Hill, [\(254\)](#)
.1970), p. 516
- Friedrich von Hayek, «The Use of Knowledge in Society,» American [\(255\)](#)
.Economic Review, vol. 35 (1945)
- Louis Putterman, «The Economic Nature of the Firm: Overview,» in: [\(256\)](#)
Louis Putterman (ed.), The Economic Nature of the Firm: A Reader
(Cambridge: Cambridge University Press, 1986), p. 5
- Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of [\(257\)](#)
.Nations, 2 vols. (Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]), p. 741
.Ibid [\(258\)](#)
- Alfred Marshall: Principles of Economics, 9th (variorum) ed. [\(259\)](#)
(London: Macmillan, 1961; [1920]), vol. 1, pp. 138-139, 240-313, and
.Industry and Trade (London: Macmillan, 1919), pp. 178-394
.Marshall, Industry and Trade, p. 324 [\(260\)](#)
.Ibid., p. 327 [\(261\)](#)
- F. M. Scherer & David Ross, Industrial Market Structure and [\(262\)](#)
Industrial Performance, 3rd ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990); Jean
Tirole, The Theory of Industrial Organization (Cambridge [Mass.]: MIT
;Press, 1988)
:بِقَارِن:
- Pierre Bourdieu, Les Structures sociales de l'économie (Paris: Seuil, 2000),
.p. 243
- Richard Cyert & James March, A Behavioral Theory of the Firm, 2nd [\(263\)](#)
ed. (Oxford: Blackwell, 1992; [1963]), Published in 1963 by Prentice-Hall,
.Englewood Cliffs, N.J., p. 215
.Ibid., (1963) p. 28 [\(264\)](#)
- James March, «The Business Firm as a Political Coalition,» Journal [\(265\)](#)
.of Politics, vol. 24 (1962); Cyert & March, A Behavioral (1963)
- Thomas Donaldson & Lee Preston, «The Stakeholder Theory of the [\(266\)](#)
Corporation: Concepts, Evidence, and Implications,» Academy of
Management Review, vol. 29, no. 1 (1995); Michael Jensen, «Value
Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function,»
.Journal of Applied Corporate Finance, vol. 14 (Fall 2001)

Herbert Simon, «The Role of Organizations in an Economy,» in: An [\(267\)](#)
Empirically Based Microeconomics (Cambridge: Cambridge University
;Press, 1997)

يُقارن:

Herbert Simon, «Organizations and Markets,» Journal of Economic
.Perspectives, vol. 5 (Spring 1991)

.Simon, «The Role of Organizations,» p. 54 [\(268\)](#)

Jay Barnes & William Ouchi (eds.), Organizational Economics (San [\(269\)](#)
Francisco: Jossey Bass, 1986); Paul Milgrom & John Roberts, Economics,
Organization and Management (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall,
;1992)

للاطلاع على لمحة موجزة، يُنظر:

Sytse Douma & Hein Schreuder, Economic Approaches to Organizations,
.2nd ed. (London: Prentice-Hall, 1998)

R. H. Coase, «The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence,» [\(270\)](#)
in: Oliver Williamson & Sidney Winter (eds.), The Nature of the Firm:
Origin, Evolution, and Development (New York: Oxford University Press,
.1991)

[\(271\)](#) يُقارن:

Lars Udehn, «The Limits of Economic Imperialism,» in: Ulf Himmelstrand
(ed.), Interfaces in Economic and Social Sciences (London: Routledge,
.1991)

R. H. Coase, «The Nature of the Firm,» in: The Firm, the Market, and [\(272\)](#)
.the Law (Chicago: University of Chicago Press, 1988; [1937]), p. 36

.Ibid., p. 38 [\(273\)](#)

.Ibid., p. 54 [\(274\)](#)

Oliver Williamson, Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust [\(275\)](#)
;Implications (New York: Free Press, 1975)

ينظر أيضًا:

Oliver Williamson: The Economic Institutions of Capitalism (New York:
Free Press, 1985), and Economic Organization (New York: New York
.University Press, 1986)

.Williamson, Markets and Hierarchies, p. ix [\(276\)](#)

Oliver Williamson, The Mechanisms of Governance (Oxford: Oxford [\(277\)](#)
.University Press, 1996), p. 379

.Ibid [\(278\)](#)

[\(279\)](#) يُقارن:

Max Weber, General Economic History (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1981; [1923]), pp. 225-229, 279-282

.Williamson, Markets and Hierarchies, p. 7 (280)

.Ibid (281)

Douglass North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), p. 27

(282) يُنظر على سبيل المثال:

Douglass North & Robert Thomas, The Rise of the Western World (Cambridge: Cambridge University Press, 1973); Victor Nee, «North's Theory of Institutional Change and State Capitalism in China,» in: Victor Nee & Richard Swedberg (eds.), The Economic Sociology of Capitalism (Forthcoming)

Wolfram Müller-Freienfels, «Agency, Law of,» in: of Encyclopaedia Britannica (Macropaedia), vol. 1 (Chicago: Encyclopaedia Britannica, 1978)

(284) يُنظر على سبيل المثال:

John Pratt & Richard Zeckhauser, «Principals and Agents: An Overview,» in: John Pratt & Richard Zeckhauser (eds.), Principals and Agents: The Structure of Business (Boston: Harvard Business School Press, 1985); Clifford Smith, «Agency Costs,» in: John Eatwell et al. (eds.), The New Palgrave. A Dictionary of Economics, vol. 1 (London: Macmillan, 1987)

Michael Jensen & William Meckling, «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure,» Journal of Financial Economics, vol. 3 (1976), p. 308

Armen Alchian & Harold Demsetz, «Production, Information Costs, and Economic Organization,» American Economic Review, vol. 62, no. 5 (1972), p. 782

(285) يُنظر على سبيل المثال:

Andrei Schleifer & Robert Vishny, «A Survey on Corporate Governance,» Journal of Finance, vol. 52 (1997)

«Jensen & Meckling, «Theory of the Firm (286)

ويُقارن:

Eugen Fama & Michael Jensen, «Separation of Ownership and Control,» Journal of Law and Economics, vol. 26 (1983); Michael Jensen, Foundations of Organizational Strategy (Cambridge: Harvard University Press, 1998)

- Harrison White, «Agency as Control,» in: Pratt & Zeckhauser (eds.), (290)
.p. 187
- Harrison White, Identity and Control: A Structural Theory of Social (291)
.Action (Princeton: Princeton University Press, 1992), pp. 245-254
- James Coleman, Foundations of Social Theory (Cambridge: Harvard (292)
.University Press, 1990), p. 152
.Ibid., pp. 157-162 (293)
.Ibid., p. 161 (294)
.Jensen & Meckling, «Theory of the Firm,» p. 311 (295)
(296) يُنظر على سبيل المثال:
- Oliver Hart, Firms, Contracts, and Financial Structure (Oxford: Clarendon,
.1995)
.Alchian & Demsetz, p. 777 (297)
.Tirole, The Theory (298)
(299) للاطلاع على مناقشة للعلاقة بين نظرية الألعاب وعلم الاجتماع، يُنظر:
- Richard Swedberg, «Sociology and Game Theory: Contemporary and
.Historical Perspectives,» Theory and Society, vol. 30 (2001)
- Robert Axelrod, The Evolution of Cooperation (New York: Basic (300)
.Books, 1984)
(301) يُنظر على سبيل المثال:
- Richard Nelson & Sidney Winter, An Evolutionary Theory of Economic
Change (Cambridge: Harvard University Press, 1982); Richard Nelson,
«Evolutionary Theorizing about Economic Change,» in: Neil Smelser &
Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New
York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University
.Press, 1994)
- Charles Perrow, Complex Organizations: A Critical Essay, 3rd ed. (302)
;(New York: McGraw-Hill, 1987), pp. 235-236
للاطلاع على نقد عام لمقاربة الخيار العقلاني في علم الاقتصاد التنظيمي،
يُنظر:
- Mary Zey, Rational Choice Theory and Organizational Theory: A Critique
(London: Sage, 1998)
- Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure: The (303)
Problem of Embeddedness,» American Journal of Sociology, vol. 91
(1985), p. 502
(304) للاطلاع على مناقشة مماثلة، يُنظر:

William Roy: «Functional and Historical Logic in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation,» *Comparative Social Research*, vol. 12 (1990)

.Granovetter, «Economic Action and Social Structure,» p. 505 (305)

Anthony Oberschall & Eric Leifer, «Efficiency and Social (306) Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology,» *Annual Review of Sociology*, vol. 12 (1986)

.Ibid., p. 249 (307)

Robert David & Shin-Kap Han, «Assessing Empirical Evidence of (308) Transaction Cost Economics: A Meta-Analysis,» Unpublished paper, ;Cornell University, 1998

يُنظر أيضًا:

Oliver Williamson, «Economic Organization: The Case for Candor,» *Academy of Management Review*, vol. 21 (1996), p. 55

(309) للاطلاع على بعض الانطباعات التجريبية، يُنظر على سبيل المثال:

«Kenneth Arrow, «The Economics of Agency

Hans Gerth & C. Wright Mills (eds.), *From Max Weber* (New York: (310) ;Oxford University Press, 1946), pp. 196-224

يُقارن:

Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), pp. 956-1005

(311) يُنظر بشكل خاص:

.Weber, *Economy and Society*, pp. 48-56, 74-75

(312) يُنظر على وجه الخصوص:

.Weber, *General Economic History*, pp. 225-229, 279-282

.Weber, *Economy and Society*, p. 200 (313)

.Weber, *General Economic History*, p. 228 (314)

.Weber, *Economy and Society*, pp. 705-731 (315)

Ralf Dahrendorf, *Industrie- und Betriebssoziologie* (Berlin: de (316) Gruyter, 1956), p. 24

.Weber, *Economy and Society*, p. 1403 (317)

Max Weber, «Zur Psychophysik der industriellen Arbeit,» in: (318) *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik* (Tübingen: Mohr, 1988; [1908-1909])

Max Weber, «A Research Strategy for the Study of Occupational (319) Careers and Mobility Patterns,» in: J.E.T. Eldridge (ed.), *The Interpretation*

.of Social Reality (New York: Schocken, 1980; [1908]), p. 133

.Weber, Economy and Society, p. 973 (320)

.Ibid., p. 999 (321)

;Ibid., p. 202 (322)

يُنظر أيضًا:

Wolfgang Mommsen, «The Alternative to Marx: Dynamic Capitalism instead of Bureaucratic Socialism,» in: The Age of Bureaucracy (New York: Harper and Row, 1974); Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology (Princeton: Princeton University Press, 1998), pp. 51-52

Robert K. Merton, «Bureaucratic Structure and Personality,» in: (323) Robert K. Merton (ed.), Reader in Bureaucracy (New York: Free Press, 1952)

Alvin Gouldner, Patterns of Industrial Bureaucracy (New York: Free (324) Press, 1954)

Arthur Stinchcombe, «Bureaucratic and Craft Administration of (325) Production: A Comparative Study,» Administrative Science Quarterly, vol. 4 (1959)

(326) يُنظر على سبيل المثال:

Martin Albrow, Bureaucracy (London: Macmillan, 1970), pp. 50-66;

Richard Scott, Organizations: Rational, National and Open Systems, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1998), pp. 42-49

.Weber, Economy and Society, p. 202 (327)

(328) «علم اجتماع المصنع»؛ يُنظر:

Paul Hirsch, «Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag,» American Sociologist, vol. 10 (February 1975)

(329) للاطلاع على استثناء، على هذا الصعيد، يُنظر:

Mitchel Abolafia, «Markets as Culture: An Ethnographic Approach,» in: Michel Callon (ed.), The Laws of the Markets (Oxford: Blackwell, 1998)

Everett C. Hughes: The Growth of an Institution: The Chicago Real Estate Board (New York: Arno, 1979; [1931]), and The Sociological Eye

(Chicago: Aldine-Atherton, 1971)

(331) على سبيل المثال:

Gouldner, Patterns; Donald Roy, «Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop,» American Journal of Sociology, vol. 57 (1952)

William Foote Whyte et al. (eds.), Money and Motivation (New York: (332) Harper, 1955)

- Melville Dalton, Men Who Manage: Fusions of Feelings and Theory (333)
.in Administration (New York: Wiley, 1959), p. 265
- Joanne Miller, «Jobs and Work,» in: Neil Smelser (ed.), Handbook of (334)
.Sociology (London: Sage, 1988), pp. 327-359
- (335) للاطلاع على مناقشة أكثر تفصيلاً لهذه المسائل، يُنظر الفصل الحادي
عشر من هذا الكتاب.
(336) على سبيل المثال:
- Marcia Miceli & James Near, «Whistle-Blowing as an Organizational
Process,» Research in the Sociology of Organization, vol. 9 (1991); Terance
Miethe & Joyce Rothschild, «[Review Article]: Whistleblowing and the
Control of Organizational Misconduct,» Sociological Inquiry, vol. 64
(1994); Fred Alford, Whistleblowers: Broken Lives and Organizational
.Power (Ithaca: Cornell University Press, 2001)
- Magnus Haglunds, The Enemy of the People: A Sociological Study of (337)
Whistle Blowing, Ph.D. Dissertation, Stockholm University, Department of
.Sociology (Forthcoming)
(338) على سبيل المثال:
- David Lockwood, The Blackcoated Worker: A Study in Class
Consciousness (London: Allen and Unwin, 1958); Robert Eccles & Dwight
Crane, Doing Deals: Investment Banks at Work (Boston: Harvard Business
.«School Press, 1988); Abolafia, «Markets as Culture
(339) للاطلاع على نظرة شاملة، في هذا السياق، يُنظر:
.Scott, Organizations
- Philippe Bernoux, Sociologie des entreprises (Paris: Points-Seuil, (340)
;1995)
يُقارن:
- Arthur Stinchcombe, «The Sociology of Organization and the Theory of the
.Firm,» Pacific Sociological Review (Fall 1960)
- Mark Granovetter, «Business Groups,» in: Smelser & Swedberg (341)
(eds.), The Handbook (1994), p. 453
(342) يُنظر على سبيل المثال:
- Paul DiMaggio, «Structural Analysis of Organizational Fields: A
Blockmodel Approach,» in: Barry Staw & L. L. Cummings (eds.), Research
in Organizational Behavior, vol. 8 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1986);
Walter Powell & Paul DiMaggio (eds.), The New Institutionalism in
Organizational Analysis (Chicago: University of Chicago Press, 1991), pp.

- 64-65; Pierre Bourdieu & Loïc Wacquant, An Invitation to Reflexive Sociology (Chicago: University of Chicago Press, 1992), pp. 94-115
يُتقارن الفصل الثاني من هذا الكتاب.
(343) Bourdieu & Wacquant, p. 97
(344) Bourdieu, Les Structures
- Jeffrey Pfeffer & Gerald Salancik, The External Control of Organizations (New York: Harper and Row, 1978)
للاطلاع على مقدمة عامة، يُنظر الفصل الثاني من هذا الكتاب.
(346) للاطلاع على مراجعة، يُنظر:
- Gerald Davis & Walter W. Powell, «Organization-Environment Relations,» in: M. D. Dunette & L. M. Hough (eds.), Handbook of Industrial and Organizational Psychology, vol. 3, 2nd ed. (Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1992)
- Gerald Davis & Douglas McAdam, «Corporations, Classes, and Social Movement after Managerialism,» Research in Organizational Behavior, vol. 22 (2000), pp. 203-206 (347)
- Michael Hannan & John Freeman, Organizational Ecology (Cambridge: Harvard University Press, 1989); Michael Hannan & Glenn Carroll, Dynamics of Organizational Populations (Oxford: Oxford University Press, 1992)
يُنظر أيضًا الفصل الثاني من هذا الكتاب.
(349) Davis & McAdam, pp. 206-208
(350) يُنظر على سبيل المثال الدراسات الموجودة في:
- Glenn Carroll & Michael Hannan (eds.), Organizations in Industry: Strategy, Structure, and Selection (New York: Oxford University Press, 1995)
- Glenn Carroll & Michael Hannan, The Demography of Corporations and Industries (Princeton: Princeton University Press, 2000)
(351)
(352) ;Mark Granovetter, «Business Groups» (1994), p. 454
ويُقارن:
- Mark Granovetter: «Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy,» Industrial and Corporate Change, vol. 4 (1995), and «Business Groups and Social Organization,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)

- (353) كيريتسو [السلسلة] «Keiretsu»: هي مجموعة من الشركات التي لها علاقات تجارية وحصص ملكية متداخلة (المراجع).
- (354) Granovetter, «Business Groups» (Forthcoming).
- (355) للاطلاع على نظرة عامة، يُنظر على سبيل المثال:
- Walter Powell & Laurel Smith-Doerr: «Networks and Economic Life,» in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (1994), pp. 368-402; «Networks and Economic Life,» in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (Forthcoming).
- Brian Uzzi, «The Sources and Consequences of Embeddedness for the (356) Economic Performance of Organizations: The Network Effect,» American Sociological Review, vol. 61 (1996).
- Michel Callon, «Society in the Making: The Study of Technology as a (357) Tool for Sociological Analysis,» in: Wiebe Bijker et al. (eds.), The Social Construction of Technological Systems (Cambridge: MIT Press, 1997).
- (358) على سبيل المثال:
- Árni Sverrisson, «Making Sense of Chaos: Socio/Technical Networks, Careers and Entrepreneurs,» Acta Sociologica, vol. 37 (1994).
- Beth Mintz & Michael Schwartz, The Power Structure of American (359) Business (Chicago: University of Chicago Press, 1985); للاطلاع على نظرة عامة بشأن هذه المسألة، يُنظر:
- Mark Mizruchi, «What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates,» Annual Review of Sociology, vol. 22 (1996).
- (360) على سبيل المثال:
- Walter Powell, «Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization,» Research in Organizational Behavior, vol. 12 (1990); Wayne Baker, «The Network Organization in Theory and Practice,» in: Nitin Nohria & Robert Eccles (eds.), Networks and Organizations (Boston: Harvard Business School Press, 1992); AnnaLee Saxenian, Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 (Cambridge: Harvard University Press, 1994); Mark Ebers (ed.), The Formation of Inter-Organizational Networks (Oxford: Oxford University Press, 1997); Joel Podolny & Karen Page, «Network Forms of Organizations,» Annual Review of Sociology, vol. 24 (1998); David Knoke, Organizational Change: Business Networks in the New Political Economy (Boulder, Colo.: Westview, 2001).

Luc Boltanski & Eve Chiapello, *Le Nouvel Esprit du Capitalisme* (361)
(Paris: Gallimard, 1999).

Paul Hirsch, «Network Data versus Personal Accounts: The (362)
Normative Culture of Interlocking Directorates,» Paper Presented at the
Annual Meeting of the American Sociological Association, 1982; Arthur
Stinchcombe, «Weak Structural Data [Review of Mark Mizruchi & Michael
Schwartz (eds.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of
;Business*],» *Contemporary Sociology*, vol. 19 (1990)
ويُقارن:

.White, *Identity and Control*, p. 65

(363) للاطلاع على عرض للأدبيات المكتوبة حول الأواصر المقطوعة، فضلاً
عن دحض هذه الحجة، يُنظر:

Linda Brewster Stearns & Mark Mizruchi, «Broken-Tie Reconstitution and
the Functions of Interorganizational Interlocks: A Reexamination,»
.Administrative Science Quarterly, vol. 31 (1986)

John Meyer & Brian Rowan, «Institutionalized Organizations: Formal (364)
Structure as Myth and Ceremony,» *American Journal of Sociology*, vol. 83
(1977);

للاطلاع على عمل أحدث في هذا السياق، يُنظر:
Powell & DiMaggio (eds.)

(365) يُقارن الفصل الثاني من هذا الكتاب.

Alfred Chandler: *Strategy and Structure: Chapters in the History of* (366)
the American Industrial Enterprise (Cambridge: MIT Press, 1962), and *The
Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*
(Cambridge: Harvard University Press, 1977)

يُنظر أيضًا نقد لتشاندر في:

Robert Freeland: «The Myth of the M-Form? Governance, Consent and
Organizational Change,» *American Journal of Sociology*, vol. 102 (1996),
and *The Struggle for Control of the Modern Corporation: Organizational
Change at General Motors, 1924-1970* (Cambridge: Cambridge University
.Press, 2001)

Neil Fligstein, «The Spread of the Multinational Form among Large (367)
.Firms, 1919-79,» *American Sociological Review*, vol. 50 (1985)

John Meyer, «Globalization: Sources and Effects on National States (368)
and Societies,» *International Sociology*, vol. 15 (2000), p. 239; John Meyer
& Ronald Jepperson, «The 'Actors' of Modern Society: The Cultural

Construction of Social Agency,» Sociological Theory, vol. 18 (2000), p.
.100

(369) للاطلاع على وجهة نظر مماثلة ولكن أكثر إيجابية، يُقارن:

Paul DiMaggio, «Interest and Agency in Institutional Theory,» in: Lynn
Zucker (ed.), Institutional Patterns and Organizations (Cambridge:
.Ballinger, 1988)

الفصل الخامس: المقاربات الاقتصادية والسوسيولوجية للأسواق

إن هذا الفصل والذي يليه مكرسان للأسواق. وثمة أسباب عدة تحدونا إلى وضع فصلين حول هذا الموضوع، أحدها متعلق بمركزية الأسواق للاقتصاد الرأسمالي. إن ما يميز الاقتصاد الرأسمالي عن الاقتصاد الاشتراكي، وعن نوع اقتصاد الجماعات الصغيرة/الاقتصاد العائلي، متعلق بطريقة تنظيم التوزيع، كالمقايضة مثلاً، وليس كإعادة التوزيع أو التبادلية (370). سبب آخر لإفراد مساحة واسعة للأسواق يتمثل في أن معرفتنا بالأسواق لا تزال بدئية إلى حد كبير في علم الاجتماع الاقتصادي. ثمة محاولات متعددة لوضع نظريات عامة حول الأسواق، لكن من دون أن يحقق أي منها النجاح المرتجى.

كيف يمكن هذا الوضع أن يتحسن؟ إن محاولتي للإجابة عن هذا السؤال ستنتفرع إلى خطوتين. في هذا الفصل، سأعرض موقفنا في الوقت الراهن، وما يمكننا الاستفادة منه من علم الاقتصاد؛ ما هي حال الدراسات السوسيولوجية للأسواق، اليوم، وما يمكن إضافته إليها من مؤلفات علماء الاقتصاد؟ سأبدأ بآدم سميث وأنتهي بعلم الاقتصاد المؤسسي، معرجاً على محاولات قام بها علماء اجتماع لوضع نظريات بشأن السوق. أما في الفصل الذي يلي هذا، فسأنتقل إلى عدة عمل أخرى محاولاً التقدم بالفهم السوسيولوجي للأسواق من خلال تقديم بعض المواد التاريخية. كما سأسعى إلى إظهار كيفية استخدام مفهوم المصلحة في تحليل الأسواق.

علماء اقتصاد حول السوق - من منظور سوسيولوجي

يبدو علماء الاجتماع، أحياناً، شديدي الانتقاد لما يقوله علماء الاقتصاد عن الأسواق، على أساس أن علماء الاقتصاد ليسوا معنيين إلا بتكوين الأسعار، وليس بالسوق من حيث هو مؤسسة في حد ذاتها. وهؤلاء محقون، إلى حد ما، في ما ذهبوا إليه. فمنذ عقود قليلة خلت، على سبيل المثال، أشار جورج ستيجلر (George Stigler) إلى أن «النظرية الاقتصادية معنية بالأسواق [و] بناء على ذلك، فهي مصدر حرج، لكونه لم يول من العناية لدراسة نظرية الأسواق إلا القليل» (371). وبعد ذلك بسنوات عشر أشار دوغلاس نورث إلى أنها «لحقيقة غريبة أن ما كتب حول علم الاقتصاد... يحتوي على القليل من النقاش حول المؤسسة المركزية الكامنة وراء الاقتصاد النيوكلاسيكي؛ ألا وهي السوق» (372). وقبل ما يزيد على عقد من الزمن، أكد رونالد هـ. كوس، أخيراً، أنه «على الرغم من زعم علماء الاقتصاد بدراسة السوق، فإن للسوق، في النظرية الاقتصادية الحديثة، وجوداً أكثر غموضاً من وجود الشركة» (373). فكل ما يكثر له علماء الاقتصاد، وفقاً لكوس، هو «تحديد أسعار السوق» (374).

لكن، حتى إن كان لدى علم الاقتصاد شيئاً ليقوله حول تكوين الأسعار أكثر مما يقوله عن البعد المؤسسي للأسواق، فإنني، والحال هذه، سأحاول إثبات أن

من الخطأ الفادح أن يتجاهل علم الاجتماع الاقتصادي ما في جعبة علماء الاقتصاد ليقولوه حول الأسواق. ومن وجهة نظري، ثمة عدد من الرؤى الثاقبة المفيدة حول أداء الأسواق في النظرية الاقتصادية التي من شأنها أن تفيد علم الاجتماع الاقتصادي كثيرًا. هناك أيضًا حقيقة أن الأدبيات المتوافرة حاليًا أكثر تنوعًا مما يعتقد علماء الاجتماع، وأن علماء الاقتصاد أصبحوا أكثر اهتمامًا بالبعد المؤسسي للأسواق خلال العقود القليلة الماضية.

السوق في الاقتصاد السياسي الكلاسيكي (من آدم سميث إلى ماركس)

ثمة اختلافات عدة بين مفهوم السوق في الاقتصاد السياسي الكلاسيكي والمفهوم الذي كان مقدّرًا له الظهور في نهاية القرن التاسع عشر من خلال الثورة الحديّة (marginalist revolution). **فأولًا**، اعتبر علماء الاقتصاد الكلاسيكيون السوق مرادفًا إما لمكان السوق أو لمنطقة جغرافية مميزة. ففي نظرهم، كانت السوق شيئًا ملموسًا، خلّاقًا للسوق المجردة التي عناها علماء الاقتصاد المتأخرون. **ثانيًا**، انصبّ الاعتناء الأساسي في الاقتصاد السياسي الكلاسيكي على الإنتاج وليس على المبادلة. وما كان يحدد السعر، هو، بشكل رئيس، حجم العمل الذي اقتضاه إنتاج السلعة. **ثالثًا**، شكلت السوق مكانًا تلتقي فيه المصالح وتتوصل إلى اتفاق. وكانت تلك المصالح مرتبطة بمصالح أخرى أحيانًا، كالمصالح السياسية، ومصالحة المجتمع العامة، إلى غير ذلك. إن هذا النوع من التنظير حول السوق بلغة أنواع المصالح المختلفة، والذي استند إلى تقاليد تحليل المصلحة، كان مقيصًا له أن يتلاشى لاحقًا.

من بين ما يربو على الفصول الثلاثين في كتاب **ثروة الأمم**، اثنان منها فقط ترد فيهما كلمة «السوق» في العنوان: «أن تقسيم العمل مقيد بنطاق السوق» (375). و«حول سعر السلع الطبيعي والسوقي» (376). قد يبدو من هذا أن آلية السوق كانت أمرًا هامشيًا لدى آدم سميث. ومع ذلك، لم تكن هذه هي القضية قط، حتى إن قارب هذا الموضوع من زاوية تختلف عما هو متداول اليوم. إن ما كان مهمًا لسميث، أولًا وقبل كل شيء، لم تكن كيفية تكون الأسعار في السوق بقدر ما كانت رغبة الناس في تبادل البضائع في ما بينهم فحسب، إن لم يكن بوسعهم الحصول على شيء آخر عدا ما ينتجونه هم؛ أي إن كان هناك تقسيم العمل. وكلما كان تقسيم العمل متقدمًا، ازداد اهتمام الناس بمبادلة البضائع في ما بينهم، وأصبح هناك مزيد من «الثروة». ونظرًا إلى أن الأسواق الصغيرة لا تحتمل تقسيمًا متقدمًا للعمل، تصبح الأسواق الكبيرة أمرًا حاسمًا.

كان آدم سميث مفتتًا بقدرة البشر على الدخول في مبادلات بعضهم مع بعض؛ إذ يقول إن «الميل إلى المتاجرة والمقايضة والمبادلة»، من الأمور التي وهبتها الطبيعة للبشر، ولا يمكن أن تتوافر في الحيوان. «لم يحدث أن رأى أحد حيوانًا يوميئ إلى حيوان آخر بلغة الإشارة أو الصياح الطبيعي، أن هذه لي وتلك لك؛ إنني أرغب في أن أعطيك هذه مقابل تلك»⁽³⁷⁷⁾. إن ما يحمل شخصين اثنين على الانخراط في مبادلة أحدهما مع الآخر، وفقًا لسميث، هو أن هذه طريقة للتفاعل ترضي «الطرفين»: «أعطني تلك التي أريدها، وستأخذ هذه التي تريدها أنت»⁽³⁷⁸⁾. ويحدد سميث قائلًا إن صاحب المصنع سيدخل من حيث المبدأ في مبادلة إذا كان لديه «مصلحة» في ذلك، وهذه هي الحال التي يسترد بها تكلفة سلعته والرواتب الذي صرفها للعمال مضافًا إليها ربح ما⁽³⁷⁹⁾.

كان سميث أيضًا مهتمًا في محاولة فهم السعر الذي سيظهر في السوق. وتمثل اقتراحه الأساسي في أن ثمة نوعين من الأسعار؛ «سعر طبيعي» و«سعر السوق». أما السعر الطبيعي فيقوم على أساس حجم العمل الذي اقتضاه إنتاج شيء ما، ويميل إلى توطيد نفسه في الأمد البعيد. أما سعر السوق، من جهة أخرى، فيتأرجح حول السعر الطبيعي مستقرًا دونه أو فوقه، تبعًا لأسباب تصادفية. ومن خلال إجراءات متعددة، يمكن الحفاظ على سعر السوق، الذي يتجاوز السعر الطبيعي، بشكل مصطنع، من خلال الاحتكار، على سبيل المثال، ومن خلال التشريع والسرية. ثمة، مع ذلك، حدود لمدى استمرار ذلك.

كما ذكر آنفًا، كان لآدم سميث ميل إلى أن ينظر إلى تطور السوق عبر التاريخ بوصفه نتيجة لتقدم طبيعي. وقد أهمل، في الأساس، حقيقة أن للأسواق بنى مختلفة للغاية، وأن الأسواق قد تتخذ صفات كثيرة ما عدا أن تكون طبيعية. ومع ذلك، فقد أولى آدم سميث المؤسسات شيئًا من الاهتمام، ويمكن المرء أن يعثر في كل أنحاء كتابه **ثروة الأمم** على ملاحظات يقظة حول حجم الأسواق ومواقعها، والدور الذي تؤديه القوانين والضوابط في هذه الأسواق، وما شابهها. كما كان مدركًا تمامًا الفرق النوعي بين سوق العمل وأنواع الأسواق الأخرى، وفقًا لما توضحه الفقرة الآتية:

«إن ماهية الأجور المتداولة للعمل تعتمد، في كل مكان، على العقد المبرم عادة بين هذين الطرفين اللذين لا تتماثل مصالحهما البتة. فالعمال يرغبون في الحصول على أكبر قدر ممكن، بينما يرغب أرباب العمل في إعطاء أقل قدر ممكن. يميل العمال إلى التجمع كي يرفعوا أجور العمل، بينما يتجمع أرباب العمل من أجل خفضها.

في أي حال، ليس صعبًا توقع أي من هذين الطرفين سيكون له، في الظروف العادية كلها، الأفضلية في هذا النزاع، ويجبر الآخر على الانصياع له وفقًا لشروطه. بمقدور أرباب العمل أن يتوحدوا على نحو أسهل إلى حد بعيد، وذلك

لكونهم أقل عددًا. يضاف إلى ذلك، أن القانون يجيز ائتلافهم أو، في الأقل، لا يحول دونه، بينما يمنع العمال من إجراء تجمع مماثل»⁽³⁸⁰⁾. أصبح الاقتصاد السياسي، من خلال مؤلفات ديفيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل، أكثر تجريدًا إلى حد كبير، وفقد بذلك الكثير من اهتمامه بالمؤسسات الاقتصادية الواقعية، بما في ذلك الأسواق. وكان التوجه العام للتحليلات التي أجريها لا يزال متمثلًا في أن الإنتاج هو الذي يحدد السعر الصحيح أو الطبيعي، بينما كان يميل سعر السوق إلى أن يتحدد نتيجة عوامل تصادفية. ويشتمل كتاب ريكاردو **مبادئ الاقتصاد السياسي وفرض الضرائب** (1817)، على سبيل المثال، على فصل حول هذا التأثير، وهو بعنوان «On Natural and Market Price» (حول السعر الطبيعي وسعر السوق)، ويعزو ميل في كتابه **مبادئ الاقتصاد السياسي** (1848)، أولوية علمية إلى «قوانين الإنتاج» يرحبها على «توزيع الثروة». ومع ذلك، فقد أوجد كل من ريكاردو وميل في تحليلاتهما مكانًا لنوع من التحليل يقوم على العرض والطلب. وهذا أكثر ما يصح على ميل، الذي ربما استشعر، بحسب تعليقات مختلفة، أن ثمة تغيرات، على هذا الصعيد، مقبلة لا محالة.

أمر مماثل يمكن قوله عن دور المصلحة في تحليلات ريكاردو وميل. فقد استخدم الاثنان فكرة «المصلحة» واستندا إلى تقاليد تحليل المصلحة؛ كما أقدموا على نقل دلالة المصلحة نحو اتجاه أصبح فيه ذات معنى اقتصادي حصريًا، ومرادفًا للتحليل الاقتصادي بشكل عام. يذهب ريكاردو، على سبيل المثال، إلى أنه في «نظام تجارة حرة تمامًا»، فإن الطرائق التي تدير من خلالها فرادى الأمم شؤونها «تلتحم معًا برابط واحد مشترك متمثل في المصلحة والقضايا المتداخلة، والمجتمع العالمي للأمم في جميع أنحاء العالم المتحضر»⁽³⁸¹⁾. وبالمثل، فقد استعار جون ستيوارت ميل منظومته المصطلحية من تقاليد المصلحة عندما وضع محاجته الشهيرة بأنه لا يمكن أن تصبح النظرية الاقتصادية علمًا إلا إذا جرى تجاهل دور العرف في الاقتصاد وافترض وجود المنافسة الكاملة. ويقول إنه في الأسواق العادية، غالبًا ما تدفع الناس أثمانًا مختلفة للسلعة عينها، ويخفقوا في تحديد مكان السعر الأدنى، وذلك بسبب «الكسل أو اللامبالاة» وما إلى ذلك، ولكن يتعين على عالم الاقتصاد تجاهل ذلك كله⁽³⁸²⁾. ولا يمكن أن يصبح علم الاقتصاد علمًا حقيقيًا ما لم «نفترض أن كل طرف يرضى بمصلحته الخاصة»⁽³⁸³⁾.

كان كارل ماركس يؤيد، على غرار علماء الاقتصاد السياسي الكلاسيكيين الآخرين، الرأي الذي مفاده أن الإنتاج أكثر أهمية من السوق عندما يتعلق الأمر بإقرار سعر السلعة. وعلى الرغم من ذلك، بإمكاننا العثور، في جميع أنحاء مؤلف ماركس، على عدد من الملاحظات اللاحقة حول السوق أو «مجال التداول» (sphere of circulation)، بحسب ما كان يفضل تسميتها. أولًا، أكد ماركس أن السوق يشتمل، في الأساس، على علاقات اجتماعية. إذ يقول، على نحو من

التحكم في كتابه رأس المال إن «من الواضح أن السلع لا تذهب من تلقاء نفسها إلى السوق للمبادلة» (384). «القيمة» ليست متصلة في السلعة، بل تشكل، في الأرجح، «علاقة بين الناس يجري التعبير عنها بوصفها علاقة بين الأشياء» (385). لقد كانت الطريقة التي دأب علماء الاقتصاد على التحدث بها، في زمن ماركس، عن الأسعار، تغذي، ببساطة، الوهم بأن القيمة ليست من صنع الناس بل شكلت، بشكل أو بآخر، نوعيات تعزى إلى الأشياء عينها. وكانت النتيجة ضربًا مستغربًا من «تقديس السلع»، وفقًا لماركس، أقدم الناس من خلاله على إسقاط الحياة على الأشياء، لأنهم لم يفهموا أنهم هم أنفسهم استحدثوا تلك القيم من خلال عملهم (386).

علاوة على ذلك، أكد ماركس أن الأسواق كلها تتمتع بتاريخ متميز، وأن هذا التاريخ غالبًا ما كان ينطوي على القمع والاستغلال. ولعل الأسواق الكولونيالية (الاستعمارية) أحد الأمثلة على ذلك. بدأ النظام الرأسمالي الحديث بطرد الفلاحين من أرضهم من جانب اللوردات، بدءًا من القرن السادس عشر فصاعدًا، وأدى ذلك إلى استحداث أناس في حاجة إلى عمل مدفوع الأجر. «إن ما يسمى التراكم البدئي... ليس إلا عملية تاريخية للطلاق بين المنتج ووسائل الإنتاج» (387). ووفقًا لماركس فإن المعلومات التاريخية من هذا النوع، قد أخفيت عن الناس من خلال تأريخ سيئ إضافة إلى أيديولوجيا يعزى إليها أن كل ما يحدث في السوق هو طوعي وسلمي. وذهب ماركس، أيضًا، إلى أن المفتاح السري لأعمال الاقتصاد الرأسمالي لا يعثر عليها في السوق إنما في الإنتاج. فقد استحدث الفائض في «البيت السري للإنتاج» وليس في السوق؛ «هذه الدائرة الصاخبة حيث كل شيء يحدث على السطح» (388).

الثورة الهامشية: استحداث المفهوم الحديث للسوق

نحو نهاية القرن التاسع عشر، خضع مفهوم السوق، الذي يمكن العثور عليه في النظرية الاقتصادية، لتغيير أساسي من خلال مؤلفات والراس وجيفونز وكارل مينجر (Menger) وسواهم. وكان الفرق بين المفهوم الجديد للسوق ونظيره لدى علماء الاقتصاد السياسي الكلاسيكيين كبيرًا. وانطلاقًا من تصوير السوق على نحو واقعي وملموس إلى حد كبير، أصبحت السوق الآن شيئًا مجردًا، واكتسبت أهمية تحليلية كبيرة على غرار تكون الأسعار، وآلية تخصيص الموارد. أما المقاربات الاجتماعية والتاريخية، بشكل عام، فقد رفضت بحزم أثناء هذه الفترة من خلال «المعركة بين المناهج» (Methodenstreit)، التي نشأت في ألمانيا-النمسا وسرعان ما انتشرت إلى إنكلترا والولايات المتحدة. وكان مفهوم السوق قد تضاءل إلى درجة أن يتحدث السير جون نيفيل كينز (Sr.) عن «السوق الافتراضية» (389) (the hypothetical market)، كما

ساوى وليام ستانلي جيفونز ببساطة بين تحليل السوق و«نظرية المبادلة»⁽³⁹⁰⁾. ومع ذلك، كان هذا ثمنًا يستحق تسديده، وفقًا للمفكرين الهامشيين، نظرًا إلى أن عددًا من المشكلات النظرية العويصة التي أقلقتم علماء الاقتصاد الأوائل، أمكن إيجاد حلول لها حينذاك. وأصبح من الممكن، على وجه الخصوص، صوغ مفاهيم ونماذج للاقتصاد برمته بوصفه نظام أسواق.

من الملائم، في سبيل مقارنة المفهوم الجديد للسوق، البدء بجملتين تعريفيتين كان يستشهد بهما قرابة منعطف القرن، ولا يزال يشار إليهما في أدبيات علم الاقتصاد. الأولى، قالها كورنو: «من المفهوم جيدًا، أن ما يعنيه علماء الاقتصاد بلفظة «السوق» ليس مكانيًا محددًا تجري فيه عمليات البيع والشراء، ولكن كامل المنطقة التي تتوحد فيها سائر أجزائها بفعل علاقات التجارة غير المقيدة والتي تتخذ فيها الأسعار مستوى مماثلًا بسلاسة وسرعة»⁽³⁹¹⁾. أما الثانية، فتفيد تقريبًا بالمسألة عينها: «كلما اقتربت السوق من الكمال، قوي الميل نحو دفع السعر ذاته مقابل السلعة عينها في الوقت عينه في كل أقسام السوق»⁽³⁹²⁾.

تبين هاتان الجملتان، أولًا، أن علماء الاقتصاد قرابة منعطف القرن العشرين اعتقدوا أن مصطلح «السوق» ينبغي توسيعه من مجرد الدلالة على مكان السوق إلى أي منطقة يوجد فيها الباعة والمشترون المعنيون بالمتاجرة بسلعة محددة. وكما نعلم من التاريخ الاجتماعي لمصطلح «السوق»، فإن هذا الاقتراح كان يعكس الاستخدام اليومي للمصطلح⁽³⁹³⁾. ولكن ما يمثل ابتكارًا تمثل في إضافة معنى جديد لكلمة «السوق». هذا المعنى الجديد لا يظهر بوضوح في ما كتبه كورنو ومارشال، إلا أن مارشال لمّح إليه باستخدامه كلمة «كاملة». وباختصار شديد، فإن «السوق الكاملة»، بدت سوقًا مجردة، تتميز بالتنافس الكامل والمعلومات الكاملة⁽³⁹⁴⁾. وكان هارولد ديمستير قد وصف هذا التغير الذي حصل في النظرية الاقتصادية، على النحو الآتي:

«تحولت الأسواق، تجريبيًا، إلى تصورات مفاهيمية فارغة حول الميادين العامة التي تجرى فيها المبادلة بلا تكلفة. وقد استبعد النظام القانوني والحكومة إلى الخلفية النائية»⁽³⁹⁵⁾.

على الرغم من أنه يمكن توجيه النقد إلى التفسير الجديد لمفهوم السوق الذي بشرت به الثورة الهامشية، فإنه ينبغي أيضًا الإقرار بأن أحد أهم إنجازاته يتمثل في تصويره للسوق بوصفها الآلية المركزية للتخصيص في الاقتصاد. لا شك في أن هذه الفكرة عكست التغيير الذي وقع تدريجيًا في الغرب: كان الاقتصاد يتمركز، على نحو متزايد، حول الأسواق، وكانت هذه الأخيرة خصصت قدرًا متزايدًا من البضائع الأساسية. وانطوى المفهوم الجديد للسوق أن جميع الأسواق في الاقتصاد مترابطة، وأن أي تغيير في إحداها سيؤدي إلى تغيير في الأسواق الأخرى. وينسب إلى ليون والراس، بشكل خاص، فضل السبق في وضع تحليل التوازن العام. وبحسب والراس⁽³⁹⁶⁾ «يمكن النظر إلى العالم

بأسره باعتباره سوقًا عامة ضخمة مكونة من أسواق خاصة متنوعة حيث تباع الثروة الاجتماعية وتشرى». ويمكن الإشارة، أيضًا، إلى أن الإنتاج أدى دورًا ضئيلًا في رؤية والراس، التي كانت بدورها رؤية تجريدية أيضًا.

أولى ألفرد مارشال، أحد علماء الاقتصاد الرئيسيين في تلك الفترة، أكبر الاهتمام للسوق باعتبارها ظاهرة تجريبية في حد ذاتها. وأضاف أيضًا، بعض الابتكارات التحليلية التي أصبحت في ما بعد جزءًا من علم الاقتصاد السائد. ففي كتاب مارشال، على سبيل المثال، **مبادئ علم الاقتصاد** (1890)، عرض أول مرة منحنى العرض والطلب المشهور أمام جمهور عام ⁽³⁹⁷⁾. وتمثلت الفكرة الرئيسية لتعريف السوق لدى مارشال، في إشارة مكررة إلى هذه المسألة، في أنه كلما تقاربت الأسعار المحلية للمنتج عينه، أصبحت المنتجات جزءًا من السوق عينها. في فصل حول السوق في كتابه **مبادئ علم الاقتصاد**، يضع مارشال برنامجًا طموحًا للغاية حول كيفية دراسة «تنظيم الأسواق» ⁽³⁹⁸⁾. وفقًا لهذا البرنامج، يفترض بنا، على الأرجح، أن نأخذ في الحسبان المال، والائتمان، والتجارة الخارجية - إضافة إلى النقابات المهنية، وتنظيمات أرباب العمل وحركات الدورة التجارية - لدى القيام بتحليل الأسواق الخاصة.

بعض هذه المسائل، جرت مناقشتها، فعلاً، في كتاب **الصناعة والتجارة** (1919)، وأيضًا في كتاب **المال والائتمان والتجارة** (1923)، غير أن مارشال لم يجد الوقت الكافي لمعالجة السوق وفقًا لخطة الأصلية. وإذا ما استجمعنا معًا أفكار مارشال من كتاباته المختلفة، فسوف نجد أن تغييرًا لا بأس به طرأ على تفكيره حول الأسواق على مر السنين. وبينما كان ينظر إلى الأسواق، في كتابه **مبادئ الاقتصاد**، من خلال العرض والطلب، أكد مارشال، بعد ذلك بثلاثين عامًا تقريبًا، البعد الاجتماعي لتلك الأسواق. ففي كتابه **الصناعة والتجارة**، على سبيل المثال، حدد مارشال السوق على النحو الآتي: «في دلالاتها المختلفة كلها، تشير كلمة 'السوق' إلى مجموعة أو مجموعات من الناس يرغب بعضهم في الحصول على أشياء محددة، بينما بعضهم الآخر في موقع يمكنه من تزويد الآخرين بما يحتاجون إليه» ⁽³⁹⁹⁾.

يشير مؤلف مارشال إلى اعتقاده بأن العوامل الخمسة الآتية كانت مهمة لتكوين فهم حول الأسواق، وهي: المكان والزمان والتنظيم الرسمي والتنظيم غير الرسمي والإلفة بين البائع والمشتري. إن تحليل الأسواق في كتابه **مبادئ علم الاقتصاد** يركز على العاملين الأولين من هذه العوامل الخمسة، بينما تناقش العوامل الثلاثة الأخرى على نحو موسع في كتابه **الصناعة والتجارة**. وفي ما يتعلق بالمكان، قد تكون السوق إما «واسعة» وإما «ضيقة» ⁽⁴⁰⁰⁾. كما يمكن مساحة السوق أن تنمو أو تتقلص، تبعًا للظروف. كما أن مدى الزمن الذي يؤخذ في الحسبان يؤثر في السوق، سواء أكانت الفترة المعنية «قصيرة» (ما يعني أن العرض كان مقصورًا على المتوافر في السوق)، أو «أطول» (ما يعني أن العرض كان متأثرًا بكلفة إنتاج السلعة)، أو «طويلة جدًا»

ما يعني أن العرض كان متأثرًا بسعر العمالة وسعر مواد أخرى كانت لازمة لإنتاج السلعة المعنية) (401).

يمكن السوق أيضًا أن تكون «منظمة» أو غير منظمة؛ وقد قصد مارشال بذلك (402). أن مداولات السوق كانت إما مضبوطة رسميًا أو ليست كذلك. وقد كانت سوق الأوراق المالية (البورصة) مثالًا على السوق المنظمة (403). في الواقع، رأى مارشال، أسوة بغيره من علماء الاقتصاد في تلك الفترة، أن سوق البورصة هي الشكل الأكثر تطورًا من أشكال السوق. ويمكن أن تكون الأسواق، كذلك، إما «عامة» وإما «محددة» (404). وقد قصد مارشال بالسوق المحددة السوق التي يوجد فيها رابط اجتماعي بين المشتري والبائع، ما سهل التعامل التجاري بينهما، في حين كانت السوق العامة، في الأساس، مجهولة. وأخيرًا، كانت السوق إما «مفتوحة» أو «احتكارية» وذلك تبعًا لدرجة التنظيم غير الرسمية (405). وفي رأي مارشال، كانت المنافسة تختلف، في العادة، تبعًا لنوع السوق المعنية. وكان يعثر على شكل المنافسة «الأشرس والأقصى»، مثلًا، في الأسواق التي كانت على وشك أن تصبح احتكارية (406).

المدرسة النمساوية: السوق بوصفها

سيرورة

ترجع جذور علم الاقتصاد النمساوي الجديد [نيونمساوي] إلى مؤلف كارل مينجر الذي نظر إلى السوق بوصفها نتيجة عفوية وغير متعمدة لتطور تاريخي بطيء (407). كان الوجيهان الرئيسان في هذه المدرسة هما لودفيغ فون ميزس وتلميذه فريدريش فون هايك. وكان هذان قد وضعوا أفكارهما الرئيسية خلال فترة ما بين الحربين. وكانت الاهتمامات الفكرية لكل منهما واسعة على نحو غير مألوف، وتضمنت النظرية الاجتماعية، بشكل عام، إضافة إلى علم الاقتصاد. كان ميزس، على سبيل المثال، يعرف ماكس فيبر، كما كان عضوًا في الجمعية السوسولوجية الألمانية. وقدم كلاهما مساهمات مهمة في النقاش الدائر حول الطبيعة الاقتصادية للاشتراكية، وبشكل أساسي عبر حاجتهما لإثبات أن من المستحيل أن يكون هناك اقتصاد عقلاني من دون وجود أسواق تعمل على تكوين الأسعار (408). وكانت أعمال ميزس وهايك، خلال العقود القليلة الماضية، قد تحولت إلى جزء من الموجة النيوليبرالية، وأصبحت محطًا للاقتباس المتكرر بعدما كانت نادرة الشيوع بين القراء.

يتجلى بيت القصيد لعلم الاقتصاد النمساوي الجديد، في نظريته في السوق بوصفها سيرورة (409). فوفقًا لميزس «ليست السوق مكانًا، أو شيئًا أو كيانًا جمعيًا» (410)، إنها سيرورة يشغلها تفاعل الأفعال الصادرة من أفراد متعاونين بحكم تقسيم العمل». وبحسب علماء الاقتصاد النيونمساويين، تظهر السوق على نحو تلقائي، وهي محصلة «الفعل البشري» وليست محصلة «المقاصد

البشرية». والسوق بطبيعتها غير مركزية، وقد تكونت، في الأساس، من خلال المعرفة المحلية بما يكلفه شيء ما، وبالمكان الذي يعثر فيه على الفرص (411). فوفقًا لأحد حجج هايك المشهورة، فإن معظم المعلومات التي يحتاج الفاعل إليها ليتمكن من اتخاذ القرار، تنتقل عبر أسعار الكثير من السلع؛ وكل ما ينبغي أن يأخذه الفاعل في الحسبان هو معرفة ما إذا كانت الأسعار في طور الصعود أو الهبوط، وليس لماذا يحدث ذلك (412). وما كان اعتبر، خلافًا لذلك، قرارًا معقدًا للغاية، أصبح في هذا الإطار قرارًا بسيطًا نسبيًا. يجادل هايك ليثبت أنه خلافًا لما يسمى اقتصادًا عند المختصين في علم الاقتصاد السائد، ليس لدى السوق مركز ولكنها تتكون من «شبكة من العديد من الاقتصادات المتداخلة» (413). إن هذه الرؤية للسوق تختلف جذريًا عن مثلتها النيوكلاسيكية التي ينتقدها كل من ميزس وهايك بشدة. وفي نظر الاثنين، فإن علم الاقتصاد برمته ينبغي أن يتركز حول مفهوم السوق، كما أن مصطلح «علم الاقتصاد» ينبغي أن يحل محله مصطلح آخر هو «كاتالكتيكس» (Catalactics) أو علم المبادلة (414).

نقد كينز لوجهة النظر السائدة إزاء الأسواق

بينما كان للنظرية النيونمساوية حول السوق، بادئ الأمر، تأثير ضئيل في العالم الحقيقي، اختلف الأمر إلى حد بعيد مع الأفكار التي جاء بها جون مينارد كينز (John Maynard Keynes). إذ حاول سياسيون، في الكثير من البلدان، وخلال عقود عدة بعد الحرب العالمية الثانية، وضع مقترحات كينز موضع التطبيق، خصوصًا ما يتعلق بفكرته التي مفادها أنه ينبغي على الدولة أن تتدخل بنشاط في الاقتصاد بغية تلطيف الدورة التجارية واستحداث مستوى مقبول من العمالة (415). فكما قال نيكسون في عام 1971: «أصبحنا جميعًا من أتباع كينز اليوم»، وذلك قبل سنوات قليلة من بداية أفول النظرية الكينزية.

يمكن العثور على نقطة الانطلاق في كتابه **النظرية العامة** (1936) في ملاحظته التي مفادها أن النظرية الاقتصادية المبكرة اقترفت خطأ لتسليمها بـ «قانون ساي للأسواق» (Say's Law of Markets)، والقاضي تحديدًا بأن العرض يوجد طلبه الخاص به أو أن «النظام الاقتصادي يعمل دائمًا بطاقته الكاملة» (416). ويذهب كينز إلى أنه إذا نظرنا إلى الطريقة التي تشتغل بها الأسواق في الواقع، يصبح واضحًا أن ثمة ثغرات واختلالات مقلقة بين الأسواق فضلًا عن وجودها بين الطلب والعرض داخل السوق الواحدة. وإحدى نتائج هذه الثغرات والاختلالات أن البطالة تميل إلى أن تصبح ثابتة في المجتمع الحديث مع تباطؤ في الاقتصاد بشكل عام. أما الحل الذي يطرحه كينز لهذه المشكلة حول كيفية المواءمة بين الطلب والعرض، وبذلك ضمان عمل الأسواق بشكل صحيح،

فيتمثل في استخدام الدولة. يجب على الدولة، خصوصًا، أن تكون مسؤولة عن ضبط الاستهلاك والاستثمار. إن انعدام ثقة كينز بالفكرة التي تفيد بأن الأسواق قادرة، من خلال نشاطها الخاص، على ضمان مستوى عالٍ من الإنتاجية والمصلحة العامة في المجتمع، أمر واضح في تحليلاته لسوق العمل وسوق البورصة. أما بالنسبة إلى سوق العمل، فيشير كينز إلى أنه وفقًا لعلم الاقتصاد الكلاسيكي والنيوكلاسيكي، فإن الأسواق كلها شفافة، في نهاية المطاف، وتاليًا فإن «البطالة... لا يمكن أن تحدث» (417). ولكن بما أن البطالة قائمة فعليًا، فقد كان هذا التحليل مخطئًا، بشكل واضح، لذلك كانت ثمة حاجة إلى مقارنة نظرية جديدة لأسواق العمل. وفي ما يتعلق بتحليله لسوق الأسهم (البورصة) زعم كينز، بالمثل، بأن ما كان يحدث في الواقع بدأ مختلفًا تمامًا عما كان ينبغي أن يحصل، طبقًا للنظرية الاقتصادية. حول البورصة الحديثة، يقول كينز إن معظم الجهود كانت موجهة نحو «معرفة ما يتوقع متوسط الرأي أن يكون عليه متوسط الرأي» (418). إن جهدًا كهذا لتخمين السعر الذي قد يرسو عليه السهم في المستقبل - عوضًا عن القيام باستثمار قويم في مشروع منتج - أدى إلى سلسلة من المشكلات، في ذهن كينز. مرة أخرى، بدا أن الحل الذي دعا إليه يتمثل في تدخل الدولة لتنضبط الاقتصاد.

التنظيم الصناعي ومفهوم بنية السوق

أكدت نظرية التنظيم الصناعي نوعًا محددًا من الأسواق - سوق صناعة بعينها - كما أدخلت مقارنة تجريبية رصينة إلى هذا النوع من الأسواق. وكأفكار كينز، فإن حقل التنظيم الصناعي انبثق من الفترة المضطربة الفاصلة بين الحربين. ومثل كينز أيضًا، أراد منظرو التنظيم الصناعي التمرد على التقاليد النيوكلاسيكية والبقاء ضمنها في الوقت نفسه. كان لهذه المقاربة الجديدة جذورها في كتاب مارشال **الصناعة والتجارة**، ولكن الحادثة التي حفزت انبثاق حقل التنظيم الصناعي تمثلت في نشر كتاب للباحث إدوارد تشمبرلين بعنوان **(نظرية التنافس الاحتكاري)**. كان تشمبرلين شديد الانتقاد لنظرية المنافسة المثالية، نظرًا إلى إحساسه أنها تعاني من عدد من نقاط الضعف. فقد أخذت نظرية المنافسة المثالية في الاعتبار واحدًا فقط من عاملين رئيسيين اثنين في مجال التنافس، وهو، تحديدًا، عدد الفاعلين في السوق. ومن جهة أخرى، أهمل التمايز بين المنتجات إهمالًا تامًا.

في الواقع، ذهب تشمبرلين إلى أن العناصر الاحتكارية والتنافسية تكاد تظهر دائمًا معًا، ومن هنا جاء المصطلح «التنافس الاحتكاري». ويضيف أن تميز المنتج قد يتخذ أشكالًا مختلفة، من بينها، على سبيل المثال، براءة الاختراع المسجلة، والعلامات التجارية، والإعلانات. وبإمكان العوامل الاجتماعية الخالصة أن تجعل المنتجات مختلفة بعضها عن بعض، من قبيل «سمعة»

البائع، «الروابط الشخصية» بين الباعة والشراة، و«الانطباع العام عن المؤسسة أو شخصيتها»⁽⁴¹⁹⁾. ومن الطبيعي أن تنطوي نظرة تشمبرلين إلى تمايز المنتجات على منظور جديد حول الأسواق: «وفي ظل التنافس الخالص، تندمج سوق كل بائع مع أسواق منافسيه؛ وينبغي الإقرار هنا، أن كلا من هذه الأسواق منعزل، بدرجة أو بأخرى، بحيث إن الحاصل الكلي لهذه الأسواق ليس سوقًا واحدة لباعة متعددين، بل هو شبكة من الأسواق المترابطة، يكون فيها سوق لكل بائع⁽⁴²⁰⁾. ونتيجة لهذا الطرح، أصبح حسم الحدود بين هذه الأسواق أكثر صعوبة.

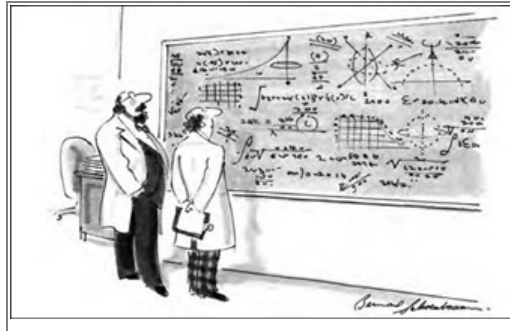
ظهرت الخطوة التالية في تطور حقل التنظيم الصناعي بعد ذلك بسنوات قليلة، وذلك في مقالة مهمة نشرها زميل لتشمبرلين في جامعة هارفرد، هو إدوارد مايسون (1939). فوفقًا لهذا الأخير، كان لا بد من دراسة سياسات الأسعار لدى الشركات، وإدخال المزيد من المحتوى التجريبي في نظرية السعر النيوكلاسيكية. اقترح مايسون أنه بالإمكان إنجاز هذا الأمر من خلال تصنيف للمواد التجريبية من حيث «بنى السوق». غير أن مايسون بدا غامضًا بعض الشيء، في مصطلحاته، ولكنه زعم، في الأساس أن «السوق وبنية السوق ينبغي تعريفهما بالإشارة إلى موقف شبار واحد أو بائع واحد، وأن بنية سوق البائع... تتضمن كل هذه الاعتبارات التي يأخذها في الحسبان عند تحديده سياسات تجارته وممارساتها»⁽⁴²¹⁾. وما إن تصبح بنية السوق معروفة، يضيف مايسون، حتى يصبح من الممكن تحديد كيفية وضع الأسعار، وتاليًا، تحديد التأثير المتوقع على الاقتصاد ككل.

سرعان ما أدت أفكار مايسون إلى انطلاق حجم ضخم من البحوث التجريبية، وكذلك سرعان ما أشير إليها بأنها براديفم البنية - السلوك - الأداء. وبحسب هذه المقاربة، أصبح ينظر إلى السوق باعتباره مطابقًا لصناعة من الصناعات. وكان يفهم من «بنية السوق»، في العادة، أنها تعني أشياء من قبيل الحواجز التي تعوق الدخول كما تعني تركيز الباعة، وكان «سلوك السوق»، يعني السياسات التي تستهدف الخصوم وسياسات وضع الأسعار، وكان «أداء السوق» يشير إلى مزيد من الأسئلة السياسية التقييمية، من قبيل ما إذا كان أمر ما منصفًا أو غير منصف⁽⁴²²⁾. ولا يزال الكتاب التعليمي الأشهر حول التنظيم الصناعي يشير إلى براديفم البنية - السلوك - الأداء، حتى إن كان مفهومًا في وقت مبكر أن السببية المعنية كانت أكثر تعقيدًا مما اعتقد مايسون، في الأساس⁽⁴²³⁾. إن ذبوع نظرية الألعاب في البحوث المتأخرة حول التنظيم الصناعي، كانت تميل إلى إظهار اهتمام براديفم مايسون⁽⁴²⁴⁾. ومع ذلك، فإن معظم تلك البحوث كانت، كما ورد في الفصل الرابع، ذات طبيعة نظرية إلى حد بعيد، ولا تزال تترقب أن تجري مواجهتها بمادة تجريبية.

التطورات الحادثة بعد الحرب في البحوث حول الأسواق

منذ الحرب العالمية الثانية، حدثت تطورات عدة مهمة في النظرية الاقتصادية أضافت إلى الفهم المتداول حول الأسواق، مثل آليات تكوين الأسعار. وهذا صحيح بالنسبة إلى البحوث حول الأسواق، بشكل عام، وأيضًا بالنسبة إلى البحوث داخل تخصصات علم الاقتصاد المختلفة مثل أسواق العمل، والأسواق المالية، وسواها. وقد أبلت نظرية التوازن العام، على سبيل المثال، بلاءً حسنًا في معالجة وحل عدد من المشكلات النظرية العويصة المعنية بتحليل عدد واسع من الأسواق المترابطة ترابطًا بيئيًا⁽⁴²⁵⁾. وهناك نظرية الألعاب التي كانت رائدة في إدخال الذاتية المتبادلة في الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد من خلال اقتراح نوع من التحليل الشكلي الذي يأخذ فيه كل فاعل قرارات الفاعلين الآخرين في الحسبان⁽⁴²⁶⁾. وقد ذهبت مدرسة شيكاغو إلى إعطاء دور أكثر مركزية للسوق في النظرية الاقتصادية وفي المسائل المتعلقة بالسياسات. وأخيرًا، ثمة عدد من أوجه التقدم المهمة في علم اقتصاد المعلومات. وقد أدى تأكيد دور المعرفة في عمل الأسواق إلى دراسات من قبيل «Markets for Lemons» (أسواق السيارات التي وجد أنها معيبة بعدما بيعت)، «Signaling» (تبادل الإشارات السوقية) وسواهما⁽⁴²⁷⁾.

الرسم (1-5)



«لو أنها بهذه البساطة»

المصدر:

The New Yorker Collection 1987 Bernard Schoenbaum from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي، في أي حال، يبدو أن بعضًا من هذه البحوث الأكثر حداثة أقل صلة. إن النموذج المجرد للسوق، الذي يمكن العثور عليه في نظرية التوازن العام، على سبيل المثال، غير ملائم لعلم الاجتماع

الاقتصادي وذلك لعدد من الأسباب، منها عدم قدرة هذا النوع من التحليل على معالجة البطالة، أو الزمن التاريخي، أو وفورات الحجم الكبير المهمة (428) (Economies of Scale). وبالمثل، فإن معظم الدراسات في مجال نظرية الألعاب مصطنعة للغاية، وغالبًا ما تقصر عن تصنع أكثر من صلة رمزية بالعالم الواقعي (429). وكان الاقتصاديون المنتمون إلى مدرسة شيكاغو قد أنجزوا، من جهة، عددًا من أوجه التقدم المهمة عبر دراسة «الأسواق الضمنية» (430). وتفحص الكيفية التي يتمكن النظام القانوني من خلالها من جعل السوق يعمل على نحو أفضل (431)، إضافةً إلى ما يلهم التنظيم العام للسوق (432)، وكيفية ترابط الحرية والسوق (433). في الجانب السلبي، تميل مدرسة شيكاغو إلى افتراض أن السوق بدهية صالحة، ومساواة الحياة الاقتصادية عمومًا بالسوق. على الرغم من ذلك، فإن قدرًا ملحوظًا من البحوث الحالية في مجال النظرية الاقتصادية موحية لعلماء الاجتماع الاقتصادي المعنيين بالأسواق. ومن الأمثلة على ذلك، المحاولة التي قام بها ألن بليندر لاختبار سريان مفعول نظريات مختلفة تتعلق بجمود الأسعار (price stickiness) من خلال البحث المسحي. ووفقًا للنتائج التي توصل إليها، فإن سهولة ازدياد الأسعار ليست أكبر من سهولة انخفاضها. إضافةً إلى ذلك، لا يبدو أن المديرين يمارسون التسعير الاستباقي (434). ثمة أيضًا، عدد من المؤلفات التي تعنى بالدور الذي تؤديه معايير الإنصاف المجتمعية في السوق. وفي هذا، يشار إلى أن أهم فكرة متضمنة في هذه الدراسات، هي أن شعور الناس بما هو منصف يؤثر في عمل السوق. تدل الشواهد، مثلًا، على أنه ليس من العدل استغلال التقلبات في الطلب لخفض الأجر أو زيادة الأسعار، ولكن قد يسمح بذلك عندما تغدو الأرباح مهددة (435). وعمومًا، إن مقارنة علم الاقتصاد السلوكي هي مقارنة تجريبية جديدة، وهي قريبة، بطرائق متعددة، من علم الاجتماع الاقتصادي (436).

يشكل المؤلف الذي صنّفه دينيس كارلتون حول آليات توازن السوق [أو آليات تصفية حسابات السوق] (1989)، مثالًا آخر على البحوث المتعلقة بالأسواق، التي تحظى بعناية علم الاجتماع الاقتصادي. فهو يجادل ليثبت وجود مجموعة متنوعة من الآليات التي يمكن من خلالها الأسواق تصفية حساباتها. بعض الأسواق تفعل ذلك من خلال السعر، غير أن استحداث «أسواق المزادات» هذه أمر مكلف وغالبًا ما تفشل. ويجادل كارلتون ليثبت أن الكثير من الأسواق لا تصفى إلا من خلال آلية الأسعار مقرونة بآليات أخرى مختلفة. ويمكن لهذه الآلية الأخيرة أن تكون ذات طبيعة اجتماعية، من قبيل طول فترة العلاقة بين البائع والمشتري، أو معرفة البائع بحاجة المشتري. وفي بعض الحالات، يشير كارلتون، لا تكون الأسواق المنظمة ممكنة مطلقًا، فينبغي، بدلًا من ذلك، الاعتماد على حل أخرى، من قبيل الباعة.

كما يمكن الأسواق أن تصفى بأسعار مختلفة اعتمادًا على الدورة التجارية.

إن العمل الذي يعرف بوصفه علم الاقتصاد المؤسسي الجديد مفيد للغاية أيضًا للنظرية السوسولوجية في الأسواق. وينبغي تأكيد أن هذه المقاربة جذبت الدارسين من حقول مجاورة عدة، مثل القانون والتاريخ الاقتصادي. الرواد الثلاثة من الدارسين في هذا الحقل - سبقت الإشارة إليهم في هذا الكتاب - هم: رونالد كوس، أوليفر وليامسون، ودوغلاس نورث، وتاليًا فإن لديهم المفاهيم الأساسية في هذا الحقل، من قبيل تكاليف المعاملات، حقوق الملكية وما إلى ذلك. وقد شهدت هذه المفاهيم، جميعًا، تطورات إما آخذة السوق، حصريًا، في الاعتبار، (مثل أكلاف البحث وأكلاف القياس)، وإما أنها تطورات قابلة للتطبيق على السوق وعلى غيره من المؤسسات الاقتصادية الأخرى (مثل تكاليف المعاملات التجارية وحقوق الملكية).

كان علم الاقتصاد المؤسسي الجديد قد لفت الانتباه إلى السوق بوصفها مؤسسة اجتماعية مميزة، وهذه هي الحال بصفة خاصة مع نورث وكوس. ففي كتابه **المؤسسات والتغير المؤسساتي والأداء الاقتصادي** (1990)، يرسم نورث الخطوات الرئيسية في تطور السوق، مستخدمًا أدوات علم الاقتصاد المؤسسي الجديد. كما أنه ينفصل عن النزعة العامة المتمثلة في مساواة السوق بالفاعلية، ويشير إلى أن عددًا من المؤسسات الاقتصادية - من بينها السوق - قد تستتبع، في الواقع، كلفة معاملات أعلى وليس أقل. ويخلص نورث إلى أن السوق عبارة عن «حقيبة مؤسسات مختلطة، بعضها يزيد الفاعلية، وبعضها الآخر يقللها»⁽⁴³⁷⁾.

إن فحوى مؤلف كوس شبيه بفحوى مؤلف نورث، غير أنه يبدي فروقًا أساسية. ففي مقالة نشرت في أواخر ثمانينيات القرن العشرين، أنجز كوس نصًا هو إلى حد ما بيان برنامجي من أجل نظرية في السوق بوصفها مؤسسة⁽⁴³⁸⁾. وفقًا لهذه المقالة، غالبًا ما كان علماء الاقتصاد يساوون بين السوق وتحديد السعر السوقي، الأمر الذي أدى إلى وضع «تتلاشى فيه تمامًا مناقشة السوق عينها»⁽⁴³⁹⁾. كما أنه يهاجم فكرة بنية السوق، زاعمًا أن قدرًا وافرًا من البحوث حول بنية السوق تعنى بعوامل من قبيل عدد الشركات وتمايز المنتجات، غير أنها تقصر عن ملاحظة السوق في حد ذاتها. وكطريقة لمعالجة هذا الإهمال، يقترح كوس أنه ينبغي توجيه البحوث نحو السوق بوصفها «مؤسسة اجتماعية تسهل المبادلة»⁽⁴⁴⁰⁾. إن البنية المادية للسوق، فضلًا عن قوانينها وضوابطها، توجد، في الأساس، من أجل خفض أكلاف المبادلة، وفقًا لكوس. ففي سوق على درجة عالية من التنظيم، مثل سوق الأوراق المالية (البورصة)، عادة ما يترك لأعضائها تطبيق القواعد. وعندما يحدث، من ناحية أخرى، أن تكون السوق مبعثرة على مساحة واسعة، يقترح كوس، تدخلًا محتملًا من جانب الدولة لضبط البيع والشراء، إن كانت ستوجد سوق على الإطلاق.

علماء اجتماع إزاء الأسواق

إن ضعف التواصل بين علماء الاقتصاد وعلماء الاجتماع الذي ميز القرن العشرين، أدى إلى وضع التقطع جيدًا شومبيتر بحسه الساخر، بما يفيد أنه كان على علماء الاقتصاد أن يتحدثوا «علم اجتماع بدائي» خاص بهم، كما كان ينبغي على علماء الاجتماع أن يتحدثوا «علم اقتصاد بدائي» خاص بهم (441). غير أن ثمة المزيد لإضافته إلى هذه الالتماعة. فكما من المحتمل العثور على ملاحظات عدة دقيقة في الأدبيات الاقتصادية حول البعد الاجتماعي للأسواق، بإمكاننا العثور أيضًا على محاولات مثيرة من جانب علماء الاجتماع لفهم الطريقة العامة التي تعمل بها الأسواق. ونظرًا إلى أن الأدبيات السوسولوجية حول الأسواق أقل كثيرًا من أدبيات علم الاقتصاد، فمن الأسهل في هذه الحال، عرض المساهمات التي وضعها علماء الاجتماع والحكم على قيمتها.

في ما يأتي، انتقيت ما اعتبرته أهم محاولات علماء الاجتماع وأكثرها فائدة لشرح عمل الأسواق. وتشتمل هذه على: مقارنة فيبر، ونموذج «w(y)» الذي وضعه هاريسون وايت، إضافة إلى مؤلفات تعالج ما أطلق عليه تسمية «الأسواق بوصفها شبكات» و«الأسواق بوصفها أجزاء من حقول». وثمة مرشحون آخرون، في هذا السياق، منها محاولات بارسونز وسملسر في كتاب **الاقتصاد والمجتمع**، لتقديم بعض «نقاط الاستهلال لتطوير منهجي لعلم اجتماع الأسواق» (442). وتحليل الأسواق لدى كارل بولاني (443). إضافة إلى محاولة النظر إلى الأسواق من منظور سوسيو-ثقافي (444).

ساهمت هذه المقاربات كلها في إغناء التحليل السوسولوجي للأسواق بطرائق عدة؛ إذ يبين بارسونز وسملسر، على سبيل المثال، بوضوح كيف أن الأسواق هي جزء من نظام اجتماعي أوسع، وكذلك الأمر بالنسبة إلى علماء الاجتماع الذين يستندون إلى مقارنة ثقافية. كما أن أطروحة بولاني حول وجوب الامتناع عن استخدام النظرية الحديثة حول الأسواق من أجل تحليل الأسواق في المجتمعات ما قبل الصناعية، مهمة أيضًا (445). وتركز دراسات قيمة عدة على بعض الجوانب الخاصة للأسواق من دون أن تقترح بالضرورة نظرية كاملة حول الأسواق. وثمة تحليلات مهمة، على سبيل المثال، لدور المكانة في الأسواق، إضافة إلى طريقة تشكل الهويات السوقية، والكثير غير ذلك أيضًا (446).

فيبر إزاء الأسواق

من بين أوائل علماء الاجتماع، كان فيبر واحدًا من الذين أبدوا اهتمامًا غير مسبق بالأسواق، خصوصًا خلال سنواته الأخيرة عندما سعى إلى تطوير ما أطلق عليه تسمية «علم اجتماع السوق» (447). ولكن حتى قبل مرحلته السوسولوجية، بذل فيبر قدرًا وافيرًا من الاهتمام بالأسواق. كباحث شاب

وأستاذ لعلم الاقتصاد، كتب فيبر، مثلاً، كتابة وافرة حول أسواق الأوراق المالية (448). تظهر هذه الدراسات اعتقاد فيبر بأن أسواق الأوراق المالية تؤدي دورًا حاسمًا في الآلية الرأسمالية الحديثة، وأنه يمكن تنظيمها بطرائق عدة مختلفة، وذلك تبعًا لموقف الدولة، ولخبرة رجال الأعمال في العمل في أسواق الأوراق المالية، وسوى ذلك. وقد أكد فيبر البعدين القانوني والأخلاقي للمعاملات في سوق الأوراق المالية الحديثة، غير أنه كان، أيضًا، منبهًا بدورها السياسي؛ دورها بوصفها «وسيلة تؤدي إلى السلطة» في الصراع الاقتصادي بين الأمم (449).

إن تأكيد الصراع هذا واضح في محاضرات فيبر بعد ذلك بسنوات قليلة عندما كان أستاذًا لمادة الاقتصاد. ففي تسعينيات القرن التاسع عشر، حاضر فيبر في النظرية الاقتصادية في جامعتي فريبورغ وهايديلبرغ، وقد اتبع، في الأساس، فكر منجر بخصوص الأسواق. ومع ذلك، أضاف فيبر أيضًا لمساته الخاصة إلى هذه المحاضرات من خلال محاجته بأن «السعر في السوق هو محصلة صراع اقتصادي (صراع الأسعار)» (450). ويشرح قائلاً إن للصراع على الأسعار جانبين ينبغي الفصل بينهما. فمن جهة، ثمة «صراع تنافسي»، بين أولئك الذين يحتمل أن يكونوا معنيين بالمبادلة؛ ومن جهة أخرى، ثمة «صراع مصلحي» بين الفريقين اللذين ينتهيان إلى عملية مبادلة. كما ذهب فيبر إلى أنه عندما يتعين تحديد «السعر التجريبي» في تحليل ما، بوصفه مقابلًا لـ «السعر النظري»، ينبغي أن تؤخذ في الحسبان عوامل جديدة عدة، مثل حقيقة أن الفاعلين يفتقرون إلى المعلومات الكاملة.

عندما شرع فيبر في تصنيف نفسه كعالم اجتماع بعد عقد من السنوات، أعاد صياغة تحليله للسوق من منظور الفعل الاجتماعي. يمكن العثور على بعض النتائج المبكرة لهذا الجهد في كتابه **الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية** الذي ستجري مناقشته في الفصل التالي. إن أكثر التعبيرات منهجية عن محاولة فيبر تطوير مقارنة سوسيولوجية للأسواق، يمكن العثور عليها، في أي حال، في كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، ويتضمن الفقرة الآتية الرئيسة حول السوق:

«قد يقال إن السوق توجد حيثما وجدت المنافسة، حتى ولو كانت أحادية الجانب، على فرص المبادلة بين كثرة من الفرقاء المحتملين. إن تجمعهم المادي في مكان واحد، كما هي الحال في ساحة السوق المحلية، أو في سوق العرض (السوق ذات المساحة الممتدة)، أو في المبادلة (سوق التجار)، لا يشكل إلا النوع الأكثر ثباتًا من تشكيلات السوق. ومع ذلك، فإن هذا التجمع المادي وحده، هو ما يسمح بالظهور الكامل لأميز سمات السوق، أقصد المساومة» (451).

كما في محاضراته المبكرة حول النظرية الاقتصادية، يعتمد فيبر هنا، إلى صوغ تمييز مفاهيمي بين المبادلة والتنافس. يبدأ الفعل الاجتماعي في السوق، وفقًا

لفيبر، بالمنافسة، غير أنه ينتهي بالمبادلة. في المرحلة الأولى، «يسترشد الشركاء المحتملون في جهودهم بالفعل الاحتمالي لمجموعة ضخمة غير محددة من المنافسين الواقعيين أو المتخيلين، وليس من خلال أفعالهم وحدها» (452). هنا، بكلمات أخرى، ثمة توجه نحو الآخرين بدلًا من التفاعل الاجتماعي المباشر. أما المرحلة الثانية، أو المرحلة الأخيرة، فمنظمة بشكل مختلف، في أي حال؛ وهنا، أيضًا، الفاعلون الوحيدون المنخرطون في العملية يتشكلون من الفريقين اللذين ينتهي بهما المطاف إلى المبادلة (453). ووفقًا لفيبر، كانت المبادلة في السوق استثنائية أيضًا من حيث إنها مثلت نوع الفعل الاجتماعي الأكثر ذرائعية وإجراء للحسابات الممكن بين كائنين بشريين. يقول فيبر إنه بهذا المعنى تمثل المبادلة «النموذج الأولي لكل فعل اجتماعي عقلاني»، وتشتمل على «بعض لكل نظام يتعلق بالأخلاقيات الأخوية» (454). وفي حين تزدهر الطبقات في الأسواق، فإن هذه الأخيرة تشكل تهديدًا لجماعات المكانة.

كذلك أكد فيبر عنصر الصراع أو النزاع في علم اجتماع الأسواق خاصته. فهو يستخدم مصطلحات من قبيل «الصراع السوقي»، ويتحدث عن «معركة الإنسان ضد الإنسان في السوق» (455). فالتنافس، على سبيل المثال، يعرف بكونه «نزاعًا سلميًا... طالما أنه يشتمل على محاولة سلمية ذات طابع رسمي لاكتساب السيطرة على الفرص والمزايا المرغوبة كذلك لدى الآخرين». المبادلة، من الناحية الأخرى، تعرف بأنها «تسوية للمصالح من جانب الأصدقاء في المسار الذي تعبر من خلاله البضائع والمنافع الأخرى كتعويض متبادل» (456).

كان فيبر علاوةً على ذلك، كثير الاهتمام بالتفاعل بين السوق وباقي المجتمع. ويمكن مقارنة تفكير فيبر حول هذه المسألة من خلال تحليله للدور الذي يؤديه الضبط في السوق (بما فيها الضوابط القانونية). ويفسر فيبر ذلك، في كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، بقوله إن السوق يمكن أن تكون حرة أو منظمة (457). في المجتمعات ما قبل الرأسمالية، ثمة قدر لا بأس به، في المعتاد، من «الضوابط التقليدية» للسوق. وفي أي حال، كلما ازدادت عقلانية السوق، اضمحل تنظيمها رسميًا. إن أعلى درجات «الحرية السوقية» أو «عقلانية السوق» تتحقق في المجتمع الرأسمالي، حيث يجري استئصال العناصر غير العقلانية. وكما تحقق السوق هذا القدر من العقلانية والقابلية للتنبؤ، يقول فيبر، ينبغي تلبية عدد من الشروط، منها، تجريد العمال من وسائل الإنتاج، ووجود قانون موثوق به، وهكذا دواليك (458). وبصيغة أخرى، فإن الأسواق الرأسمالية هي محصلة سيرورة تاريخية طويلة. ويمكن استقاء كيفية تصور فيبر لهذا التطور التاريخي للسوق، من كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، إضافة إلى كتاب آخر بعنوان **التاريخ الاقتصادي العام**.

هاريسون وايت إزاء السوق: نموذج «W(y)»

منذ منتصف ثمانينيات القرن الماضي، أصبح علماء الاجتماع أكثر اهتمامًا بالسوق من أي وقت مضى، وإن كان ثمة من يستحق أن ينسب إليه فضل سبق للمساهمة التي قدمها لتحفيز هذا الاهتمام، فهو هاريسون وايت (459). إن بحوث وايت حول الأسواق التي كان قد استهلها في منتصف سبعينيات القرن الماضي، تمثل محاولة جريئة لابتكار نظرية حول الأسواق تكون سوسيولوجية كليًا وجديدة بالكامل، ما يطلق عليه نموذج $W(y)$. وقد صممت هذه النظرية، إلى حد ما، نتيجةً لاستياء وايت العميق من علم الاقتصاد النيوكلاسيكي. فبالنسبة إلى وايت، يفتقر علم الاقتصاد المعاصر إلى العناية بالأسواق الملموسة، وهو منشغل، في الأساس، بسوق المبادلة بوصفها تقابل أسواق الإنتاج (أو الأسواق حيث ينتج الفاعلون البضائع). ونتيجةً لذلك، يقول وايت «ليس ثمة نظرية نيوكلاسيكية للسوق، وإنما [مجرد] نظرية خالصة في المبادلة» (460).

لكن، حتى إن أراد وايت القطيعة مع نظرية علماء الاقتصاد حول السوق فإنه يبدو واضحًا أيضًا أنه تأثر بعمق بأعمال عدد من خيرة علماء الاقتصاد؛ إذ إنه يشير، مثلًا، على نحو مكرر، إلى تحليلات مارشال وتشمبرلين، كما يستخدم بكثافة نظرية مايكل سبنس حول نظرية تبادل الإشارة (461). ومن الواضح أن سبنس خلف تأثيرًا في جانب رئيس من نظرية وايت حول الأسواق، وهو تحديدًا الفكرة التي تشير إلى أن الأسواق تشتمل على بنى اجتماعية يصار إلى إنتاجها وإعادة إنتاجها من خلال تبادل الإشارات بين المشاركين. ففي سوق إنتاجية، تتفحص الشركات دائمًا ما تنوي الشركات الأخرى فعله بحيث تكيف أفعالها تبعًا لذلك.

السوق النموذجية التي يصفها وايت هي سوق الإنتاج، والسبب في ذلك، أن أسواق الإنتاج، بوصفها مقابلة لأسواق المبادلة، سمة من سمات الاقتصادات الصناعية. ووفقًا لوايت، فإن هذا النوع من الأسواق يشتمل على قرابة اثنتي عشرة شركة تنظر إلى نفسها على أنها جميعًا تكون سوقًا، كما ينظر إليها المشترون بهذا الوصف أيضًا. وتتمثل الآلية المركزية في البناء المفهومي الاجتماعي للسوق في «جدوله السوقي»، الذي نقله وايت إلى طور التشغيل بوصفه $W(y)$ ، حيث يشير الحرف «w» إلى العائدات، والحرف «y» إلى الحجم. وهذا الجدول، وفقًا لوايت، أكثر واقعية، على نحو ملحوظ، من تحليل العرض والطلب المعتمد لدى علماء الاقتصاد. يدرك رجال الأعمال مدى كلفة إنتاج شيء ما، وهم يسعون إلى تعظيم مداخيلهم من خلال تحديد حجم معين لمنوتجهم. من جهة أخرى، لا يدركون كيف ينظر المستهلكون إلى سلعتهم؛ إذ

إن كل ما يعرفون يتعلق بأي من السلع التي تلقى رواجًا في البيع، وبأي كميات وبأي أسعار.

إذا ما أصاب رجال الأعمال في حساباتهم، يصبح بمقدورهم تحديد المكان الملائم لبضائعهم في السوق، التي يقر بها زبائنهم من خلال إقدامهم على ابتياع كمية محددة منها بسعر محدد. ويمكن أن تكون السوق واحدة من الأنواع الأربعة الآتية، تبعًا لبنية السوق: «المتناقضة»، «الساحقة»، «المزدحمة» و«الانفجارية»⁽⁴⁶²⁾. وقد صمم وايت نموذج كل واحدة من هذه الأسواق، ولا يمكن أن يتوافر إلا في ظل ظروف محددة. أما الجملة الأقرب إلى تعريف السوق (الإنتاجية)، التي يمكن العثور عليها في مؤلف وايت، فهي الآتي:

«الأسواق عبارة عن زمر من المنتجين الحقيقيين الذين يرقبون بعضهم البعض. والضغط الذي يمارس من جانب المشتري يحدث مرآة يرى فيها المنتجون أنفسهم، وليس المستهلكين»⁽⁴⁶³⁾.

بعدما كرس وايت سنوات طويلة لإنجاز بحوث حصرية حول الأسواق، انتقل إلى اهتمامات أخرى في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات من القرن العشرين في كتابه **الهوية والسيطرة** (1992)، على سبيل المثال، يقدم نظرية عامة حول العمل. وبالقدر المتعلق بالأسواق يعتبر هذا المؤلف مثيّرًا للاهتمام أساسًا، في أن بحوثه المبكرة حول الأسواق جرى دمجها هنا ضمن مجموع نظري أكبر. حيث ينظر إلى الأسواق الإنتاجية بوصفها نموذجًا لما يسميه وايت «واجهات تواصل» (interfaces)، التي تعرف بأنها طريقة معينة لتحقيق السيطرة في «جزء اجتماعي»⁽⁴⁶⁴⁾. في واجهات التواصل، تظهر الكيانات الفردية للفاعلين (كالشركات مثلًا) إلى الوجود من خلال الإنتاج المتواصل. غير أنه يمكن تحقيق الرقابة أيضًا بطريقة مختلفة؛ إذ تتحقق الرقابة في ما يسمى «الميدان» عبر استحداث نوع من الهوية مختلف وأكثر عمومية إلى حد بعيد، يكون قابلاً للتبادل بشكل أساسي. وتعتبر أسواق المبادلة أمثلة نموذجية لما يسميه وايت «أسواق الميدان»⁽⁴⁶⁵⁾.

في عمل ظهر أخيرًا بعنوان **أسواق من شبكات**. يمضي وايت خطوة أبعد في تطوير نظريته حول الأسواق الإنتاجية، كما يوسع مجالها. وبدل أن يركز، حصريًا، على الأسواق الإنتاجية الفردية، يسعى وايت هنا، إلى محاولة تبين كيفية ملاءمتها مع مجموع اقتصادي صناعي أوسع. ويمكن تمييز أنواع ثلاثة من «طبقات العمل»، في هذا السياق: «مراحل الإنتاج الأولى»، «المنتجون» و«مراحل الإنتاج النهائية»⁽⁴⁶⁶⁾. تزود شركات مراحل الإنتاج الأولى، في الأساس، المنتجين بمدخلات الإنتاج، ليتحول إنتاج هذه الشركات بعد ذلك إلى شركات مراحل الإنتاج النهائية. ثمة أيضًا علاقة دينامية بين الأسواق والبضائع التي يمكن أن يكون بعضها بديلًا من بعضها الآخر⁽⁴⁶⁷⁾.

الأسواق بوصفها شبكات

يظهر أن استخدام الشبكات من أجل تحليل الأسواق، أكثر شعبية من أي منظور آخر في علم الاجتماع الاقتصادي الراهن ⁽⁴⁶⁸⁾. وقد يكون السبب الرئيس في ذلك أن تحليل الشبكات يتسم بمنهج مرن يمكن الباحث من أمرين: أن يبقى وثيق الصلة بالحقيقة التجريبية، وأن يفسح له المجال للتنظير. في الجانب السلبي، لا يتوافق مع مقاربة الشبكات نظرية مكتملة حول ماهية السوق، بل تشتمل على منهج عام لتتبع العلاقات الاجتماعية. إن سبب انخراط الناس في المبادلة، والظروف التي يمكن إنشاء السوق في ظلها، أمران لا يشكلان جزءًا من النظرية، بل هما أمران ينبغي إضافتهما، وندارًا ما تجري إضافتهما. إن نموذج هاريسون وايت المتمثل في $w(y)$ يمكن استخدامه بوصفه نموذجًا مغايرًا لنموذج الأسواق بوصفها شبكات، مع تركيزه الواضح على شروط التجارة التي تقرر ما إذا كان بمقدور السوق أن يكون موجودًا فعليًا، وبموجب أي ظروف يمكن فاعلٌ ما أن يصبح جزءًا من السوق. ويتضمن العنوان وفقًا لما يشير إليه عمل **أسواق من شبكات**، مقاربة شبكية. ومع ذلك، فإن هذا الجزء من التحليل مكمل لنظريته العامة حول الأسواق الإنتاجية.

يمكن وصف كتاب مارك غرانوفيتز، **الحصول على وظيفة** (1974) بأنه أنجح دراسة شبكية حول السوق. وبصورة أعم، يحتوي الكتاب على دراسة نموذجية في علم الاجتماع الاقتصادي: فهو مبتكر من الناحية النظرية، ومبحوث بدقة متناهية، وثاقب من الناحية التحليلية. ولعله أيضًا الكتاب الأكثر اقتباسًا في علم الاجتماع الاقتصادي اليوم، على غرار مقالة غرانوفيتز حول التضمين التي تعتبر المقالة الأكثر اقتباسًا أيضًا ⁽⁴⁶⁹⁾. وعلى الرغم من أن كتاب **الحصول على وظيفة** وضع في سبعينيات القرن العشرين، فقد زعم مؤلفه أنه مخصص «لعلم الاجتماع الاقتصادي الجديد»، يحفزه إلى ذلك ما يلي:

«بالنظر إلى ما مضى، كان كتاب **الحصول على وظيفة** أحد النماذج الأولى لما كنت أطلق عليه «علم الاجتماع الاقتصادي الجديد»، الذي كان يختلف عن عمل أقدم، من حيث التفاته إلى جانب جوهرى وليس هامشيًا من الاقتصاد، ومن عزمه على تحدي كفاية النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية في أحد مجالاتها المركزية» ⁽⁴⁷⁰⁾.

يمثل كتاب **الحصول على وظيفة** محاولة لتحليل الآليات الاجتماعية التي يعثر الناس من خلالها على الوظيفة، وهو يقوم على دراسة العمال المهنيين والفنيين والإداريين في منطقة نيوتن، وهي ضاحية صغيرة في بوسطن. وكانت عينة عشوائية قد أشارت إلى الآتي: من أصل الـ 280 شخصًا تقريبًا الذين ملأوا استمارة، جرت مقابلة 100 منهم. وتضمنت الأسئلة التي طرحت عليهم، خصوصًا، محاولة للاستفسار عن المصدر الذي استقوا منه معلوماتهم عن الوظيفة الجديدة. أراد غرانوفيتز أن يعرف، مثلًا، ما إذا كان علماء الاقتصاد على حق في رؤيتهم سوق العمل بوصفها مكانًا تسربت من خلاله المعلومات حيال الوظيفة إلى كل المشاركين. وعلى وجه الخصوص، هل كان صحيحًا أن

الشخص الذي حصل على وظيفة جديدة، يمكن فهمه، على النحو الأفضل، بوصفه شخصًا منغمًا في البحث عن وظيفة، وفقًا لمبادئ «تعظيم المنفعة»؟ أسفرت النتيجة التي خلص إليها غرانوفيتز عن أن «أسواق العمل المثالية لا توجد إلا في الكتب التعليمية»، وأن فكرة البحث العقلاني عن وظيفة، لا تلتقط ما يحدث فعلاً عندما يعثر الناس على وظائف⁽⁴⁷¹⁾. ينخرط بعض الناس فعلاً في البحث عن وظيفة، ولكن لا يحصلون كلهم على وظيفة. على سبيل المثال، لا يتقدم عدد ضخم من الناس للحصول على وظيفة إلا إذا قدم لهم شخص عرضًا ملموسًا (شبه باحثين عن وظيفة) ويشكل هؤلاء ما نسبته 20 في المئة). يضاف إلى ذلك، أن أولئك الجادين في البحث عن وظيفة ليسوا هم أنفسهم من يوفون، في نهاية المطاف، بالحصول على أفضل الوظائف. وتفتقر نظرية البحث عن وظيفة التي تنسب إلى علماء الاقتصاد، أيضًا، إلى حقيقة أساسية تتمثل تحديدًا في أن «وفرة من معلومات سوق العمل، تنقل فعليًا بوصفها نتيجة ثانوية لعمليات اجتماعية أخرى»⁽⁴⁷²⁾. إن ما يهم في كثير من الحالات هو «جهات الاتصال». وبخلص المؤلف إلى القول إن الأمر على هذا النحو لدرجة أن «يعاقب من يفتقرون إلى جهات اتصال صحيحة، بغض النظر عن كفاءتهم أو جدارتهم»⁽⁴⁷³⁾.

إن ما يظهره بحث غرانوفيتز هو الآتي: قرابة الـ 56 في المئة من المستجيبين يحصلون على وظائفهم من خلال جهات الاتصال؛ 18.8 في المئة من خلال تقديم طلب مباشر، 18.8 في المئة من خلال الوسائل الرسمية (نصفها عبر الإعلانات)، والآخرين عبر وسائل متنوعة. إن فرضية علماء الاقتصاد التي مفادها أن المعلومات المتعلقة بالوظائف الجديدة تنتشر بالتساوي في أنحاء سوق العمل، قد جرى دحضها بوضوح (39.1 في المئة تلقوا معلومات مباشرة من رب العمل؛ 45.3 في المئة تلقوا معلومات من طريق جهة اتصال واحدة؛ 12.5 في المئة من طريق جهتي اتصال؛ 3.1 في المئة فقط من طريق أكثر من جهتي اتصال). من الأمور التي حظيت بأهمية خاصة لدى غرانوفيتز، أنه في الأكثرية العظمى من الحالات، كان الشخص الذي حصل على الوظيفة، لا يمت بصلة للذي زوده المعلومات إلا «نادرًا» أو «عرضيًا» (27.8 في المئة «نادرًا»، 55.6 «أحيانًا»، و16.7 في المئة «كثير من الأحيان»). وقد نظر غرانوفيتز لهذا الوضع على الشكل الآتي: الناس الذين تعرفهم معرفة وثيقة (روابط قوية)، يميلون جميعًا إلى تقاسم المعلومات المحدودة عنها، وهم بناء على ذلك، نادرًا ما يكون بمقدورهم مساعدتك. أما الناس الذين تعرفهم عرضًا (روابط ضعيفة)، من ناحية أخرى، فقادرين على الوصول إلى معلومات مختلفة تمامًا، وقد يكونون، بناء على ذلك، أكثر قدرة على مساعدة شخص يبحث عن وظيفة⁽⁴⁷⁴⁾. أما الناس الذين يمكنهم طويلاً في وظيفة واحدة، كما يوضح غرانوفيتز أيضًا، فيواجهون صعوبة في العثور على وظيفة جديدة، أكبر كثيرًا من الأشخاص الذين يغيرون وظائفهم في أحيان كثيرة.

يختلف تحليل غرانوفيتز حول سوق العمل، إلى حد بعيد، عن تحليل المشرف على رسالته الجامعية هاريسون وايت في كتابه **سلاسل من الفرص** (1970). تتمثل أطروحة وايت في هذا المؤلف في أنه عندما يحصل أحد على وظيفة جديدة، يستحدث شاغر جديد ينبغي ملؤه، وينتج منه بالمثل فرصة جديدة أخرى، وهكذا دواليك. وباختصار، عندما يحصل شخص على وظيفة جديدة، تنطلق حركة تمتد إلى أنحاء سوق العمل. ويبدو واضحًا أن فكرة وايت حول «سلاسل الشواغر»، إذا ما اختبرت مقابل النتائج التي توصل إليها غرانوفيتز في كتابه **الحصول على وظيفة**، فإنها تلتقط قدرًا وافرًا من الديناميات في سوق العمل، ولكن ليس كلها. ففي 44.9 في المئة من الحالات، كان الشخص الذي حصل على وظيفة جديدة يحل محل شخص محدد؛ وفي 35.3 في المئة منها، على صعيد آخر، كان الموقع جديدًا كليًا، وفي 19.9 في المئة، كانت الوظيفة جديدة ولكن من نوع كان قائمًا من قبل.

في عام 1995، عندما أعيد نشر دراسة غرانوفيتز، أشار المؤلف إلى شواهد جديدة تدعم تقييمه منذ عام 1974، بأنه كان من الشائع العثور على وظيفة من خلال المعلومات المتوافرة من خلال شبكة ⁽⁴⁷⁵⁾. أشار أيضًا إلى أن علماء الاقتصاد، خلال العقود القليلة الماضية، دأبوا على تجاهل هذه الحقيقة وتشبثوا بنظريتهم حول البحث العقلاني عن الوظيفة.

من الدراسات المبكرة عن الشبكات في الأسواق، ثمة واحدة أيضًا، أنجزها واين بيكر (Wayne Baker) تستحق أن يفرد لها حيز. في رسالته لنيل الدكتوراه بعنوان «Markets as Networks» (الأسواق بوصفها شبكات) (1981)، قدم بيكر مناقشة نظرية عامة لنظرية سوسيولوجية للأسواق، إضافة إلى تحليل تجريبي. وكان علماء الاقتصاد، وفقًا لبيكر، قد طوروا تحليلًا ضمنيًا أكثر منه صريحًا حول الأسواق: «بما أن 'السوق' تفترض عادة افتراضًا - ولا تدرس - فإن معظم التحليلات الاقتصادية تميز 'السوق' ضمناً بوصفها 'سطحًا مستويًا بلا ملامح» ⁽⁴⁷⁶⁾. ومع ذلك، فإن الأسواق، في الواقع، ليست متجانسة بل مبان مفاهيمية مبنية اجتماعيًا بطرائق مختلفة. ويشكل تحليل هذه البنية المهمة الأساسية «لنظرية متوسطة المدى لـ 'الأسواق بوصفها شبكات» ⁽⁴⁷⁷⁾».

أما كيف يمكن فعل ذلك بمساعدة تحليل الشبكات، فيتضح من الجزء التجريبي من أطروحة بيكر للدكتوراه، والذي كان قد نشر على نحو منفصل ⁽⁴⁷⁸⁾. يظهر بيكر، باستخدام مادة تجريبية مستقاة من سوق الأوراق المالية الوطنية، أنه يمكن تمييز نموذجين مختلفين، في الأقل، من شبكات الأسواق: شبكة صغيرة لكن مكثفة، وأخرى أكبر وأكثر تمايزًا وخاسرة. على هذا الأساس، ذهب بيكر إلى أن الرؤية الاقتصادية المتداولة حول السوق بوصفها مجموعًا كليًا متجانسًا، كانت مضللة. غير أن بيكر أراد أيضًا أن يبين أن البنية الاجتماعية للسوق تمارس تأثيرًا في الطريقة التي تعمل بها الأسواق، وبغية القيام بذلك، نظرًا إلى التقلب في أسعار الاختيار. وقد وجد أن نوع الشبكة

المجزأ والأضخم سبب قدرًا من التقلب أكبر كثيرًا من تقلب الشبكات الأصغر الأكثر كثافة، وخلص إلى أن «الأنماط البنيوية الاجتماعية، أثرت بشكل كبير في اتجاه تقلب الأسعار وحجمه» (479).

ثمة دراسة شبكية ثالثة مهمة حول الطريقة التي يعمل بها السوق، يمكن العثور عليها في مقالة للباحث براين أوزي بعنوان «البنية الاجتماعية والتنافس في الشبكات بين الشركات: التناقض الظاهري المتعلق بالتضمين» (480). وباستناده إلى دراسة إثنوغرافية لنحو عشرين شركة في صناعة الملابس في نيويورك، توصل الكاتب إلى أن الشركات تميل إلى تقسيم تفاعلاتها السوقية إلى ما تطلق عليه تسمية «العلاقات السوقية» و«العلاقات المميزة أو الوثيقة» (481). وفقًا للكاتب، فإن المسمى الأول يتطابق، بشكل أو بآخر، مع نوع العلاقات التي يمكن العثور عليها في التحليل الاقتصادي القياسي، بينما يعكس المسمى الثاني فكرة غرانوفيتز حول التضمين. وتميل علاقات السوق إلى أن تكون أكثر شيوعًا من العلاقات المميزة أو الوثيقة، بل وتميل أيضًا لأن تكون أقل أهمية كثيرًا. وكانت العلاقات المتضمنة مفيدة بشكل خاص في الأوضاع الآتية: عندما تكون الثقة مهمة، وعندما تعين نقل المعلومات الدقيقة إلى الفريق الآخر، وعندما أدرجت أنواع محددة من حل المشاكل المشتركة، على الأجندة.

عمد أوزي إلى ترجمة نتائجه على النحو الآتي: كي تتمكن أعمال تجارية ما من العمل بنجاح، ليس بمقدورك أن تعتمد، حصراً، على روابط السوق (كما يزعم علماء الاقتصاد)، ولا أن تعتمد حصراً على الروابط المتضمنة (كما يزعم بعض علماء الاجتماع)، ولعلك تحتاج إلى مزيج من الاثنين. والأمثل، في هذا السياق، إيجاد توازن بين روابط السوق والروابط الكامنة أو «شبكة متكاملة». ومن شأن الروابط السوقية الكثيرة جدًا أن تتجه نحو «شبكة أقل تضمينًا»، كما أن من شأن الروابط الكثيرة المتضمنة أن تتجه نحو «شبكة مفرطة التضمين». وقد تواجه شركة ذات شبكة مفرطة التضمين، مثلًا، صعوبة في التقاط معلومات جديدة.

إن ترجمة أوزي لمكتشفاته، من حيث تحليل المصلحة، تتمثل في أن الفاعلين في الشركات التي تناولها بالدراسة لم يكونوا أنانيين ولا مؤثرين غيرهم، وإنما تنقلوا إلى الأمام وإلى الوراء بين المصلحة الذاتية والتعاون. «إن الفرضيات الصارمة حول الأفراد بأنهم إما يؤثرون ذواتهم فطريًا، أو أنهم متعاونون، فرضيات مبسطة للغاية، لأن الأفراد أنفسهم تصرفوا، في الآن نفسه، على نحو 'أناني'، وتعاونيًا مع فاعلين مختلفين في شبكتهم» (482). يضيف المؤلف تعقيدًا إلى تحليله بالقول إن السلوك التعاوني يمكن، أحيانًا، أن يكون طريقة لإرضاء المصالح التي يصعب إرضائها في الصفقات غير التفضيلية القائمة على التنافس الحر: «من شأن الروابط المتعددة بين الفاعلين أن تمكن

الأصول والمصالح التي تفتقر إلى التواصل السهل عبر روابط السوق، من الدخول في المفاوضات» (483).

الأسواق بوصفها أجزاء من الحقول (بورديو وآخرون)

إحدى النظريات حول كيفية عمل الأسواق والتي لم تلق الاعتراف المناسب، تعزى إلى بيار بورديو، وقد أبرزها على أوجز صورة في بيانه البرنامجي بعنوان «مبادئ الأنثروبولوجيا الاقتصادية» (484). ينطلق بورديو من فكرة أن الحياة الاقتصادية هي، إلى حد كبير، حصيلة المواجهة بين فاعلين يتمتعون بهابيتوس خاص في الحقل الاقتصادي، وأن السوق عميقة التأثير بالحقل الذي تعتبر جزءًا لا يتجزأ منه (485). والحقل الاقتصادي يمكن أن يكون صناعة، أو بلدًا، أو العالم بأسره، وما إلى ذلك. وتشتمل بنية الحقل الاقتصادي، إذا ما استخدمنا إحدى الصناعات كمثال في هذا السياق، على علاقات القوة بين الشركات، ويجري الحفاظ عليها من خلال رأس المال في تركيبات مختلفة (مالية، تكنولوجية، اجتماعية وغيرها). وثمة تركيبات سائدة، إضافة إلى وجود شركات سائدة، وثمة صراع مستمر دائر بينها. أما حول ما يجري خارج الحقل، خصوصًا على مستوى الدولة، فإنه يؤدي دورًا مهمًا في مجرى الصراعات ضمن تلك الصناعة عينها.

نكرر القول إن السوق يصاغ مفهومها بوصفها جزءًا من حقل، وتخضع لدينامياتها. إذ تحدد الأسعار، على سبيل المثال، بواسطة بنى ذلك الحقل، وليس العكس. «الكل ليس نتيجة للأسعار؛ بل إن الكل هو الذي يحدد الأسعار» (486). وفقًا لبورديو، فقد جانبت نظريتا مارك غرانوفيتز وهاريسون وايت حول السوق الصواب، وذلك لأنهما تهملان التأثيرات التي تمارسها بنية الحقل على السوق؛ إنهما تعبران عن «رؤية تنزع للمنظور التفاعلي» (interactionist)، بما هي مقابل لـ «الرؤية البنيوية». ولعل المقطع الآتي يمثل أفضل إيضاح لوجهة نظر بورديو حول السوق، وهو مقتبس من دراسته بعنوان «مبادئ الأنثروبولوجيا الاقتصادية»:

«وتاليًا، فإن ما يدعوه المرء سوقًا هي مجمل العلاقات التبادلية بين الجهات الفاعلة التي يتنافس بعضها مع بعض. وتعتمد هذه التفاعلات، كما يقول زيمل، على «نزاع غير مباشر»، أي على بنية [الحقل] الذي كان قد بني اجتماعيًا بناءً مفاهيميًا من خلال علاقات القوة. ويساهم الفاعلون في هذا الحقل، بدرجات متفاوتة، في علاقات القوة هذه، عبر التعديلات التي تطرأ عليها، والتي يمكنهم حشدها، خصوصًا من طريق السيطرة على قوة الدولة وتوجيهها» (487).

في مقالته «مبادئ الأنثروبولوجيا الاقتصادية»، يشير بورديو إلى عمل للباحث نيل فليغشتاين، ومن الواضح أن ثمة أوجه شبه بين وجهتي نظرهما؛ إذ يقول،

على سبيل المثال، في إحدى النقاط في مقالة بعنوان، «الأسواق بوصفها سياسة» - وهي أهم بيان نظري لفليغشتاين حول الأسواق - «إن نظرتي إلى الأسواق تتطابق، على نحو تقريبي، مع فكرة الحقول التنظيمية، في أن السوق تشتمل على شركات توجه أفعالها بعضها إلى بعض» (488). ويتفق فليغشتاين أيضًا مع بورديو في أن محاولة استخدام تحليل الشبكات من أجل تحليل الأسواق أمر غير كاف، نظرًا إلى أنها تركز، حصريًا، على التفاعل الاجتماعي. وفي رأيه، يقصر تحليل الشبكات عن أخذ في الاعتبار دور السياسة، ووجهة نظر الفاعلين، وما يميز الأسواق بوصفها مؤسسات اجتماعية.

وفقًا لفليغشتاين، يمكن وصف الأسواق بأنها أوضاع اجتماعية، تجري فيها مبادلة البضائع بسعر نقدي؛ ولا يمكن لهذه الأوضاع أن توجد إلا إذا توافرت العناصر الثلاثة الآتية: «حقوق الملكية»، «بنى الحوكمة» و«قوانين المبادلة». وتعرف حقوق الملكية بأنها علاقات اجتماعية تحدد من هو المخول بالحصول على أرباح شركة من الشركات. وتتكون بنى الحوكمة من قوانين تتعلق بكيفية تنظيم شركة ما إضافة إلى كيفية تنظيم التنافس والتعاون. أما قوانين المبادلة فتحدد، الشروط التي تجري في ظلها المبادلة، كما تحدد من يمكنه المشاركة فيها.

يؤكد فليغشتاين، أسوة ببوردو وفير، دور النزاع والصراع في السوق. غير أنه يضيف أيضًا إلى هذا النوع من التحليل اقتراحًا بأن ما يحفز الشركات المفردة، وما يميز الأسواق الإنتاجية الحديثة، هو، أساسًا، محاولات لـ «اجتثاث التنافس»، وهذه من شأنها أن تُلطف تأثيرات التنافس مع شركات أخرى (489). يتضمن مفهوم «الأسواق بوصفها سياسة» عددًا من المقترحات من أجل التحقق التجريبي، وكلها متصلة بهذه الفكرة. فوفقًا لأحد هذه المقترحات، تحاول الدولة، في المعتاد، المساعدة في تحقيق الاستقرار في الأسواق واجتثاث التنافس منها. وطبقًا لمقترح آخر، فإن أزمة سوقية ستنتج عندما تتفacs أضخم الشركات في الحقل، عن إعادة إنتاج نفسها، الأمر الذي يسفر عن صراعات بين التنظيمات على السلطة. ويقترح فليغشتاين أن الأسواق القائمة، يمكن أن تشهد تحولًا، أيضًا، من خلال عوامل خارجية المنشأ، من قبيل الأزمات الاقتصادية والغزوات التي تنفذها شركات أخرى.

قد تبدو نظريتا بورديو وفليغشتاين رسميين تخطيطيين بعض الشيء، وجافتين بالشكل الذي تظهرا فيه هنا؛ وبناء عليه ينبغي تأكيد أن كلا المؤلفين أنجز دراسات تجريبية حول أسواق واقعية. وكان بورديو، على سبيل المثال، قد حلل سوق المنازل الفردية، وسوق المنتجات الأدبية في فرنسا (490). في هاتين الدراستين كليهما، جرى تمثيل كل حقل بثروة من التفصيلات التجريبية، الأمر الذي يجعل من مخطط بورديو ينساب بشكل حي في حين يظهر كيفية استخدامه من أجل تحليل الأسواق. وأظهر فليغشتاين أهمية النظر إلى

الأسواق من حيث حقوق الملكية، بنى الحوكمة وقوانين المبادلة، وذلك من خلال استخدام السوق الموحدة للاتحاد الأوروبي كدراسة حالة (491). إن الكيفية التي تحاول بها الشركات أن تسيطر على التنافس، والكيفية التي تتمكن بها الدولة من تشكيل السوق بطرائق مختلفة، أمران يظهران بحجة رصينة في دراسة فليغشتاين حول تطور الشركة الضخمة خلال القرن العشرين في الولايات المتحدة (492).

الأسعار وتكون السعر

ثمة أيضًا، ملامح حاسمة عدة للأسواق التي لم يستكشفها علماء الاجتماع الاقتصادي إلا على نطاق ضيق. وثمة عنوانان يحضران في ذهني هما: أولهما، كيف يجري تحديد الأسعار وما دور القانون في السوق. ثانيهما، سيصار إلى عرضه في الفصل الثامن من هذا الكتاب، غير أنه يستحق التطرق إليه في هذا الفصل أيضًا. ما من مبادلة تجرى دون عقد، كما يؤدي القانون دورًا مهمًا في الأسواق بطرائق أخرى كثيرة ومهمة.

في ما يتعلق بالأسعار وكيفية تحديدها، من الواضح أن علماء الاجتماع الاقتصادي بذلوا، عمومًا، جهدًا ضئيلًا في معالجة هذه المشكلة. وكانت الكتابات الكلاسيكية قد أهملت، إلى حد كبير، هذه المسألة، وبالمثل فعل الجيل الحالي من علماء الاجتماع الاقتصادي. وكالعادة، ثمة استثناءات نيرة، في أي حال. ومن بين المؤلفين الكلاسيكيين، يشير فيبر، على سبيل المثال، إلى أن إدخال السعر الثابت مثل ثورة في الأخلاقيات الاقتصادية، وكان المعمدانيون والكويكرز هم الرواد في ذلك (493). ويشير فيبر، أيضًا، إلى أن البيوريتانيين [التطهريين] ساهموا في جعل السعر المنافس شائعًا في البلدان الأنكلوسكسونية، كما واجهوا فكرة الأسعار «المنصفة» والتقليدية (494). وأخيرًا بمقدورنا العثور أيضًا، على البيان البرامجي الآتي حول الأسعار في كتاب **الاقتصاد والمجتمع**: «الأسعار النقدية هي حصيلة النزاعات المصلحية والتسويات؛ وهي، على هذا الأساس، ناجمة عن مجموعات السلطة» (495). ويضيف فيبر أن الأسعار تنشأ من «الصراع»، وأنها «أدوات الحسابات، بوصفها تحديدات كمية مقدرة للفرص ذات الصلة في صراع المصالح هذا» (496).

ثمة محاولة معاصرة تستند إلى هذه الأفكار، يمكن العثور عليها في دراسة حول إعداد الأسعار في صناعة الطاقة الكهربائية الأميركية في القرن التاسع عشر (497). يتمثل اقتراح فيبر في أن الأسعار هي حصيلة مجموعات السلطة، وأن الصراع متجسد بطريقة بينة في هذه الدراسة اللاحقة، في هذا السياق، إلى بضع دراسات تجريبية في هذا الموضوع من جانب علماء الاقتصاد (498).

استخدم غرانوفيتز أيضًا مقارنة التضمين لشرح جمود الأسعار (499). وكان علماء الاجتماع الاقتصادي قد درسوا، إضافة إلى ذلك، تثبيت الأسعار، وكيفية تأثير المكانة على الأسعار، وكيفية تحديد الأسعار في أنواع مختلفة للمزادات

(500). زيادة على ذلك، فقد لوحظ، وقتًا طويلًا، أن المبدأ الأساسي التالي قد استخدم لتحديد الأسعار في صناعة الحاسوب الأميركية: ثلاثة أضعاف كلفة التصنيع (501). باختصار شديد، كان علماء الاجتماع الاقتصادي قد بدأوا النظر إلى مسألة تكوين الأسعار، غير أنه لم تصغ سوى أفكار عامة، ولا يزال العمل ناقصًا، في هذا الإطار، بانتظار أن يستكمل.

ملخص

ينظر علماء الاجتماع، في الأساس، إلى الأسواق بوصفها مؤسسات، بينما ينصب اهتمام علماء الاقتصاد على مسألة تكوين الأسعار، وبالأخص من خلال إنشاء النماذج. ولكن حتى وإن لم يفرد الاتجاه السائد في علم الاقتصاد اهتمامًا وافيرًا للأسواق كمؤسسات أو كظواهر تجريبية، فقد سعت إلى إظهار أن أفكارًا نافعة عدة حول هذا العنوان يمكن العثور عليها في أدبيات علم الاقتصاد. وقد تجلى ذلك من خلال مناقشة مؤلفات عدد من علماء الاقتصاد بدءًا من آدم سميث وصولًا إلى اليوم. كما بذلت محاولة لتسليط الأضواء على أفكار ألفرد مارشال، والنمساويين الجدد، وكينز، وعدد من علماء اقتصاد آخرين كانوا مصدر إحياء في هذا السياق؛ إذ نعثر في مؤلفات مارشال، على سبيل المثال، على برنامج متكامل حول كيفية دراسة الأسواق بأسلوب واقعي؛ كما يقترح النمساويون الجدد أنه ينبغي النظر إلى السوق بوصفها سيرورة، وهكذا دواليك.

كانت عناية علماء الاجتماع بالأسواق أقل من عناية علماء الاقتصاد به على نحو ملحوظ. وعلى الرغم من ذلك، ظهرت نظريات عدة حول الأسواق، من قبيل فكرة فيبر عن الأسواق بوصفها منافسة في المبادلة، ونموذج $w(y)$ لهاريسون وايت، والأسواق بوصفها شبكات، وفكرة أن الأسواق يمكن صياغتها مفاهيميًا كجزء من حقل. كما نوقشت أفكار مختلفة حول الطريقة التي يمكن أن تحدد الأسعار من خلالها وتحلل من وجهة نظر سوسيولوجية، بدءًا من فيبر حول دور السلطة في تحديد الأسعار، وصولًا إلى فكرة فليغشتاين أن المؤسسات التجارية تحاول تجنب المنافسة وتسعى إلى استقرار الأسعار. ومع ذلك، يبقى ثمة عمل وافر ينتظر الإنجاز قبل أن تتمكن من القول إنه أصبح لدينا طائفة كافية من الأدبيات السوسيولوجية حول الأسواق، بما فيها تكوين الأسعار. ويتضمن الفصل التالي بعض المقترحات حول كيفية المضي في هذا السياق.

-
- (370) يُقارن الفصل الثالث.
- George Stigler, «Imperfections in the Capital Market,» Journal of (371)
.Political Economy, vol. 75 (1967), p. 291
- Douglass North, «Markets and Other Allocation Systems in History: (372)
The Challenge of Karl Polanyi,» Journal of European Economic History,
;vol. 6 (1977), p. 710
حول النقطة عينها، يُقارن:
- Bernard Barber, «The Absolutization of the Market: Some Notes on How
We Got from There to Here,» in: G. Dworkin (ed.), Markets and Morals
(New York: Wiley, 1977), p. 30
- R. H. Coase, «The Firm, the Market and the Law,» in: The Firm, the (373)
Market and the Law (Chicago: University of Chicago Press, 1988), p. 7
.Ibid (374)
- Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of (375)
Nations, 2 vols. (Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]), book I,
.chap. III
.Ibid., book I, chap. VII (376)
.Ibid., pp. 25-26 (377)
.Ibid., p. 26 (378)
.Ibid., pp. 65-66 (379)
.Ibid., pp. 83-84 (380)
- David Ricardo, The Principles of Political Economy and Taxation (381)
(London: Everyman's Library, 1973; [1817]), p. 81
- John Stuart Mill, Principles of Political Economy (New York: (382)
Augustus M. Kelley, 1987; [1848]), pp. 242-248, 411
.Ibid., p. 411 (383)
- Karl Marx, Capital: A Critique of Political Economy (New York: (384)
Modern Library, 1906; [1867]), p. 96
.Ibid., p. 85 (385)
.Ibid., pp. 81-96 (386)
.Ibid., p. 786 (387)
.Ibid., pp. 195-196 (388)
- John Neville Keynes Sr., The Scope and Method of Political (389)
Economy, 4th ed. (New York: Kelley and Millman, 1955; [1891]), pp. 247-
.249

- W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 4th ed. (390)
 .(London: Macmillan, 1911), p. 74
- Antoine Cournot, *Research into the Mathematical Principles of the* (391)
Theory of Wealth, Nathaniel T. Bacon (trans.) (New York: Macmillan,
 ;1927; [1838])
 كما أنه مقتبس لدى:
- Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9th (variorum) ed. (London:
 .Macmillan, 1961; [1920]), vol. 1, p. 325
 .Marshall, *Principles of Economics*, vol. 1, p. 324 (392)
- The Market,» in: *Oxford English Dictionary*, 2nd ed., vol. 9» (393)
 .(Oxford: Clarendon, 1989)
- Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Chicago: University of (394)
 Chicago Press, 1985; [1921]), pp. 76-79; George Stigler, «Competition,» in:
 David L. Sills (ed.), *International Encyclopaedia of the Social Sciences*
 .(New York: Macmillan and Free Press, 1968)
- Harold Demsetz, *Economic, Legal, and Political Dimensions of* (395)
 .Competition (Amsterdam: North-Holland, 1982), p. 6
- Léon Walras, *Elements of Pure Economics*, William Jaffé (trans.), 4th (396)
 .ed. (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1954; [1874]), p. 84
 .Marshall, *Principles of Economics*, vol. 1, p. 346 (397)
 .Ibid., p. 324 (398)
- Alfred Marshall, *Industry and Trade* (London: Macmillan, 1919), p. (399)
 .182
 .Marshall, *Principles of Economics*, vol. 1, pp. 325-326 (400)
 .Ibid., p. 330 (401)
 .Marshall, *Industry and Trade*, pp. 256-257 (402)
- Alfred Marshall, *Money, Credit and Commerce* (London: Macmillan, (403)
 .1923), pp. 88-97
 .Marshall, *Industry and Trade*, p. 82 (404)
 .Ibid., pp. 395-399 (405)
 .Ibid., pp. 395-396 (406)
- Carl Menger, *Investigations into the Method of the Social Sciences* (407)
 with Special Reference to Economics, Frances Nock (trans.) (New York:
 .New York University Press, 1985; [1883]), pp. 139-159
 (408) يُنظر المقالات التي كتبها كل من ميزس وهايك في:
- Friedrich von Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning* (London:
 ;Routledge, 1935)

للاطلاع على تاريخ هذا النقاش، يُنظر:

Lars Udehn, «Central Planning: Postscript to a Debate,» in: Ulf Himmelstrand (ed.), Spontaneity and Planning in Social Development (London: Sage, 1981), pp. 29-60; Wlodzimierz Brus & Kazimierz Laski, From Marx to the Market: Socialism in Search of an Economic System (Oxford: Clarendon, 1989).

Ludwig von Mises: «Markt,» in: E. V. Beckerath (ed.), (409) Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, vol. 7 (Stuttgart: Gustav Fischer, 1961), and «Catallactics or Economics of Market Society,» in: Stephen Littlechild (ed.), Austrian Economics, vol. 3 (Aldershot: Elgar, 1990; [1966]); Friedrich von Hayek, «The Market Order or Catallaxy,» in: Law, Legislation and Liberty, vol. 2 (London: Routledge and Kegan Paul, 1976); Alexander Shand, «The Market,» in: The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics (New York: New York University Press, 1984).

Ludwig von Mises, Human Action: A Treatise on Economics (410) (London: Hodge, 1949), p. 258
(411) يُنظر بشكل خاص:

Friedrich von Hayek: «The Use of Knowledge in Society,» American Economic Review, vol. 35 (1945), and «The Meaning of Competition,» in: Individualism and Economic Order (Chicago: University of Chicago Press, 1948; [1946])

«Hayek, «The Use of Knowledge in Society (412)

.Hayek, «The Market Order or Catallaxy,» p. 108 (413)

Israel Kirzner, The Economic Point of View: An Essay in the History (414) of Economic Thought (Kansas City, Mo.: Sheed and Ward, 1976), p. 72

Peter Hall (ed.), The Political Power of Economic Ideas: (415) Keynesianism across Nations (Princeton: Princeton University Press, 1989)

John Maynard Keynes, «Preface to the French Edition of General (416) Theory,» International Economic Papers, vol. 4 (1954; [1943]), p. 69

John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest (417) and Money (London: Macmillan, 1936), p. 16

.Ibid., p. 156 (418)

Edward Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition (419) (Cambridge: Harvard University Press, 1933), pp. 56, 63

.Ibid., p. 69 (420)

Edward Mason, «Price and Production Policies of Large-Scale (421)
 .Enterprises,» American Economic Review, vol. 29 (1939), p. 69

Richard Caves, American Industry: Structure, Conduct, Performance (422)
 .(Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964)

F. M. Scherer & David Ross, Industrial Market Structure and (423)
 .Industrial Performance, 3rd ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 5

Richard Schmalensee & Robert Willig (eds.), Handbook of Industrial (424)
 Organization, 2 vols. (Amsterdam: North-Holland, 1989); Jean Tirole, The
 .Theory of Industrial Organization (Cambridge: MIT Press, 1988)

.Kenneth Arrow, «Economic Equilibrium,» in: Sills (ed.) (425)

David Kreps: «Corporate Culture and Economic Theory,» in: James (426)
 All & Kenneth Shepsle (eds.), Perspectives on Positive Political Economy
 (Cambridge: University Press, 1990), and Game Theory and Economic
 Modelling (Oxford: Clarendon, 1990); Robert Gibbons, Game Theory for
 .Applied Economists (Princeton: Princeton University Press, 1992)

George Akerlof, «The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and (427)
 the Market Mechanism,» Quarterly Journal of Economics, vol. 84 (1970);

Michael Spence, Market Signaling: The Informational Structure of Hiring
 .and Related Processes (Cambridge: Harvard University Press, 1974)

Paul Davidson, «Post-Keynesian Economics;» Frank Hahn, «General (428)
 Equilibrium Theory,» in: Daniel Bell & Irving Kristol (eds.), The Crisis in
 .Economic Theory (New York: Basic Books, 1981)

Richard Swedberg, «Sociology and Game Theory: Contemporary and (429)
 ;Historical Perspectives,» Theory and Society, vol. 30 (2001)

للاطلاع على استثناءات، يُنظر:

Avner Greif: «Contract Enforceability and Economic Institutions in Early
 Trade: The Maghribi Trader’s Coalition,» American Economic Review, vol.
 83 (1993), and «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A
 Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist
 .Societies,» Journal of Political Economy, vol. 102 (1994)

Gary Becker, A Treatise on the Family (Cambridge: Harvard (430)
 .University Press, 1981)

Richard Posner, The Economics of Justice (Cambridge: Harvard (431)
 .University Press, 1981)

George Stigler, «The Theory of Economic Regulation,» Bell Journal (432)
 .of Economics, vol. 2 (Spring 1971)

- Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of [\(433\)](#)
.Chicago Press, 1962)
- Alan Blinder, *Asking about Prices: A New Approach to [\(434\)](#)
Understanding Price Stickiness* (New York: Russell Sage Foundation,
.1998)
- Daniel Kahneman, Jack Knetsch & Richard Thaler, «Fairness as [\(435\)](#)
Entitlement on Profit Seeking: Entitlements in the Market,» *American
.Economic Review*, vol. 76 (1986)
- Robyn Dawes & Roberto Weber, «Behavioral Economics,» in: Neil [\(436\)](#)
Smelser & Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic
Sociology*, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and
.Princeton University Press, Forthcoming)
- Douglass North, *Institutions, Institutional Change and Economic [\(437\)](#)
.Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), p. 69
.«Coase, «The Firm, the Market and the Law [\(438\)](#)
.Ibid., p. 7 [\(439\)](#)
.Ibid., p. 8 [\(440\)](#)
- Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis* (London: Allen [\(441\)](#)
.and Unwin, 1954), p. 21
- Talcott Parsons & Neil Smelser, *Economy and Society: A Study in the [\(442\)](#)
Integration of Economic and Social Theory* (New York: Free Press, 1956),
.pp. 143-175
- Karl Polanyi: *The Great Transformation* (Boston: Beacon, 1957; [\(443\)](#)
[1944]), and «Our Obsolete Market Mentality,» in: George Dalton (ed.),
Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi (Boston:
Beacon, 1971; [1947]), and «The Economy as Instituted Process,» in: Karl
Polanyi, Conrad Arensberg & Harry Pearson (eds.), *Trade and Market in the
.Early Empires* (Chicago: Regnery, 1971; [1957])
- Viviana Zelizer, *Morals and Markets: The Development of Life [\(444\)](#)
Insurance in the United States* (New York: Columbia University Press,
1979); Mitchel Abolafia, «Markets as Culture: An Ethnographic Approach,»
in: Michel Callon (ed.), *The Laws of the Markets* (Oxford: Blackwell,
.1998)
- [\(445\)](#) للاطلاع على النقاش المحتمل في الأنثروبولوجيا الاقتصادية حول مكانة
التحليل الاقتصادي في المجتمعات المبكرة، يُنظر:
- Benjamin Orlove, «Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of
.Competitive Approaches,» *Current Anthropology*, vol. 27 (1986)

Mitchel Abolafia, «Structured Anarchy: Formal Organization in the [\(446\)](#) Commodity Futures Industry,» in: Patricia Adler & Peter Adler (eds.), *The Social Dynamics of Financial Markets* (Greenwich, JAI Press, 1984); Marie-France Garcia, «La Construction Sociale d'un Marché Parfait: Le Marché au Cadran de Fontaines-en-Sologne,» *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 65 (November 1986); Randall Collins, «Market Dynamics as the Engine of Historical Change,» *Sociological Theory*, vol. 8 (1990); John Lie, «The Concept of Mode of Exchange,» *American Sociological Review*, vol. 57 (1992); Joel Podolny, «A Status-based Model of Market Competition,» *American Journal of Sociology*, vol. 98 (1992); Patrik Aspers: «A Market in Vogue: Fashion Photography in Sweden,» *European Societies*, vol. 3 (2001), and *A Market in Vogue: A Study of Fashion Photography in Sweden* (Stockholm: City University Press, 2001) Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive [\(447\)](#) Sociology*, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), .p. 81

Max Weber: *Börsenwesen. Schriften und Reden 1893-1898*. Max [\(448\)](#) Weber Gesamtausgabe I/5. 2 vols. (Tübingen: Mohr, 1999), and «Stock and Commodity Exchanges [Die Börse (1894)], Commerce on the Stock and Commodity Exchanges [Die Börsenverkehr],» *Theory and Society*, vol. 29 ;(2000; [1894-1896])
:يُنظر كذلك:

Steven Lestition, «Historical Preface to Max Weber, 'Stock and Commodity Exchanges',» *Theory and Society*, vol. 29 (2000) Weber, «Stock and Commodity Exchanges [Die Börse (1894)], [\(449\)](#) Commerce on the Stock and Commodity Exchanges [Die Börsenverkehr],» .p. 369

Max Weber, *Grundriss zu den Vorlesungen über Allgemeine [\(450\)](#) ('theoretische') Nationalökonomie* (Tübingen: Mohr, 1990; [1898]), p. 45
.Weber, *Economy and Society*, p. 635 [\(451\)](#)
.Ibid., p. 636 [\(452\)](#)
.Ibid., p. 635 [\(453\)](#)
.Ibid., pp. 635, 637 [\(454\)](#)
.Ibid., pp. 93, 108 [\(455\)](#)
.Ibid., pp. 38, 72 [\(456\)](#)
.Ibid., pp. 82-85 [\(457\)](#)
.Ibid., pp. 161-162 [\(458\)](#)

(459) يُنظر على وجه الخصوص:

Harrison White, «Where Do Markets Come From?» American Journal of Sociology, vol. 87 (1981)

للاطلاع على مدخل لأفكار وايت حول السوق، يُنظر:

Harrison White & Robert Eccles, «Producers' Markets,» in: John Eatwell et al. (eds.), The New Palgrave Dictionary. A Dictionary of Economic Theory and Doctrine, vol. 3 (London: Macmillan, 1987); Aspers, A Market in Vogue; Reza Azarian, «The General Sociology of Harrison White» (Ph.D. dissertation, Department of Sociology, Stockholm University, Forthcoming)

Harrison White, «Interview: Harrison C. White,» in: Richard (460) Swedberg, Economics and Sociology (Princeton: Princeton University Press, 1990), p. 3

Harrison White: «Subcontracting with an Oligopoly: Spence (461) Revisited,» RIAS Program Working Paper a 1, Harvard University, 1976),

«;and «Interview: Harrison C. White

ويُقارن:

.Spence

.«?White, «Where Do Markets Come From (462)

.Ibid., p. 543 (463)

Harrison White, Identity and Control: A Structural Theory of Social (464) Action (Princeton: Princeton University Press, 1992), pp. 41-43

.Ibid., pp. 51-52 (465)

Harrison White, Markets from Networks: Socioeconomic Models of (466) Production (Princeton: Princeton University Press, 2001)

Harrison White, «Crowded Markets: Allocation with Valuation in (467) Context,» Unpublished Manuscript (2002)

(468) يُنظر على سبيل المثال، الدراسات المقتبسة في:

Walter Powell & Laurel Smith-Doerr, «Networks and Economic Life,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)

في:

John Lie, «Sociology of Markets,» Annual Review of Sociology, vol. 23 (1997)

Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure: The (469) Problem of Embeddedness,» American Journal of Sociology, vol. 91

- (1985).
- Mark Granovetter, Getting A Job: A Study of Contacts and Careers, (470)
.2nd ed. (Chicago: University of Chicago Press, 1995), p. vii
- Mark Granovetter, Getting A Job: A Study of Contacts and Careers (471)
(Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974), p. 25
.Ibid., p. 52 (472)
.Ibid., p. 100 (473)
- (474) للاطلاع على عرض واف حول فرضية قوة الروابط الضعيفة، يُنظر:
Mark Granovetter, «The Strength of Weak Ties,» American Journal of
Sociology, vol. 78 (1973)
- (475) في الولايات المتحدة 45 في المئة، في اليابان، 70-75 في المئة؛
ويُقارن:
.Granovetter, Getting A Job: (1995), pp. 139-141
- Wayne Baker, «Markets as Networks: A Multimethod Study of (476)
Trading Networks in a Securities Market» (Ph.D. Dissertation, Department
of Sociology, Northwestern University, Illinois, U.S., 1981), p. 211
.Ibid., p. 183 (477)
- Wayne Baker, «The Social Structure of a National Securities (478)
Market,» American Journal of Sociology, vol. 89 (1984)
وللاطلاع على شرح رياضي، يُنظر:
- Wayne Baker & Ananth Iyer, «Information Networks and Corporate
Behavior,» Journal of Mathematical Sociology, vol. 16 (1992)
.Baker, «The Social Structure,» p. 803 (479)
- Brian Uzzi, «Social Structure and Competition in Interfirm Networks: (480)
The Paradox of Embeddedness,» Administrative Science Quarterly, vol. 42
(1997);
ويُقارن:
- Brian Uzzi, «The Sources and Consequences of Embeddedness for the
Economic Performance of Organizations: The Network Effect,» American
Sociological Review, vol. 61 (1996)
- Uzzi, «Social Structure and Competition in Interfirm Networks,» p. (481)
41
.Ibid., p. 42 (482)
.Ibid., p. 50 (483)
- Pierre Bourdieu, «Principes d'une anthropologie économique,» dans: (484)
Les structures Sociales de l'économie (Paris: Seuil, 2000)
للاطلاع على ترجمة له إلى الإنكليزية، يُنظر:

Pierre Bourdieu, «Principles of Economic Anthropology,» in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (Forthcoming)

يُقارن:

Pierre Bourdieu, «Le Champs Economique,» Actes de la recherche en sciences sociales, vol. 119 (1997)

(485) يُقارن الفصل الثاني من هذا الكتاب.

.Bourdieu, «Principes d'une anthropologie économique,» p. 240 (486)

(487) [الفقرة من ترجمة المؤلف سويدبيرغ من الفرنسية إلى الإنكليزية]

,Ibid., p. 250

Neil Fligstein, «Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to (488) ;Market Institutions,» American Sociological Review, vol. 61 (1996), p. 663

ويُقارن:

Neil Fligstein, The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies (Princeton: Princeton University Press, 2001), pp. 67-78

.Fligstein, «Markets as Politics,» p. 657 (489)

Pierre Bourdieu: The Rules of Art: Genesis and Structure of the (490) Literary Field (Stanford: Stanford University Press, 1995), and Les

.Structures sociales de l'économie (Paris: Seuil, 2000)

Neil Fligstein & Iona Mara-Drita, «How to Make a Market: (491) Reflections on the Attempt to Create a Single Unitary Market in the

;European Community,» American Journal of Sociology, vol. 102 (1996)

ويُقارن:

Neil Fligstein & Alec Stone Sweet, «Institutionalizing the Treaty of Rome,» in: Alec Stone Sweet, Wayne Sandholtz & Neil Fligstein (eds.), The Institutionalization of Europe (New York: Oxford University Press, 2001)

Neil Fligstein, The Transformation of Corporate Control (Cambridge: (492) Harvard University Press, 1990)

Max Weber, «The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism,» in: (493)

Hans Gerth & C. Wright Mills (eds.), From Max Weber (New York: Oxford ;University Press, 1946; [1920]) p. 312

ويُقارن:

Stephen Kent, «The Quaker Ethic and the Fixed Price Policy: Weber and .Beyond,» Sociological Inquiry, vol. 53 (Winter 1983)

.Weber, Economy and Society, pp. 872-873 (494)

.Ibid., p. 108 (495)

.Ibid (496)

Valery Yakubovich & Mark Granovetter, «Electric Charges: The (497) Social Construction of Rate Systems,» University of Pennsylvania Working .Papers in Economic Sociology, 2001

;Blinder (498)

يُنظر أيضًا النقاش المهم بين ماتشلوب وليستر:

Fritz Machlup, «Marginal Analysis and Empirical Research,» American Economic Review, vol. 36 (1946); Richard Lester, «Marginalism, Minimum .Wages, and Labor Markets,» American Economic Review, vol. 37 (1947)

Mark Granovetter & Richard Swedberg (eds.), The Sociology of (499) Economic Life, 2nd rev. and expanded ed. (Boulder, Colo.: Westview Press, .2001), pp. 13-14

Charles Smith, Auctions: The Social Construction of Value (500) (Cambridge: Polity, 1989); Podolny, «A Status-based Model;» Wayne Baker & Robert Faulkner, «The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry,» American Sociological Review, vol. 58 (1993); Brian Uzzi & Ryon Lancaster, «Social Embeddedness and Price Formation: The Case of Large Corporate Law .Firms,» Forthcoming

Donald MacKenzie, «Economic and Sociological Explanations of (501) Technological Change,» in: Donald MacKenzie (ed.), Knowing Machines: .Essays on Technical Change (Cambridge: MIT Press, 1996), p. 53

الفصل السادس: الأسواق في التاريخ

يشعر كثير من علماء الاجتماع الاقتصادي بعدم الرضا تجاه حالة المعرفة الراهنة حول الأسواق، في علم الاقتصاد كما في علم الاجتماع الاقتصادي. وبينما يرى هؤلاء أن بعضًا من الأفكار النافذة، قد صيغت فعلاً في الدراسات المتعلقة بالأسواق، فإنهم يدركون، في الوقت عينه، أن قدرًا وافرًا من العمل - أو معظمه - لا يزال يتعين القيام به (502). وفي ظل المقاربات النظرية المتعددة في علم الاجتماع الاقتصادي التي استخدمت في تحليل الأسواق، يجدر، من حيث المبدأ، أن نكون قادرين على المضي قدمًا في اتجاهات مختلفة عدة باستخدام نظرية الشبكة، ومفهوم الحقل، ونموذج $W(y)$.

ثمة خطوة واحدة يمكن القيام بها في الاتجاه الصحيح، وذلك عبر الاستناد إلى المادة التاريخية حول الأسواق بشكل أكبر مما جرى حتى اليوم. كذلك، يلزم إدخال مفهوم المصلحة، بوضوح، في تحليل السوق. لم يستخدم علماء الاجتماع الاقتصادي المادة التاريخية بكثافة في تحليل الأسواق، غير أنها يمكن أن تكون ذات نفع تنويري وتوجيهي إلى حد بعيد، خصوصًا من أجل فهم التفاعل بين الأسواق والمجتمع ككل. من شأن مفهوم المصلحة، كما سأحاول أن أبين، أن يعزز واقعية التحليل، على سبيل المثال، من طريق لفت الانتباه إلى طريقة انبثاق القوة السياسية والاقتصادية من الأسواق، والكيفية التي تؤثر بها هذه القوة في بنية الأسواق. كما يمكن مفهوم المصلحة أن يستخدم لإظهار درجة الإعتماد على السوق، والتي تميز جماعات مختلفة من الناس.

بالاستناد إلى المصطلحات المدرجة في الفصل الثالث، يمكننا أن نرى أن الأسواق تشكل أشكالًا متميزة من التنظيمات الاقتصادية، على نحو ما تشكل الشركات والمناطق الصناعية. إن تسمية السوق تنظيمًا اقتصاديًا، انطوى، من بين أمور أخرى، على التأثير الصحي المتمثل في مواجهة فكرة يواجهها المرء أحيانًا في المناقشات السياسية، وهي تحديدًا أن الأسواق تستحدث أساسًا من طريق هدم بنى اجتماعية أخرى، وأنها بعد ذلك تترعرع تلقائيًا، كما ترعرع الفطر بعد سقوط الأمطار. وقد تظهر أشكال مبسطة من الأسواق، من تلقاء نفسها، في حالات عدة، غير أن الأصناف الرئيسة من الأسواق الموجودة في المجتمع الحديث، تشكل بنى اجتماعية متطورة. وما إن نقرر أنه يمكن النظر إلى السوق بوصفها شكلًا من أشكال التنظيم الاقتصادي، حتى يبدو طبيعيًا أيضًا أن نحاول أن نحدد بدقة أي نوع من التنظيم الاجتماعي هي السوق، وما الذي يفصلها عن محيطها، وكيف ترتبط بذلك المحيط.

إن الاتجاه السائد في علم الاقتصاد لا يوفر عونًا كافيًا في تحليل الرابط بين السوق ومحيطها، وذلك بسبب انطلاقه من فرضية أن الأسواق يمكن تحليلها كما لو أنها تشكل أنظمة مكتفية ذاتيًا. «بالنظرية الاقتصادية، نحن [علماء الاقتصاد] نعني أن الأسواق، بمعنى ما، هي المؤسسة المركزية التي تتفاعل فيها الأفعال الفردية، وأن المؤسسات الأخرى ذات أهمية لا يعتد بها» (503). ولكن إذا ما كان الاتجاه السائد في النظرية الاقتصادية معاقبة بفعل فرضيتها

بأن السوق نظام مستقل بذاته، فإنها تنطوي، في الوقت عينه، مقارنة بعلم الاجتماع الاقتصادي، على ميزة الفهم الأفضل لدور المصالح الاقتصادية في السوق، إذ إن المصلحة الذاتية، وفقاً للنظرية الاقتصادية، هي التي تبقى الفاعلين منخرطين في المبادلة إلى أن يتوطد توازن في السوق. مع ذلك، فإن النظرية الاقتصادية للسوق ذات تركيز ضيق جداً، ولا تشمل إلا جزءاً صغيراً مما تقوم به الأسواق في حقيقة الأمر. وعلى نحو أدق، فإن نظرية السوق، في الاتجاه السائد في علم الاقتصاد، مرادفة، بشكل أو بآخر، لنظرية السعر المجردة؛ إذ تغفل العلاقات الاجتماعية داخل السوق في المعتاد، على نحو ما يمكن إيضاحه في الوصف الآتي الذي وصفه كينيث أرو حول كيفية النظر إلى السوق في النظرية الاقتصادية:

«إن الصورة النظرية للسوق صورة تبادل غير شخصي. وأنا أقتصر هنا على الحالة التنافسية. فعند سعر محدد (أو على نحو أدق، في حال كانت الأسعار كلها محددة)، يختار العملاء الأفراد كمية العرض، ومقدار الطلب. هذان العرض والطلب، يجمعان معاً، ببساطة، وعندما تكون الأسعار على نحو يتساوى عنده العرض الكلي، والطلب الكلي في كل سوق، عندئذ يسود التوازن. وليست ثمة علاقة خاصة بين المورد والطلب، بمعنى أن المورد غير مبال حيال تزويد هذا الطالب أو ذاك، والعكس صحيح أيضاً» (504).

أحد مواطن القوة في علم الاجتماع الاقتصادي، عندما يتعلق الأمر بتحليل الأسواق، يتمثل في أن علماء الاجتماع حاذقون في إماطة اللثام عن البنية الاجتماعية للظاهرة. وكما تبين في الفصل السابق، فقد طور علماء الاجتماع أيضاً نظريات مختلفة حول الأسواق، تخصص، جميعها، مكاناً مركزياً للبنية الاجتماعية. ولكن لما تقدمت البحوث حول النظرية السوسولوجية للأسواق، ظهرت مشكلات جديدة. وينطبق هذا بصفة خاصة على محاولة النظر إلى السوق من ناحية اجتماعية حصراً (الأسواق بوصفها بنى اجتماعية). وبينما نجد أنه من المحتمل العثور في هذا النوع من التحليل على مراجع تتعلق بالموارد والأرباح، فإن الاهتمام المتواصل الذي يولى لهذه الأمور ضئيل؛ إذ لم يحظ الدور المركزي الذي تؤديه المصالح في أداء الأسواق بنقاش مستفيض ولا بتنظير.

في حين أنني أعتقد أن الإحجام عن التعامل مع المصالح في تطوير تحليل سوسولوجي للأسواق يشكل خطأ جسيماً، ومن الواضح أيضاً، أن هذا الأمر يمكن القيام به بعدد من الطرائق المختلفة. ويمكن إيجاز ما أقترحه للمضي قدماً، على هذا الصعيد، في الطروحات الخمسة الآتية:

• إن ما يضيف على السوق قوتها الاستثنائية هو أن الفاعلين يقدمون على استخدامها طواعية، والسبب في ذلك أن السوق توفر لكلا الطرفين، في عملية المبادلة، احتمال الحصول على مردود أفضل مما كان لدهما في السابق (يُقارن الفصل الثالث).

- إن درجة المصلحة التي يمتلكها الفاعل في السوق تعتمد على مدى اعتماده عليها.
- إن نوع مصلحة الفاعل في السوق يتوقف، إلى حد كبير، على ما إذا كان يعرفها بأنها مصلحة اقتصادية، أو سياسية وما إلى ذلك.
- تمثل القوة الاقتصادية احتمال أن يتمكن الفاعل من أن يحمل فاعلين آخرين على تكريس طاقتهم، تكريسًا طوعيًا، للاضطلاع بمهمة ما، من خلال عرض المال عليهم (خلافاً لأشكال أخرى من القوة التي يجري تفعيلها استنادًا إلى السلطة، بمعنى الأمر أو الإكراه).
- تتوقف مصلحة الفاعلين السياسيين في السوق على حجم الموارد التي تمر عبر السوق، وعلى مدى اعتماد المجتمع ككل على السوق.
- إن الكيفية التي يمكن من خلالها استخدام هذه المقترحات لتوضيح كيفية أداء السوق، ستعرض في ما تبقى من هذا الفصل المخصص، في الأساس، لمقاربة بعض الأنواع المهمة من الأسواق التي يمكن العثور عليها في مسار التاريخ.

نقطة البداية: الأسواق الحقيقية في التاريخ

في محاولاتهم الدؤوبة لإجراء المزيد من التطوير على نظرية الأسواق، ينبغي، في رأبي، أن يتخذ علماء الاجتماع من الأسواق الحقيقية نقطة انطلاقهم: كيف تعمل في الحياة الحقيقية، وما هي عواقبها المتوقعة على الاقتصاد وعلى المجتمع ككل. غير أن هذه الطريقة ليست الوحيدة للمضي في هذا السبيل، ولكنها تساهم في الابتعاد عن التصنع الذي بات يميز مفهوم السوق في الاتجاه السائد للنظرية الاقتصادية وفي النقاش العام. وقد تساهم أيضًا في إثارة صياغات مفاهيمية جديدة حول الأسواق، الأمر الذي يشكل حاجة ماسة اليوم. ينبغي ألا يقتصر علماء الاجتماع على دراسة الأسواق المعاصرة، بل ينبغي دراسة أسواق الماضي أيضًا، لأن ذلك يوفر معلومات إضافية حول الدور الذي تؤديه الأسواق في أنماط مختلفة من المجتمعات والاقتصادات. الكثير من المواد المناسبة لإجراء التحليلات من هذا النوع ستتوفر لنا بشكل طبيعي من طريق المؤرخين الذين أنتجوا، عبر السنوات، ثروة من الدراسات حول الأسواق. يمكن العثور، في هذا الإطار، على مقدمة ممتازة حول هذا النوع من المادة التاريخية في المجلد الثاني من المؤلف الضخم الذي وضعه فرنان بروديل، بعنوان، **الحضارة والرأسمالية بين القرنين الخامس عشر والثامن عشر**، ويشكل واحدة من محاولات قليلة لكتابة تاريخ الأسواق، والقيام بجرد للأدبيات المتوافرة ⁽⁵⁰⁵⁾.

سأعرض أنواعًا عامة عدة من الأسواق مستقاة من فترات تاريخية مختلفة بغية الإشارة إلى أصناف المسائل التي يحتاج علم اجتماع الأسواق إلى الاهتمام بها اليوم. سأبدأ بتلك الأسواق التي وجدت منذ فجر التاريخ، ثم أنتقل إلى الأسواق التي تعنى بالتجار، فالأسواق الوطنية، وهكذا دواليك. سأسعى، في كل حالة، لأن أبين كيف تشكلت شتى المصالح الاقتصادية ضمن تكوينات اجتماعية مختلفة، وكيف أدى ذلك إلى أسواق تعمل بطرائق مختلفة. كما سيصار إلى تحليل التأثير الذي أحدثته أنواع الأسواق المختلفة هذه في المجتمع.

الأسواق الخارجية

يعتقد، عمومًا، أن التجارة ترجع إلى زمن بعيد في التاريخ البشري، حتى إن كان من المستحيل تحديد تاريخ تقريبي لظهورها الأول⁽⁵⁰⁶⁾. أحد الأسباب التي حملت الناس على الضلوع المبكر في التجارة هو أن الموارد لم تكن موزعة بالتساوي في العالم، كالمح والمعادن والسجج [الأوبسيديان] (obsidian) (شكل من الزجاج البركاني أسود اللون، يعتبر مثاليًا لصنع الأدوات ذات الحواف الحادة). كما سعت المجتمعات المنتشرة على طول الحدود البيئية إلى الاتجار بعضهم مع بعض. إن قبيلة من البدو الرحل في الصحراء، على سبيل المثال، قد تقدم على الاتجار مع قبيلة غير مترحلة تحيا في منطقة مجاورة للصحراء.

بحسب فيبر، فإن أقدم أنواع الأسواق كانت تتمتع ببنية سوسولوجية شديدة التميز: «في البدء كانت التجارة شأنًا بين جماعات إثنية؛ لم تكن تمارس بين أفراد ينتمون إلى القبيلة نفسها أو إلى المجتمع المحلي نفسه، وشكلت في المجتمعات المحلية الاجتماعية الأقدم ظاهرة خارجية، بوصفها موجهة فقط نحو القبائل الأجنبية»⁽⁵⁰⁷⁾. أن تكون التجارة على نحو حيث لا ينخرط فيها أعضاء القبيلة إلا مع أعضاء من غير مجتمعهم المحلي في تلك الأسواق الخارجية (بحسب ما سأطلق عليها) لهو أمر مهم جدًا من وجهة نظر سوسولوجية. فقد كتب فيبر يقول:

«إننا نعثر، في كل مكان، على اقتصاد داخلي وبدائي متكامل تكاملًا تامًا، حيث ينعدم أي شك حول أي حرية للفعل الاقتصادي بين أعضاء القبيلة أو العشيرة عينا، مرتبط (أي الاقتصاد الداخلي) مع حرية مطلقة في التجارة الخارجية. وثمة أخلاقيات [اقتصادية] داخلية وخارجية متميزة، وفي ما يتعلق بالخارجية وثمة قسوة تامة في الإجراءات المالية»⁽⁵⁰⁸⁾.

لعل مستوى الثقة حيال هذا النوع من الأسواق كان متدنيًا، ولكن من المحتمل أيضًا أن المعايير المستقرة حول كيفية إجراء المبادلات تطورت بعد فترة من الزمن، إننا ببساطة لا نعرف⁽⁵⁰⁹⁾. كانت أقدم أشكال التجارة تتمثل في المقايضة، ومضى وقت قبل أن يصار إلى استخدام المال في تسديد ما يجب

للناس الذين يقطنون «خارج» المجتمع المحلي للمرء (المال الخارجي في مقابل المال الداخلي) (510).

في سياق تعبيرات المصلحة، من المرجح أن قيمة الأصناف المدرجة في عملية المبادلة في الأسواق الخارجية، لم تكن ذات شأن يذكر، كما لم يعتمد المجتمع على هذا النوع من التجارة، لا من أجل الاستمرار، ولا لتوليد الثروة. لم تقدم أي جماعة على تكريس نفسها للتجارة حصراً، كما أن الناس كانوا ينخرطون أساساً في التجارة بسبب قيمة الاستخدام وليس للربح. ومع ذلك، تنامت التجارة على غرار تنامي عملية التخصص. وجرى شمول المسافات البعيدة، كما اتسع نطاق الأصناف المدرجة في عملية الاتجار. وشرعت قبائل معينة في التخصص بالتجارة، وجمعت الثروات، وبدأت جماعات التجار بالظهور. ومع نمو الثروة في الأسواق، بدأت أيضاً باجتماع اهتمام الحكام السياسيين. غير أن الحكام سيظهرون ازدراءهم للتجار لفترة طويلة تالية؛ إذ كان يعتبر استخدام العنف للحصول على الثروة أشرف كثيراً من المساومة في السوق (511).

الأسواق الداخلية

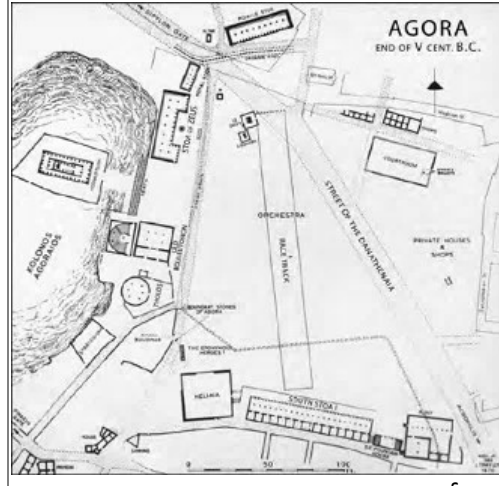
سوف أستخدم أغورا أثينا [الباحة الأثينية] (Athenian agora) نموذجاً يمثل السوق الداخلية. تعتبر هذه الأغورا إحدى أكثر أسواق العصور القديمة التي أجريت عليها البحوث (512). ومن شأن هذه السوق، أيضاً، أن تساهم في إيضاح مسألة أكثر عمومية، وهي المسألة المتمثلة في أن الأسواق سرعان ما أخذت تكتسب بنية اجتماعية معقدة للغاية، كما شهدت هذه الأسواق موجة من التنظيم المكثف؛ إذ تتسم الأسواق الداخلية، مقارنة بالأسواق الخارجية، أولاً وقبل كل شيء، بمكانها داخل المجتمع المحلي. ثمة معلم آخر يعرفها يتمثل في أن أفراد المجتمع المحلي يتاجر أحدهم مع الآخر، وليس مع الغرباء فقط. وهذا يشكل تغييراً مهماً في الأخلاق الاقتصادية، حتى إن كانت الأسعار الثابتة لا تزال بعيدة المنال. وقد استخدم المال بكثافة في هذه المرحلة من التطور، الأمر الذي سهل التجارة، وزاد في نطاق البنود التي يمكن تداولها زيادة كبيرة. كانت لكل الدول - المدن الإغريقية أغورا أو باحات عامة في وسطها، حيث كانت تجرى أعمال التجارة والسياسة والعبادة والتفاعل الاجتماعي. وغالباً ما كانت هذه البحات تسمى قلب المدينة الإغريقية النابض، وكانت تتكون أساساً، من ساحة مفتوحة، يميزها عن سائر المدينة حدود حجرية. وكانت الأبنية النموذجية تتضمن أكشاكاً للتجارة ومباني عامة ورواقاً إغريقياً معمدًا (stoa)، وهو عبارة عن صف من الأعمدة مفتوح يمكن استخدامه لأغراض شتى. وتنتشر المعابد والتماثيل الدينية في أرجاء هذه المنطقة كافة. ويظهر الوصف الآتي بعضاً من المعالم الاقتصادية المتضمنة في هذه الأغورا:

«لا يد من أن البيع، 'في ذروة ازدحام الأغورا، أي في الصباح، كان صاحبًا وعملاً مرهقًا للأعصاب، مصحوبًا بالمساومات. وكان باعة الأسماك يمتازون بسوء السمعة: تبعًا للشعراء الهزليين، كان هؤلاء الباعة يستخدمون اللفظة اليونانية المرادفة لـ 'بيلنغزغيت (Billingsgate) ' (سوق ذائعة الشهرة لبيع السمك في لندن)، وكانوا يحملون بغضب في وجوه الزبائن مثل «الغرغونة» (وهي إحدى أخوات ثلاث في الميثولوجيا اليونانية، كانت رؤوسهن مكسوة بالأفاعي) ويطلبون أسعارًا باهظة في ظل أجواء من انعدام الخيار 'خذ السلعة كما هي أو دعها' وكانوا يغشون الزبائن بأسماك فاسدة. كان في معظم المدن مسؤولون رسميون (agora nomoi) لممارسة الرقابة وضمان التعامل العادل. يضاف إلى ذلك، أنه كان لأثينا من يسمون مفتشو الذرة للإشراف على حيوية التجارة، بالتحديد، كما كان فيها، أيضًا، مفتشون للأوزان والمقاييس. وتفيد النقوش بأن المسؤولين الرسميين عن هذه السوق كانوا يشرفون على نظافة شوارعها وترتيبها، وعلى العلاقة بين أرباب العمل والموظفين» (513).

يظهر واضحًا، في هذا الاقتباس، أن الأغورا الأثينية كانت واحدة من بين الأكثر تقدمًا في الدول - المدن الإغريقية. ويمكن الاطلاع على معالمها المادية بمعاينة الشكل (1-6)، الذي يمثل نموذجًا للمخطط الذي قامت عليه السوق قرابة القرن الرابع قبل الميلاد. إن تفحصًا سريعًا لهذا المخطط، يظهر عددًا من النشاطات التجارية، السياسية، الاجتماعية والدينية التي كانت تجري في الأغورا. فقد كان مجلس الشيوخ الأثيني ولجنته التنفيذية يشغلان اثنين من المباني القائمة على الحد الغربي للأغورا البولوتيريون [مجلس الشيوخ] (Bouleuterion) وثولوس [مقر الحكومة] (Tholos). وفي الوسط يمكن مشاهدة المنطقة المخصصة للمتفرجين على مختلف أنواع المباريات الرياضية والترفيه المماثل (الجوقة الموسيقية). عمومًا كان الإثينيون يستمتعون بالذهاب إلى الأغورا، على غرار الناس الذين يستمتعون اليوم بالذهاب إلى وسط المدينة أو مراكز التسوق. وقد حُصص بعض التماثيل والأضرحة الدينية في الأغورا لإله السوق «هرمس».

كانت النشاطات الاقتصادية تقام في أنحاء الأغورا كلها؛ في الأكشاك الموقته وفي المحال وعلى المناضد، حيث يمكن العثور على الصيارفة والمصرفيين. ويبدو أن الرواق الجنوبي المحاذي للحدود الجنوبية كان مركزًا تجاريًا؛ وعلى مقربة منه، نعثر على دار سك العملة حيث تنتج عملة المدينة البرونزية. ودأبت السلطات السياسية على مراقبة الأوزان والمقاييس التي كانت تستخدم في السوق إضافة إلى مراقبة نوعية العملة. كما يمكن أن نعثر في النقوش المختلفة على ما يمكن أن يحدث في حال أقدم أحدهم على استخدام أوزان مزيفة أو عملة ذات نوعية متدنية؛ إذ كانت تتلف العملة أو تصادر. أما الجرائم، بما فيها انتهاك قانون السوق، فكانت تعالجها المحاكم المتعددة في الأغورا.

الشكل (1-6) الأغورا الأثينية نحو عام 400 ق.م.



ملاحظة: كانت للسوق الأثينية بنية اجتماعية معقدة، حسبما تشير محاكمها وأكشاكها التجارية وحجارتها الحدودية، وما إلى ذلك.
المصدر:

John Camp, *The Athenian Agora: Excavations in the Heart of Classical Athens* (London: Thames and Hudson, 1986), p. 89.

حتى إن بدا أن مواطني أثينا كانوا يعتمدون على السوق في معيشتهم الاقتصادية إلى حد ما، فإنهم كانوا يعتمدون، في الأساس، على الزراعة. وعلى الرغم من ذلك، فإن تأثير السوق على العلاقات الاجتماعية للمجتمع المحلي كان مهمًا جدًا، على نحو ما يشير إليه حضور أثرياء التجار والمصرفيين. وقد أدت السوق الأثينية، أيضًا، دورًا حاسمًا في تمويل الدولة - المدينة وسياستها الخارجية. وكان التجار والمصرفيون قد جنوا أموالهم، في الأساس، من طريق التجارة وليس الصناعة؛ وكان المثل الأعلى الاقتصادي السائد لا يزال متمثلًا في المزرعة المستقلة. وكان كثير من المواطنين ينظرون إلى التجار والمساومات في السوق نظرة احتقار، بمن فيهم أرسطو الذي اشتهر بعدائه لجني المال. ولم يكن «هرمس»، وفقًا للميثولوجيا الإغريقية، يحمي السوق فحسب، بل كان أيضًا الإله الراعي للصوص؛ الأمر الذي يشير، بشكل أو بآخر، إلى الكيفية التي كان ينظر من خلالها كبار ملاك الأرض وإناس كثير آخرون إلى التجار ⁽⁵¹⁴⁾.

أسواق للتجار (المعارض التجارية الأوروبية)

كانت الأسواق الداخلية، في جوهرها، أسواقًا محلية بمعنى أنها كانت تزود الناس بأصناف مستمدة من محيطهم المباشر. ومع ذلك، ففي مرحلة تاريخية مبكرة جدًا ظهرت أيضًا التجارة المستقدمة من مسافات بعيدة. فقد حظيت الأغورا الأثينية، على سبيل المثال، بقدر وافر من حيويتها، بفعل صلاتها مع أسواق أخرى في منطقة البحر المتوسط. وبينما بدا في مستهل الأمر أن الفارق بين التجارة المحلية ومثيلتها المستجلبه من مسافات بعيدة هو البعد الجغرافي، فإن البنية الاجتماعية لكل من هاتين التجارتين كانت مختلفة عن الأخرى. ولعل التجارة المستجلبه من مسافات بعيدة كانت تدر أرباحًا طائلة، مقارنة بالتجارة المحلية؛ بناء على ذلك، اختلف الفاعلون كما مستويات الاستثمار. وبينما كان بمقدور فلاح أن يرتاد السوق المحلية سيرًا على الأقدام لشراء أصناف أو بيع بعضها، كان من الواضح أن ذلك لم يكن ممكنًا بالنسبة إلى الأسواق البعيدة. وما إن كان التاجر يغادر جاليتته، حتى كانت المخاطر الناتجة من تعرضه لهجمات تتزايد، لذلك بدت الحاجة ماسة إلى ضرب من الحماية. كان التفاعل بين الباعة والشراة الأجانب يحصل في منطقة خاضعة لقانون أجنبي، ما يسفر عن مضاعفات متنوعة. وإن قرر التاجر أن يبقى خارج البلاد، كان لا بد من اتخاذ ترتيبات خاصة لمعيشته، التي كانت تعني، في العادة، انعزاله البدني عن السكان المحليين. غالبًا ما كانت الأسواق التي تعنى بالتجارة البعيدة تنظم بوصفها أسواقًا خارجية.

كان المعرض التجاري (fair) الذي أدى دورًا رئيسًا في أوروبا بين القرن الحادي عشر والقرن الرابع عشر أحد الأنواع الخاصة من الأسواق المنخرطة في التجارة البعيدة، كما كان سوقًا خارجية أيضًا ⁽⁵¹⁵⁾. وعادة ما يعرف المعرض التجاري بأنه سوق كان التجار من مختلف أنحاء الإقليم يلتقون فيه في فترات دورية. يفصل فيبر ذلك بالقول إنه «يعثر في المعارض التجارية على الشكل الأول للتجارة بين التاجر ونظيره» ⁽⁵¹⁶⁾. تشتق كلمة «المعرض» من مفردة أخرى هي «Feria»، وتعني «العيد» أو «العطلة»، وتذكر بأن التجار لم يكونوا وحدهم مشاركين في هذا النوع من السوق: فقد كانت متاحة لعامة الناس أيضًا. كانت المعارض تشكل مناسبات ضخمة واحتفالية؛ إذ «كانت المعارض تعني الصخب، والضوضاء، والموسيقى، والمرح الشعبي، بحيث إن العالم كان ينقلب رأسًا على عقب، وتحدث الفوضى وأحيانًا الاضطراب» ⁽⁵¹⁷⁾.

معظم المعارض التجارية الأوروبية كانت تقام في المنطقة الواقعة بين إيطاليا والفلاندرز [في بلجيكا حاليًا]، وكانت تساهم في مبادلة البضائع الآتية من الجنوب بما فيها التوابل من آسيا، ببضائع من الشمال، خصوصًا البضائع

الصوفية المصنعة في إنكلترا والفلاندرز. وكانت المعارض أسواق مال ذات أهمية فائقة أيضًا، خصوصًا تلك التي كانت تقام في منطقة شامبين (Champagne) الفرنسية. وكان المعرض يقام، في العادة، على أرض يملكها سيد إقطاعي، تحديدًا في منطقة مخصصة لهذا الحدث حيث تنصب الأكشاك والخيم. من ناحيته، كان السيد الإقطاعي يأخذ على عاتقه ضمان سلوك التجار الآمن، ولعله كان يوفر لهم مرافقة فور وصولهم إلى أرضه وفي حوزتهم بضائعهم، ويتقاضى بدلًا لقاء هذه الخدمات. كما كانت المعارض تقدم فرصًا عدة أخرى لهذا الإقطاعي ليكسب مالا. فقد كان بمقدوره، مثلًا، أن يسك نقودًا معدنية جديدة، وأن يمنح حق المقامرة، وأن يأذن بالإتجار من دون أن يأخذ في الحسبان حظر التعامل بالربا. داخل منطقة المعرض، كان القانون الدولي للتجار ساري المفعول (Lex Mercatoria) أو قانون التجار، كما كان للتجار محكمتهم الخاصة بهم المكونة من قضاة منتخبين. كثر من الناس العاديين كانوا يرتادون المعارض للاستمتاع، ولتناول المشروب والمقامرة. أما النظام فكان يسان عبر حرس خاص.

استخدمت في المعارض، وأنجزت بإتقان، أدوات مالية جديدة. ولم يمض وقت طويل حتى بات بالإمكان حسم أوراق المبادلة وتداولها بسهولة ملحوظة من يد إلى أخرى. وينبغي تأكيد أن هذه السندات كانت تمثل شكلًا من أشكال الائتمان، التي صممت خصيصًا لملاءمة حاجات التجار. وعلى نحو مماثل، كان قانون التجار يتضمن شروطًا قانونية اعتمدت خصيصًا استجابة لحاجات التاجر. فمما كان له أهمية خاصة إدخال مبدأ حسن النية (bona fides) في قانون التجار، والذي يعني أن أيًا من الأصناف المتاجر بها التي ابتيعت على أساس من حسن النية لا يمكن مالكة الأصلي أن يستعيده. وغالبًا ما كان يلاحظ أن التجار يفتقرون إلى جهاز قهري لفرض قراراتهم القانونية. وحتى يصار إلى تعويض ذلك، سعوا إلى تفحص التجار الذين يسمح لهم بالمشاركة في المعارض، ومن ثم لم يأذنوا إلا لمن يتمتع منهم بسمعة حسنة. وفي حال أقدم أحدهم على انتهاك القانون، كان ملجأ القضاة الأساسي الإعلان بأن التاجر موضع التساؤل محتال. وفي بحوث حديثة، يشار إلى هذا الإجراء بوصفه محاولة لفرض قوانين السوق بمعونة ما يسمى «آلية السمعة»⁽⁵¹⁸⁾.

كان أهم تلك المعارض قاطبة تلك التي أقيمت بين القرن الثاني عشر والرابع عشر في مقاطعة «شامبين» الفرنسية. كان التجار يجتمعون هناك في أربع مدن صغيرة للمشاركة في ستة معارض، كل منها يدوم خمسين يومًا. وكانت أهم الأعمال التجارية إلى حد بعيد تلك المتعلقة بالأموال والائتمان. وبينما دأبت معارض أخرى على تغطية منطقة واحدة، فإن المعارض في «شامبين» كانت تغطي سائر أوروبا الغربية. وكانت أهميتها في المسائل المالية الهائلة؛ إذ كانت تعمل في الأساس بوصفها غرفة مقاصة لمعظم أوروبا.

في أعقاب القرن الرابع عشر، أخذت المعارض في منطقة «شامبين» وفي أمكنة أخرى، تتراجع لعدد من الأسباب. فتوسع التجارة في أوروبا، استلزم إقامة أسواق دائمة بدلاً من الأسواق الموقته. وكان الإيطاليون، في تلك الأثناء، قد بدأوا يبحرون مباشرة إلى الفلاندرز، الأمر الذي جعلهم أقل اعتمادًا على المعارض الداخلية. كما أن المعارض في «شامبين» كانت قد اندمجت في المملكة الفرنسية وفُرضت عليها ضرائب باهظة. وأخيرًا، ظهر نوع جديد من المعارض مخصص للتجار في نهاية القرون الوسطى، سرعان ما استحوذ على وظائف المعرض: هو سوق الأسهم، البورصة. وقد اختلفت هذه المؤسسة عن المعرض بمسألتين على نحو خاص: فقد كانت دائمة، ولم يكن يتعين على التجار اصطحاب بضائعهم معهم إلى السوق، وإنما إحضار عينات منها فقط.

يمثل معرض القرون الوسطى نوعًا من السوق أقوى، إلى حد بعيد، من مثلتها الداخلية أو المحلية التي صادفناها في أثينا. السبب في ذلك، لا يعزى كثيرًا إلى اعتماد الناس العاديين على البضائع التي كان يتاجر بها في المعارض؛ إذ كان الناس العاديون لا يزالون، وقتئذ، يعيشون على الزراعة تحديدًا، وما كان يباع في السوق كان، في الأساس، الإنتاج الزراعي، إضافة إلى ما كان ينتجه الحرفيون. ولم يكن التصنيع الذي كان من شأنه أن يثوّر الحياة اليومية للناس العاديين، قد أصبح مهيمًا بعد.

مع ذلك، فإن ما أضفى على المعارض هذا القدر الكبير من الأهمية كان تركّز الأموال التي تدفقت مع التجارة من خلال التجار. وكان التجار، في غضون ذلك الوقت من التاريخ الغربي، قد وطدوا أنفسهم بوصفهم جماعة مميزة تتمتع بهوية خاصة بهم، كما أنهم شرعوا في تطوير أدواتهم المالية الخاصة إضافة إلى نموذجهم الخاص من القانون التجاري. وكان الأسياد الإقطاعيون على بينة من هذا كله، وسعوا إلى مراقبة هذه القوة الاقتصادية الجديدة والاستفادة منها بالقدر الذي يستطيعون. وكانت إحدى الطرائق التي اعتمدها، في هذه السبيل، فرض الضرائب والرسوم على المعارض، إضافة إلى طريقة استئانة المال من التجار والمصرفيين، أو مصادرة مواردهم، بكل بساطة (519). وأدت حاجة الإقطاعيين الدائمة لتمويل حروبهم ضد جيرانهم، إلى اعتمادهم على التجار والمصرفيين.

الأسواق الوطنية

إن نظرة سريعة إلى التاريخ المبكر للأسواق، تحمل على الاعتقاد، في الأغلب، بأنه كان هناك تقدم طبيعي من الأسواق الصغيرة والبسيطة إلى الأسواق الكبرى والمعقدة، وأن السبب الرئيس الكامن وراء هذا التطور بكامله هو النشاطات التي اضطلع بها التجار. ويمكن العثور على إحدى صيغ هذا المنظور المتداولة في كتاب **ثروة الأمم** وما يتضمنه من نقاش حول «النزعة الطبيعية»

لدى الناس إلى الانخراط في التجارة (يُقارن الفصل الخامس). ويمكن العثور على صيغة أخرى من هذا المنظور في أعمال بعض علماء الاقتصاد الذين ذهبوا إلى أن تطور الأسواق يعزى، في الأساس، إلى أسباب اقتصادية، خصوصًا نشاطات التجار (520). ومع ذلك، لم يكن ابتكار الأسواق أمرًا تلقائيًا بأي شكل من الأشكال، إذ لم يكن ذلك ممكنًا إلا بمساعدة الفاعلين السياسيين، ولا سيما الدولة (521).

كانت العقبات التي تعترض تطور الأسواق الضخمة عقبات كبيرة في أوروبا خلال القرون الوسطى. إذ كان السفر عبر الطرق والأنهر يفرض، دائمًا، بذل رسوم الطريق (tolls). ففي القرن الرابع عشر، كان ثمة، على سبيل المثال، ما يربو على ستين ضريبة جمركية مختلفة على طول مجرى نهر الراين (522). وكانت المشاركة في سوق المدينة تستلزم بذل رسم، إلا إذا كان التاجر من سكان تلك المنطقة. وقد دأب سكان المدينة على منع المزارعين من المتاجرة في أي مكان، ما خلا داخل المدينة، بأسعار يقرها القاطنون في المدينة. وقد أحكمت الطوائف الحرفية قبضتها على من يسمح له إنتاج مجموعة واسعة من المنتجات. أما الأسواق الضخمة الوحيدة التي انتشرت في تلك الحقبة - وهي المعارض - فلم تكن لتحدث خرقًا في هذا الوضع، بل تكيفت معه. ولم تكن المعارض دائمة، وغالبًا ما كانت تقام في الأرياف بعيدًا من المدينة.

كان ظهور رجال الدولة المركنتيليين إحدى القوى التي ساهمت في مواجهة هذا التشرذم، وإنشاء الأسواق الوطنية. أما النظرة التي كانت تفيد بأن المركنتيلية لم تكن سوى عبء على الاقتصاد، وأنها عوقت التطور الاقتصادي برمته، فقد انتشرت، على نطاق واسع، على يد آدم سميث في كتابه **ثروة الأمم**. ومع ذلك، سرعان ما طور المؤرخون رأيًا مختلفًا، بادر إليه غوستاف شمولر (Gustav Schmoller). وفقًا لهذا الأخير، ينبغي فهم المركنتيلية، في الأساس، كطريقة يستخدمها الحاكم لمواجهة النزعة المحلية (localism) القروسطية، وأيضًا لبناء الدولة الحديثة، بما في ذلك اقتصاد وطني. يقول شمولر:

«ما كان على المحك، هو استحداث اقتصادات سياسية حقيقية بوصفها كيانات موحدة، ينبغي أن يكون مركزها - لا مجرد سياسة دولة تمتد إلى كل الاتجاهات - القلب النابض بعاطفة موحدة. ولن يكون قادرًا على فهمها إلا من بمقدوره أن يستوعب المركنتيلية؛ المركنتيلية، في جوهرها العميق، ليست سوى صنع الدولة، بالمعنى الضيق، بل صنع الدولة وبناء الاقتصاد الوطني في أن؛ صنع الدولة، بالمعنى المعاصر، هو ما يبتكر من المجتمع السياسي المحلي، مجتمعًا اقتصاديًا محليًا، وتاليًا يضيف عليه معنى عميقًا» (523).

تبدو فكرة شمولر اليوم، مقبولة، بشكل أو بآخر، من المؤرخين؛ على سبيل المثال، يشير ألكسندر غرشنكرون ببساطة، في نقده لكتاب **نظرية في التاريخ الاقتصادي** (1969) للباحث جون هيكس (John Hicks)، إلى أن المؤلف

يتحدث حصراً عن دور التاجر في إنشاء الأسواق، ويتجاهل حقيقة أن «رجل الدولة الماركنتيلي، بدءاً من كولبيرت (Colbert) ووصولاً إلى بطرس الأكبر، كان قبل أي شيء آخر موحدًا عظيمًا... لم تكن مساهمة نشاطات التجار أقل من مساهمة سياسات الدولة في وضع أسس الطفرات الكبيرة اللاحقة في التطور الصناعي (والتي توصف مجازًا بأنها ثورات)، ومهدت أيضًا لظهور سياسات 'دعه يعمل' (524)».

إن أنواع الإجراءات التي اتخذها الحكام الماركنتيليون لمكافحة النزعة المحلية القروسطية يمكن تجسيدها بحالة فرنسا (525). فقد كافح ملك فرنسا لويس الحادي عشر (1461-1483) الكثير من المصالح المحلية، وسعى إلى توحيد الأوزان والمقاييس في مملكته. وفي مطلع القرن السادس عشر أدخل حرية التجارة بالذرة، وحاوّل ريشيليو أن يطلق فكرة إقامة سوق وطنية من خلال تداير مختلفة. أولاً وقبل كل شيء، في أي حال، كان خلال إدارة كولبيرت (1662-1683) أن بُذل جهد جماعي لإقامة سوق متشاكلة في فرنسا؛ إذ طور كولبيرت طرقًا وقنوات فعالة، وأصلح الضرائب المفروضة على عبور الأنهار. والأهم من هذا كله، أنه نجح في عام 1664 في إزالة الرسوم الجمركية من على نصف الأراضي الفرنسية تقريبًا.

لكن استحداث الأسواق الوطنية كان يلزمه أكثر كثيرًا مما كان بمقدور الحكام الماركنتيليين أن ينجزوه بأنفسهم. وبواسطة الثورات السياسية الكبرى في القرنين السابع عشر والثامن عشر، جرى إدخال التجارة الحرة فضلًا عن حرية الحركة والتوطن، اللتان دفعتا إلى استحداث الأسواق الوطنية (526). ففي الولايات المتحدة، كانت الثورة الثانية في عام 1787 ومعها الدستور، بشكل خاص، هما اللذان ساعدا في إقامة سوق أميركية موحدة أول مرة (527). وباتت التجارة البينية بين الولايات، على سبيل المثال، من الأمور التي تدخل ضمن الاختصاص القضائي لكونغرس الاتحاد وليس الولايات منفردة. كذلك، ساهم مؤسسو الدستور - الذين كان كثير منهم من كبار ملاك الأرض وكبار التجار - في دفع الأمور في طرق أخرى. ويخلص الباحث أوتو هنتز إلى القول: «باختصار، إن صعود الأسواق الوطنية الكبرى... لم يكن ليتحقق عبر التطورات الاقتصادية فقط، ولكن أيضًا من خلال الأفعال السياسية التي ارتبطت، ارتباطًا وثيقًا، بالثورات الكبرى في إنكلترا وأميركا وفرنسا» (528).

لم يكن تأسيس أسواق وطنية حقة ليكتمل إلا بعد مضي فترة طويلة، عندما أدت وسائل الاتصالات المتعددة - منها التلغراف والهاتف، إضافة إلى السكك الحديدية - إلى أن تربط بين أكثر المناطق بعدًا. ففي الولايات المتحدة، على سبيل المثال، أبصرت السوق الوطنية الحديثة النور قرابة منعطف القرن العشرين (529). وعلى الرغم من ذلك، كانت أسس الأسواق الوطنية قد وضعت في وقت أبكر كثيرًا. ومن أجل فهم كامل لتطور هذا النوع من الأسواق، يبدو ضروريًا أن نأخذ في الحسبان المصالح السياسية كما الاقتصادية. كان الوضع

في القرون الوسطى، التي سبقت استحداث الأسواق الوطنية، وضغًا نجحت في سياقه المصالح المحلية في المدن في أن يكون لها الهيمنة وأحكمت قبضتها على الريف. يقول شمولر في هذا الإطار:

«ما كان يتمثل أمام أعيننا في القرون الوسطى، مراكز بلدية واقتصادية محلية، تقوم حياتها الاقتصادية بأسرها على الآتي: أن المصالح المحلية المتنوعة، وقتئذ، قد تمكنت من الاتفاق في ما بينها، وأن الأفكار والمشاعر المتشاكلة قد انبثقت من المصالح المحلية المشتركة، وأن سلطات البلدة تنصدر الواجهة لتمثيل هذه المشاعر بمجموعة كاملة من التدابير الوقائية»⁽⁵³⁰⁾

لم يكن بمقدور أي قوة اقتصادية أن تضعف من سيطرة تلك المصالح المحلية أو الاقتصاد: ولم يكن بوسع أحد أن يفعل ذلك سوى القوة السياسية وحدها. ولم يكن نجاح مختلف القوى السياسية في هذا الإطار، يعني، مع ذلك، أن أفعال الدولة الماركنتيلية كانت دائمًا مفيدة لإقامة السوق الوطنية. ولدى آدم سميث الكثير ليقوله حول هذه المسألة، وبلا حظ، على سبيل المثال، كيف أن الذهنية البيروقراطية لشخص مثل كولبيرت جعلت من المستحيل عليه تصور سوق حرة حقًا⁽⁵³¹⁾. كما أن جزءًا من المشروع الماركنتيلي كان يتمثل في استحداث المستعمرات، إضافة إلى أن التطورات الاقتصادية المستقلة كلها خنقت بالفعل، في المستعمرات، لأنه لم يسمح للتصنيع بأن يتطور إلا في البلد الأم.

الأسواق العقلانية المبكرة

بالنسبة إلى ماكس فيبر، كان للماركنتيلية عدد من المساهمات المهمة في مجال إيجاد الدولة العقلانية، منها محاولة رائدة لتطوير سياسة اقتصادية وطنية⁽⁵³²⁾. إلا أنها لم تساهم في خلق «روح الرأسمالية» الذائعة الصيت التي اعتبرها فيبر مركزية جدًا في قيام الرأسمالية الحديثة، أو العقلانية. لذلك، كانت الماركنتيلية ذات طابع «استبدادي» و«سلطوي» بشكل مفرط، فقد كانت تطالب الناس بالامتثال وليس الاستقلال والمبادرة⁽⁵³³⁾.

تعرضت أفكار فيبر حول ظهور روح رأسمالية جديدة، بطبيعة الحال، لنقاش مستفيض، كما جرى الاعتراض على عدد من المسائل المتضمنة فيها. أما السبب الذي تستحق من أجله أن تذكر هذه المسائل في هذا السياق، بخصوص ما أسماه «الأسواق الوطنية المبكرة»، فهو أن هذه المسائل تثير قضية مهمة تتمثل في الدور الذي تؤديه ذهنية الفاعلين في استحداث أنواع جديدة من الأسواق. تشكل أفكار فيبر، من وجهة النظر هذه، تنمة لما كان قد قيل عن دور العوامل السياسية والاجتماعية والاقتصادية الأكثر تقليدية، من قبيل القواعد القانونية والمال والأوزان والمقاييس، وسواها.

بالنسبة إلى أولئك الذين يستصعبون تقبل الفرضية الأساسية لفيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية**، ينبغي أيضًا تأكيد أن ما تجري مناقشته هنا لا علاقة له بمؤثرات البروتستانتية في الرأسمالية، ولكن المقصود أمر مختلف، هو بالتحديد، وجود روح رأسمالية جديدة، «بغض النظر عن أسبابها المختلفة». إن ادعاء فيبر الأساسي (باستثناء الجانب الديني منه، بكلمات أخرى) هو أن روحًا جديدةً نفخت في الرأسمالية الغربية في مرحلة أعقبت القرن السادس عشر، حيث ظهر إلى الوجود آنذاك ما يطلق عليه «الإنسان الاقتصادي الحديث»، ومعه عقلنة عامة للحياة الاقتصادية، بما في ذلك الأسواق⁽⁵³⁴⁾.

في كتابه **الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية** (الطبعة الأولى، 1904-1905؛ الطبعة الثانية 1920). يوضح فيبر الفرق بين الرأسمالية التقليدية والرأسمالية الحديثة مستخدمًا صناعة النسيج القارية مثالًا. كان فيبر على معرفة وثيقة بهذا النوع من الصناعة نظرًا إلى امتلاك عائلته مصانع نسيج. ونشر في عامي 1908 و1909، دراسة تجريبية مفصلة حول العمل في مصانع النسيج⁽⁵³⁵⁾. وكان فيبر حريصًا على تأكيد أن نموذج المستمد من صناعة النسيج ينبغي فهمه بوصفه «نموذجًا مثاليًا» حيث كان يقصد من خلاله أنه كان يسعى بقصد إلى أن يلتقط ما كان يميز بنيته الاجتماعية، من دون أن يقدم نموذجًا تجريبيًا متوسطًا⁽⁵³⁶⁾.

كانت الأعمال التجارية حتى منتصف القرن التاسع عشر، بحسب ما يقول فيبر، تدار بطريقة تقليدية في أقسام عدة من صناعة النسيج القاري⁽⁵³⁷⁾. كان التاجر يزود الفلاحين بالمواد المطلوبة للحياكة، وعندما ينجز الفلاحون الحياكة المطلوبة منهم، كانوا يسلمون التاجر القماش ويتقاضون أجورهم بالأسعار المتعارف عليها. ثم يحضر الوسطاء الذين يبتاعون القماش المخزن في مستودعات التاجر. كما يعمد الوسطاء إلى تقديم طلبيات جديدة إلى التاجر الذي يمررها بدوره إلى الفلاحين. كان التاجر يعمل ما يقرب من خمس أو ست ساعات يوميًا، ويحقق أرباحًا صغيرة ولكنها معتبرة. وكانت علاقته بالمنافسين الآخرين ودودًا، في ظل توافق من الجميع على طريقة القيام بالأعمال التجارية.

يؤكد فيبر أن أعمال التاجر التجارية كانت رأسمالية في طبيعتها؛ إذ كان التاجر يجني المال من خلال تجارته حصريًا، وكان ضروريًا بالنسبة إليه أن يمتلك رأس المال، وكان يراقب من كثب مقدار ما جناه بمساعدة المحاسبين. وعلى الرغم من ذلك، يؤكد فيبر، أن هذه التجارة لم تكن لتتنمي قط إلى النموذج الحديث للرأسمالية:

«كانت أعمالًا تجارية تقليدية تلك، في حال أخذ المرء في الحسبان الروح التي تحفز ريادي الأعمال الحرة: حيث طريقة الحياة التقليدية، والمعدل التقليدي للأرباح، والحجم التقليدي للعمل، والنمط التقليدي في تنظيم العلاقات مع العمال، ودائرة الزبائن التقليدية أساسًا والأسلوب المتبع لجذب زبائن جدد.

كل هذه التي هيمنت على مسار الأعمال التجارية، كانت، إذا صح القول، في صلب روح الجماعة (ethos) لهذه المجموعة من رجال الأعمال» (538).

يقول فيبر إن الذي غيّر طريقة القيام بالأعمال التجارية لصناعة النسيج القارية نحو الرأسمالية الحديثة لم يكن يعزى إلى تغيير في الطريقة التي كانت تنظم بها، والتي نجمت، على سبيل المثال، عن استخدام الآلات الجديدة أو شكل المصنع (539)؛ إذ كان ثمة شيء مختلف، حيث يرى فيبر أنه في نقطة زمنية معينة بدأ تاجرًا شابًا يدير تجارته بطريقة منهجية للغاية وبطريقة موجهة نحو هدف. فراح يختار الحائكين من الفلاحين بعناية أكبر، ثم يشرف عليهم من كثب؛ ثم حولهم، في الأساس، من فلاحين إلى عمال. ثم راح يسوق بضاعته بطريقة مختلفة عن الأسلوب التقليدي، وأحيانًا كان يتصل بالمستهلك النهائي بنفسه. وكان التاجر يستدرج مطالب الزبائن شخصيًا، إضافة إلى إصغائه بانتباه إلى ما يريده هؤلاء. وقد أدخل مبدأ الأسعار المتدنية والإنتاج واسع النطاق. وكان يعاد استثمار الأرباح، من دون أن تستهلك. ونتيجة هذه التغيرات كلها حيال كيفية إدارة الأعمال التجارية، سرعان ما نشب صراع مرير داخل قطاع العمل هذا، وكان الذين تمكنوا من الصمود، هم أولئك الذين استطاعوا أن يستوعبوا الطريقة الجديدة في إدارة أعمالهم التجارية.

كجزء من هذه العملية بأسرها، تبعًا لفيبر، تغيرت أصناف عدة من الأسواق التقليدية وأصبحت أكثر عقلانية. كان أحدها سوق العمل، وأسفر ذلك عن ظهور نوع جديد من العامل الذي أخذ ينظر إلى عمله بوصفه مهنة (Beruf) (540). ووفقًا لفيبر، كانت ردة فعل العمال التقليديين على تقاضي معدل أجر أعلى على القطعة يتمثل في العمل أقل من ذي قبل؛ إذ كانت لديهم حاجاتهم التقليدية، وفي الوقت الذي لبيت فيه هذه الحاجات، لم يروا سببًا للاستمرار في عملهم. ولكن كان لدى فئات صغيرة من العمال موقف من عملها شديد الاختلاف عن موقف أولئك، كان هؤلاء ينتمون إلى المذاهب البروتستانتية. ومن بحوثه التجريبية في مصنع للنسيج، أدرك فيبر أن الشباب من طائفة التقوية المسيحية (Pietist) يعملن بجهد أكبر من غيرهن وبطريقة منهجية للغاية. كما تنبه أيضًا إلى أن العمال الميثوديين [المنهاجين] (نسبة إلى الطائفة الميثودية البروتستانتية) في القرن الثامن عشر، غالبًا ما كان زملاؤهم العمال يحملون عليهم لأنهم كانوا يعملون بجد ويعتبرون أن العمل هدف في ذاته. وبالطريقة عينها التي أقصى من خلالها ربايو الأعمال الحرة المجدون في أعمالهم زملاءهم التقليديين، أقدم، كذلك، العمال المجدون على إقصاء زملائهم التقليديين.

يمكن وصف السوق العقلانية بأنها سوق حيثما يكون الربح المتجدد أمرًا مركزيًا وحيثما يبقى الضبط الأساسي في حدوده الدنيا. ونظرًا إلى كون السوق العقلانية أكثر قابلية للتوقع، كذلك فإن تحليلها يكون أسهل بمساعدة من النظرية الاقتصادية. العمل - بما فيه جني الأرباح - يتمتع بقيمة ذاتية، وهو

منهجي في طبيعته. وبما أن محاجة فيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية**، كثيرًا ما أسيء فهمها، فإنه يلزم تأكيد مسألتين أخيرتين. أولاهما، أن فيبر لا يسعى إلى إثبات أن النوع الجديد من الأسواق الذي أبصر النور في الوقت نفسه الذي ظهر فيه المذهب البروتستانتى، كان نتاجًا حصريًا للروح الرأسمالية الجديدة؛ إذ إن السوق الرأسمالية، على سبيل المثال، وجدت من قبل بكامل قوامها المؤسسي، بما في ذلك قواعد السوق والقانون، وكل ما أضيف إلى ذلك كان مجرد «ذهنية جديدة». وما كان قد ظهر بوصفه ذهنية جديدة نابعة من الدين، سرعان ما ترجم إلى سلسلة من المؤسسات الدنيوية، اضطرت العمال ورياديو الأعمال الحرة إلى تطوير ذهنية منهجية وعقلانية.

المسألة الثانية، تكرارًا، هي أن ثمة جزءين لمحاجة فيبر الشهيرة في كتابه **الأخلاق البروتستانتية**: أحدهما اقتصادي والثاني ديني. ولسنا معنيين هنا إلا بالجانب الاقتصادي، ويتمثل في أن تغييرًا استجد في الذهنية حيال جني الأرباح والعمل في وقت ما بعد بداية القرن السادس عشر في الغرب. أما عن السبب الأساسي لهذا التغيير في الذهنية والدور الذي أداه الدين في إشاعة هذا التغيير، فهو مسألة أخرى. أما المسألة التجريبية التي ينبغي البت فيها، من وجهة النظر هذه، فلا تتعلق بما إذا تسبب المذهب البروتستانتى في ظهور موقف عقلائي حيال الأسواق بدءًا من بداية القرن السادس عشر فصعودًا، بل تتعلق المسألة بما إذا كان هذا الموقف العقلاني قد تطور بالفعل.

أسواق الإنتاج الضخم الحديثة

كان من شأن الثورة الصناعية، التي انطلقت أولًا في إنكلترا (1760-1830)، أن كرسّت مرحلة حاسمة وجديدة في تاريخ الأسواق. وتحدد الثورة الصناعية كما هو متعارف عليه، في سياق التغييرات في الإنتاج التي تضم سلسلة الاختراعات الرئيسية التي أنجزت؛ وإدخال المصنع الحديث، والبدء باستخدام أنواع جديدة من الوقود، ولا سيما الوقود الحجري. ومع ذلك، فإن هذه التغييرات كلها حدثت في مجتمع رأسمالي، ما يعني أن دور الأسواق في الاقتصاد، قد تغير تغييرًا كبيرًا. ووفقًا لبيان شهير للمؤرخ الذي أشاع مصطلح «الثورة الصناعية» فإن «جوهر الثورة الصناعية يتمثل في إحلال التنافس مكان الضوابط القروسطية التي هيمنت، في السابق، على الإنتاج وتوزيع الثروة»⁽⁵⁴¹⁾.

ثمة طريقة أخرى لصياغة ما حدث هي أن الأسواق، بدءًا من ذلك الوقت فصعودًا، بدأت توجه معظم الإنتاج ومعظم الاستهلاك. ولجعل ذلك ممكنًا، كان يتعين تطوير إنتاج جديد وأسواق استهلاكية، بل وتطوير أسواق مالية جديدة وأسواق توزيع جديدة. يضاف إلى ذلك أنه كان يتعين التنسيق بين هذه الأسواق كلها، وأن ترتبط إحداها بالأخرى. ووفقًا للباحث كارل بولاني في

كتابه **التحول العظيم**، أطلقت الثورة الصناعية ضربًا من التطور كان يعني أن الاقتصاد التقليدي قد استبدل بنوع جديد جذريًا:

«إن اقتصاد السوق هو نظام اقتصادي لا تسيطر عليه ولا تديره وتوجهه سوى الأسواق وحدها: إن نظام إنتاج السلع وتوزيعها موكول لهذه الآلية ذاتية الانضباط... وينطوي الانضباط الذاتي على أن الإنتاج كله هو للبيع في السوق وأن المداخل كلها مستقاة من مبيعات كهذه. وبناء على ذلك، ثمة أسواق لكل عناصر الصناعة، وليس للبضائع فقط (بما في ذلك الخدمات) بل أيضًا للعمل والأرض والمال» (542).

قبل الثورة الصناعية كان يجري تعريف الأسواق من حيث المكان المعين، وكانت السوق تشغل منطقة محددة بوضوح؛ كان تكون في ساحة خاصة في المدينة أو على قطعة محددة من الأرض يمتلكها سيد إقطاعي. غير أن الأسواق لم تعد محصورة الآن ضمن مناطق متميزة؛ بل أصبحت منتشرة جغرافيًا، وهذا تغيير يتجلى أيضًا في تعريفات الأسواق التي نجدها في القرن التاسع عشر، كما نجدها لاحقًا في تعريفات للباحثين كورنو ومارشال (ينظر الفصل الخامس).

إن «اقتصاد السوق» الذي بدأ حينذاك بالظهور كان يتركز حول سوق الإنتاج الضخم الحديثة (modern mass market). فأولًا، كانت السوق الضخمة من حيث الاستهلاك، التي كانت، في النهاية، تزود الأكثرية الساحقة من الناس بما كانوا يحتاجون إليه في معيشتهم اليومية. أيضًا، كذلك كانت توجد أسواق ضخمة في الإنتاج والتوزيع والتمويل. ويلاحظ فيبر أن الشرط المسبق لعمل هذه الأسواق كلها بسلاسة، كان يتمثل في الاستقرار والنظام في المجتمع. كانت الحاجة ماسة إلى رساميل ضخمة لتشغيل هذا النوع من الاقتصاد، وكان ينبغي أن يتمكن الرأسماليون من الاعتماد على طلب ثابت إضافة إلى سلوك يمكن أن تتنبأ به الدولة والنظام القانوني (543). وبصيغة أخرى، تمثل السوق الضخمة الحديثة، من منظور فيبري، تطورًا آخر للسوق العقلانية التي استحدثت، في الأساس، بتأثير من البروتستانتية المتقشفة.

في مركز نظام الأسواق الجديد هذا، كانت تقع السوق الاستهلاكية الحديثة، التي ترجع بداياتها عادة إلى إنكلترا في النصف الثاني من القرن الثامن عشر. وكانت قد ظهرت كاملة، في أي حال، قرابة القرن بعد ذلك التاريخ كجزء مما يسميه دوغلاس نورث «الثورة الاقتصادية الثانية» (544). وكان دور الاستهلاك في إنكلترا القرن الثامن عشر، قد نوقش مطولًا في التاريخ الاقتصادي الحديث (545). وتمحور النقاش، في الأساس، حول ما إذا كان السبب الرئيس للثورة الصناعية هو الاستهلاك (الطلب) أو عوامل تكنولوجية وأخرى متعلقة بها (العرض). هذا سؤال أكاديمي إلى حد ما، نظرًا إلى أن الطلب والعرض وثيقا الصلة أحدهما بالآخر. وعلى الرغم من ذلك، أصبح قدر وافر من المادة التجريبية متاحًا نتيجة هذا النقاش؛ واليوم أصبح ممكنًا أن نقول شيئًا عن

النزعة الاستهلاكية [الاستهلاك واسع النطاق] المبكرة، أي من الأصناف كان يستهلك، وأي نوع من الناس هم الذين يستهلكونها، وكيف كانت توزع هذه الأصناف. أما معرفة المعلومات المتعلقة بالجانب المالي لهذا التطور بأسره - الاقتراض الثانوي والائتمان وسواهما - فهي أقل كثيرًا.

كانت المتاجر الفردية من قنوات التوزيع الشائعة خلال هذه الفترة، وهي [أي المتاجر الفردية] مؤسسة تعود أصولها إلى مدن القرن الحادي عشر (546). بحلول القرن الثامن عشر، بدأ تثبيت أولى الواجهات الزجاجية للمتاجر في لندن، وسط دهشة الزوار الأجانب؛ كما أخذت تظهر أيضًا أشكال الإعلان المبكرة والبسيطة، التي كانت تستكمل المعلومات المتوافرة حول لافتات المحال والمناداة التقليدية على البضائع.

كانت الجماعتان الاجتماعيتان اللتان دعمتا، بشكل جوهري، ظهور السوق الضخمة، هما الشريحة الوسطى والعمال الفقراء. أما الأثرياء فكانوا يفضلون الأصناف المصنوعة باليد إلا أنها كانت أقل من أن يكون لها أهمية تذكر في هذا السياق (547). وكان الفقراء من العمال يتبعون أصنافًا من الثياب القطنية وال سراويل القصيرة وأباريق الشاي الخزفية والساعات. وكانوا يتبعون أيضًا كميات متزايدة من الفحم. ودأبت الشريحة المتوسطة على شراء الأدوات المنزلية كالثياب والمطبوعات وأدوات المائدة وستائر النوافذ. وكانت الثياب الجاهزة ثانوية، حيث إن معظم الثياب كانت لا تزال تصنع يدويًا. أما توحيد المقاييس فكان متدنيًا وبعيدًا من المقاييس الحديثة:

«بمعنى عددي بحت، على الرغم من ذلك، كان ثمة نوع من السوق الضخمة في القرن الثامن عشر. مئات الآلاف من المستهلكين المتواضعين كانوا يقبلون، بشيء من الانتظام، على شراء مجموعة واسعة من البضائع من منتجين بعينين. غير أن الأمر يستلزم شيئًا من الحذر في ما تنطوي عليه السوق الضخمة في سياق هذا المعنى المحدود، بخصوص تصميم المنتجات، ولا سيما ما يتعلق بتمايز المنتجات» (548).

ظهرت أولى الأسواق الضخمة الحقيقية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر. وقد استجد هذا التطور على نحو متزامن، نوعًا ما، في بلدان عدة، من بينها الولايات المتحدة. وتغير أيضًا نظام التوزيع في هذه الأثناء، وبرزت مؤسسات جديدة للاستهلاك واسع النطاق. وفرض على المتاجر الفردية التي كانت تزود بالبضائع من تجار الجملة، من الآن فصاعدًا، أن تتنافس مع المتاجر متعددة الفرع والمتاجر الكبيرة متعددة الأقسام. خلال هذه الفترة، بالتحديد، أنشئ متجر «ميسيز» (Macy's) المتعدد القسم في نيويورك ومثله بون مارشيه في باريس، وكلاهما من أوائل المتاجر متعددة القسم في العالم (549). وتقدمت صناعة الإعلانات التجارية تقدمًا كبيرًا، وبدأت العلامات التجارية بالظهور (550). وأثبت شحن البضائع أنه أسرع، إلى حد بعيد، مما كان عليه خلال القرن الثامن عشر، ويعزى ذلك بشكل رئيس إلى السكك الحديدية والسفن

التجارية. وشرع الزبائن أيضًا في السفر إلى مناطق بعيدة بغية التسوق، مستخدمين القطارات، وبعد ذلك السيارات. وخلال العقد الثاني من القرن العشرين أنشأ هنري فورد خطًا متحركًا لتجميع السيارات في واحد من مصانعه في مدينة ديترويت، كما ابتكر أيضًا الصنف الاستهلاكي الموحد الأول بالفعل، من خلال نموذج السيارة «T». وحلت الثياب الجاهزة محل مثلتها يدوية الصنع، حيث انطلق هذا التطور نتيجة اختراع آلة الحياكة في خمسينيات القرن التاسع عشر. وأخيرًا، ازدادت وتيرة استخدام العلم في الإنتاج، الأمر الذي أدى إلى استحداث منتجات جديدة متعددة.

كان نموذج جديد للشركة قد ظهر في منعطف القرن العشرين - ما يسمى الشركة المتعددة القسم (multidivisional firm) - التي تتمتع بالقدرة الإدارية على معالجة إنتاج كميات ضخمة من البضائع. في حالات كثيرة، تولت هذه الشركات العملاقة عملية تسويق بضائعها، نظرًا إلى صعوبة نقل كميات ضخمة من السلع عبر نظام التوزيع القائم آنذاك. ووفقًا للمؤرخ الأساسي للشركة المتعددة القسم، ألفرد تشاندلر، فقد كان من الصعب، بشكل خاص، تسويق الماكينات التي أنتجت من أجل الأسواق الضخمة:

«إن التسويق واسع النطاق للماكينات الجديدة التي أنتجت بكميات كبيرة من خلال تصنيع وتجميع الأجزاء القابلة للتبديل، أمر تطلب استثمارات في قطاع الموظفين لتعزيز خدمات التسويق المتخصصة أكبر من الاستثمار في المصنع والمعدات محددة الإنتاج. على سبيل المثال، التوزيع على نطاق واسع لماكينات الحياكة المستخدمة في المنازل وأيضًا لإنتاج الثياب، الآلات الكاتبة، عدادات المال النقدي (آلات تسجيل النقود)، الماكينات الحاسبة، آلات نسخ الرسائل، معدات مكتبية أخرى، ماكينات الحصادات الزراعية، ماكينات جمع الغلال، ماكينات زراعية أخرى. وفي أعقاب عام 1900، السيارات والأجهزة الكهربائية الأكثر تعقيدًا. وقد استدعت هذه جميعًا عرض المنتج، إضافة إلى خدمات بعد البيع، وتقسيم ثمن السلعة للزبون/الائتمان المستهلك. ولئن كانت هذه الماكينات قد اخترعت للتو، فإن موزعين قلائل، كانوا يحظون بالدراية والخبرة الضروريتين لتزويد الائتمان الاستهلاكي لهذه الماكينات، أو الموارد المالية لتزويد الزبائن بالائتمان الاستهلاكي واسع النطاق» (551).

قراءة عام 1900، شرعت الأسواق الضخمة الحديثة في الهيمنة على الاقتصاد، بشكل كامل في الولايات المتحدة. واستلحاقًا بهذه العملية، أصبح الناس أكثر اعتمادًا، في حياتهم اليومية، على هذا النوع من الأسواق. ففي عام 1790، على سبيل المثال، كان ما مجموعه 80 في المئة من الثياب في الولايات المتحدة يصنع في المنازل، بينما نجد، أنه بعد قرن من هذا التاريخ، أصبح 90 في المئة من الثياب، يصنع خارج المنازل (552). يضاف إلى ذلك، أن أعداد الناس الذين كانوا يحصلون أرزاقهم من الزراعة، أخذت تتراجع على نحو ثابت خلال الفترة نفسها. وكان من شأن ذلك أن أخذت عادات الناس الغذائية تتغير، بشكل

طبيعي، إضافة إلى عدد الأصناف التي كان ينبغي شراؤها. وقد أتاح تعليب الطعام واستخدام عربات السكك الحديد المبردة، على سبيل المثال، نقل الطعام من منطقة إلى أخرى داخل الدولة.

هذه المستجدات كلها زادت في اعتماد الفرد الأميركي العادي على رغبته في الحصول على أجر، أي أن يعمل لدى رب عمل. في الوقت عينه، أخذ أصحاب المصانع ومدبروهم يصيرون أكثر نفوذًا من خلال سيطرتهم، أكثر من أي وقت مضى، على مقادير أضخم من الرساميل. في سياق هذه العملية، ساعدهم ظهور الأسواق الوطنية، بل واستحداث أسواق رأسمالية جديدة أتاحت تراكم مقادير غير مسبوقه من الرساميل. وفي أواخر التسعينيات من القرن التاسع عشر، بدأ أصحاب المصانع في الولايات المتحدة، يستخدمون أسواق البورصة. وقفز مجموع قيمة الأسهم والسندات بحلول عام 1903 من مليار دولار إلى سبعة مليارات (553).

الأسواق الدولية

أسوة بالأسواق الوطنية، تتميز الأسواق الدولية ببنيتها الاجتماعية الخاصة بها: أنواع معينة من الفاعلين، وأنواع معينة من الضبط والتنظيم الاجتماعيين، وأنواع معينة من النظام المالي (554). ويمكن أن تكون هذه جميعًا حصيلة تخطيط سياسي واع، كما هي الحال في الأسواق الوطنية. السوق الدولية في الوقت الحالي، على سبيل المثال، توضح هذه المسألة، خصوصًا أن كثرة من مؤسساتها الأساسية، ترجع جذورها مباشرة إلى الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية (555).

يمكن تتبع جرتومة التجارة الدولية إلى زمن سحيق، بالتحديد إلى حضارة ما بين النهرين قرابة عام 3500 ق. م، عندما أتاح فائض الزراعة لفئة قليلة من السكان أن يكرسوا أنفسهم إلى شؤون أخرى غير الزراعة. كانت الأشكال الأولى للتجارة، ذات طابع محلي، إضافة إلى مثلتها التي تعول على المسافات البعيدة. وغالبًا ما كانت هذه الأخيرة تتم بمساعدة ما يسمى الشتات التجاري (trade diasporas) أو شبكات التجار الذين عاشوا في الخارج ونشطوا كوسطاء بين مجتمعين محليين (556).

بدءًا من عام 500 ق. م ووصولًا إلى زمن المسيح، كانت تجارة المسافات البعيدة تتم، على نحو خاص، بين أقاليم كبيرة، من قبيل العالم الهيليني أو الهند أو الصين. ومع ذلك، فلم يمض زمن طويل حتى توسعت هذه المنطقة، ومنذ عام 200 ق. م، على وجه التقريب، كان البحر الأبيض المتوسط قد جرى ربطه بالصين من خلال التجارة البرية والبحرية. كان الشكل الأقدم من تجارة المسافات البعيدة، معني بالسلع الفاخرة، ولكن بدءًا من القرن الثالث عشر فصاعدًا، أسفر التطور التكنولوجي في صناعة السفن عن جني مكاسب أيضًا من شحن مقادير ضخمة من البضائع عبر المسافات الطويلة. وبعد ذلك بقرون

عدة، برز ما يسمى الثورة البحرية التي عززت قدرة التجار الأوروبيين على الاستيلاء على قدر وافر من التجارة العالمية، وذلك عبر معرفتهم المتطورة بأنماط الرياح في العالم. أما الشبكات التجارية الذي مثل شكلاً سلمياً للتجارة، فكان استبدال وقتئذ بمحطات تجارية (trading posts) مدعومة بالقوة المسلحة. وهكذا كان ثمة نوع مختلف للسوق الدولية قد أبصر النور.

أدت الثورة الصناعية بدورها إلى انفجار التجارة الدولية، كما عززت الهيمنة الأوروبية. وبين عامي 1780 و1880، ازدادت التجارة العالمية عشرين ضعفاً، وبحلول منتصف القرن التاسع عشر، راح بعضهم يتحدث عن «السوق العالمية» القائمة (557). وأفسح التطور في تكنولوجيا السلاح المجال أمام الأوروبيين لإحكام قبضتهم على التجارة العالمية، واستبدال نظام المحطات التجارية الثابتة بالهيمنة الإقليمية المباشرة، وأصبح ذلك ممكناً بفضل وسائل الاتصالات الجديدة والمتفوقة. ففي العقد الرابع من القرن التاسع عشر، كانت الرسالة تستغرق زمناً يراوح بين خمسة أشهر وثمانية لتصل من الهند إلى لندن بالبحر. وفي خمسينيات القرن عينه، بالمقابل، كانت تستغرق 45 يوماً بالقطار وبالسفن البخارية، وفي سبعينيات القرن عينه أيضاً صار يمكن إرسال الرسالة وتسلمها في اليوم عينه بمساعدة التلغراف (558). وكانت أيديولوجيا التجارة الحرة قد تكونت في إنكلترا أوائل القرن التاسع عشر، ثم انتشرت بسرعة إلى أوروبا، على الرغم من أن مشاعر النزعة الحمائية كانت لا تزال قوية. وقد خلص المؤرخ الاقتصادي روندو كامبرون إلى أنه «بحلول بدايات القرن العشرين، كان من الممكن إجراء حديث ذي دلالة عن اقتصاد عالمي شاركت فيه، عملياً، كل بقعة مأهولة في العالم ولو بالحد الأدنى، غير أن أوروبا كانت هي الأهم، في هذا الإطار، من دون منازع» (559).

غالباً ما يذكر أن السوق العالمية التي كانت قائمة قرابة منعطف القرن التاسع عشر، لم يكن لها نظير إلا في أعقاب الحرب العالمية الثانية. فقد بدأ الاقتصاد العالمي يتدهور بعد الحرب العالمية الأولى لأسباب كثيرة، الأمر الذي أفضى إلى استحداث كتل نقدية مختلفة، إضافةً إلى إدخال الاكتفاء الذاتي الاقتصادي (autarchy) في ألمانيا النازية. كما أضر الكساد [العظيم] بالتجارة الدولية وسبب لها تباطؤاً ملحوظاً. وبعد الحرب العالمية الثانية، أعادت الولايات المتحدة بناء التجارة العالمية بمساعدات مؤسسات من قبيل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (560). في عقد الخمسينيات من القرن العشرين، تعززت العملات الأوروبية الوطنية، كما وضع الأساس للاتحاد الأوروبي. وفي منتصف ستينيات القرن عينه، بدأت تظهر سوق رأسمال دولية، وذلك بفضل جهود ما يسمى الأسواق الأوروبية (Euromarkets)، التي سرعان ما نما حجمها بشكل هائل. وبلغ حجم التداول في سوق النقد الأجنبي العالمية 1.5 تريليون دولار يومياً في عام 1998، صعوداً من 36.4 مليار دولار في

عام (561) 1974. وتبعًا لبعض منظري العولمة، فقد حل محل الاقتصاد العالمي التقليدي ما يسمى بالاقتصاد المعولم (562).

من مميزات السوق الدولية مكتملة النمو، في المقام الأول، أن الناس في بلدان مختلفة يعتمدون إلى حد كبير على ما يستجد في اقتصادات بلدان أخرى. وهذا ينطبق على الأصناف الاستهلاكية - الطعام، والثياب و سلع أخرى - إضافةً إلى الوظائف والمداخيل. وبحلول نهاية القرن التاسع عشر، ازدادت صادرات بلدان مثل بريطانيا العظمى، وألمانيا وفرنسا، إلى ما بين 15 و20 في المئة من إجمالي الدخل القومي لكل من هذه البلدان (563). وكذلك نمت الملكية العابرة للحدود بسرعة خلال القرن العشرين، وأدت إلى أشكال جديدة من التبعيات السياسية والاقتصادية. وواجهت النخب الرأسمالية المحلية تحديات كان لزامًا عليها أن تتكيف معها. وكان من شأن وجود سوق دولية ضخمة للعملات، أن ربطت قيمة العملات الوطنية بقوى خارج البلدان الفردية وأضعفت من قدرة المصارف المركزية على التدخل. كذلك بدأت الشركات الدولية بإدارة نشاطاتها خارج نطاق اختصاص الحكومات الوطنية. وفي عام 1999، كان ثمة ما يقرب من 63 ألف شركة عابرة للحدود الوطنية إضافة إلى 690 ألف شركة أجنبية تابعة لها (564).

المال وأسواق رأس المال

حاولت حتى الآن إظهار أن الأنواع المختلفة من الأسواق التي أقيمت عبر التاريخ كان لكل منها أنواعه الخاصة من الأدوات المالية، وفي بعض الأحيان أيضًا، نوع المال الخاص بها. ووفقًا لمسألة معينة واحدة، مع ذلك، فإن الأسواق المنفصلة في المال ورأس المال بدأت تظهر بدناميتها المميزة (565). إن لهذه الأسواق أهمية خاصة لدى علماء الاجتماع نظرًا إلى القدر الكبير من الأموال المتداولة فيها. ومن المهم أيضًا أن ندرك أن أسواق المال ورأس المال يعتمد كل منها على أسواق أخرى من أجل بقائها، الأمر الذي يفسر ظهورها المتأخر نسبيًا في التاريخ. فقد ظهرت أولى مصارف الادخار الحديثة، على سبيل المثال، خلال الثورة الصناعية، عندما شرعت أعداد متزايدة من الناس في العمل لقاء أجر (566). وكانت المصارف مكتملة النمو التي خدمت التجار والحكام السياسيين قد أنشئت مسبقًا خلال القرون الوسطى، وفق ما تشهد عليه أمثلة كثيرة مستقاة من الدول - المدن في إيطاليا (567). ولكن، لم يقيض للمصارف البدء في الانتقال إلى صلب الحياة الاقتصادية اليومية إلا خلال القرن التاسع عشر، وذلك بانتقالها من الإتجار بالمال إلى تمويل الصناعة، حيث كان الأخوان بيرير (Pereires) في فرنسا رائدين في هذا المجال. كذلك الأمر بالنسبة إلى المصارف المركزية، والعملات الوطنية وأسواق البورصة الحديثة، التي أصبحت أجزاء مكتملة للدولة - الأمة الحديثة التي برزت في القرن التاسع عشر (568).

إن مناقشة المال والصناعة المصرفية، ضمن سياق الأسواق، تختلف عن الطريقة التي تعامل فيها، في المعتاد، هذه الموضوعات في علم الاجتماع الاقتصادي. غالبًا ما تناقش مسألة المال بمعزل عن الأسواق، كما لو أن لها وجودًا وأصلًا مستقلين. وقد يقدم علماء الاجتماع على دراسة تأثير المال على المجتمع، أو وظيفة المال عند مستوى مجرد إلى حد بعيد (569). كما كان ينظر إلى المال بوصفه نوعًا من كيان متجانس، وهو مشابه من الناحية الجوهرية بغض النظر عن الوضع الاجتماعي. وقد اعترضت على هذا الوضع في الآونة الأخيرة من فيفيانا زيليزر (570)، التي حاجت لتثبت أنه حتى ولو بدا أن المال هو عينه في كل مكان، فإن الناس غالبًا ما «يخصصون» المال، ويضعون جانبًا مقادير مختلفة منه لأغراض متنوعة. وهذا غالبًا ما يحدث بوضوح في اقتصاد الأسر المعيشية ثمة قدر من المال قد يدخر جانبًا لتسديد إيجار المنزل، وآخر لابتعاد الثياب للأولاد، وهكذا دواليك. ولم يستكشف تجريبيًا بعد ما إذا كان التخصيص ينتهج أيضًا في الشركات وفي الدولة، ولكن قد يكون الأمر على هذا النحو كذلك.

عندما يقدم علماء الاجتماع على دراسة المصارف فإنهم يميلون إلى النظر إليها بوصفها شركات لديها صلات بمنظمات أخرى (شركات)، أكثر من كونها جهات فاعلة لجني الأرباح في أسواق متميزة. من الأمثلة على المنظور الأول كتاب بعنوان **بنية السلطة في الأعمال التجارية الأميركية** للباحثين بيث منتز ومايكل شوارتز اللذين يحللان فيه الشبكات بين المصارف الأميركية الكبرى والشركات في عقد الستينيات من القرن الماضي (571). فوفقًا لهذين المؤلفين، تحظى المصارف بسلطة التنسيق بين الشركات والتدخل في حال حصول خطأ ما («الهيمنة المالية»، بوصفها تقابل «السيطرة المصرفية» التي تنطوي على شكل من السيطرة أقوى) (572). ومن الطبيعي أن تمتد الشركات أن تكون في موضع التبعية للمصارف، وتسعى إلى التحرر من ذلك من خلال التمويل الداخلي والتعامل مع عدد من المصارف، على سبيل المثال (573).

الرسم (1-6)



«بالتأكيد، قد يكون رائعًا بالنسبة إلينا، ولكنه سيكون جسيمًا على الأسواق»
المصدر:

The New Yorker Collection 2000 Christopher Weyant from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

بحسب دراسة حديثة حول المصارف الاستثمارية الأميركية، فإن هذا النوع من المؤسسات فقد قدرًا كبيرًا من سلطته خلال القرن العشرين (574). «العمل المصرفي العلائقي» (relationship banking) هو من ذلك النوع الذي تفوق فيه ج. ب. مورغان ومكنه من تلك السلطة الهائلة. غير أن هذا الأخير استبدل بنوع آخر هو «العمل المصرفي التعامللي»، حيث تتنافس المصارف على أساس السعر في أسواق مجهولة نوعًا ما. أحد أسباب هذا التطور هو وضع مجموعة متنوعة من الأدوات المالية الجديدة من أجل شراء رأس المال، الأمر الذي أتاح للشركات تجنب المصارف، كما ضغط على هذه الأخيرة لحملها على تطوير منتجات جديدة. وبناءً على ذلك، أصبح أسهل على الشركات، مثلًا، زيادة رأسمالها في السوق من دون اللجوء إلى وسطاء، وذلك من خلال بيع أسهم في أسواق البورصة، أو الاستدانة مباشرة من شركات أخرى، وسوى ذلك. يضاف إلى ذلك، أن الشركات في البلدان التي تبدو فيها التبعية للمصارف مستحكمة تقليديًا (كما هي الحال في فرنسا وألمانيا واليابان)، قد شرعت في الاعتماد، بشكل متزايد، على سوق الأسهم للتزود بالموارد المالية (575). ليست المصارف الاستثمارية وحدها التي فقدت قوتها خلال العقود القليلة الماضية؛ إذ إن الإحصاءات التي أجريت حول الأصول التي يمتلكها الوسطاء الماليون بين عامي 1989 و1999، تشير إلى أن المصارف التجارية ومصارف الادخار في الولايات المتحدة، تتحكم بودائع أقل بعشرة في المئة اليوم، بينما نمت صناديق التقاعد وصناديق الاستثمار المشتركة بسرعة كبيرة (576). يضاف إلى ذلك، أن المستثمرين المؤسسيين عمومًا أصبحوا فاعلين أساسيين في مجال التمويل ويسيطرون على عدد من كبريات الشركات في العالم اليوم. كان من شأن المحاولات المبدولة، خلال العقود القليلة الماضية، من أجل الاستجابة لهذا التطور برمته من طريق إعادة صوغ الصناعة المصرفية أن تسفر عن توسيع احتياطي المصارف العادية محولة إياها إلى شيء مختلف تمامًا عما كانت عليه في السابق. فوفقًا للباحث مارتن ماير، «في السنوات العشرين [بين عامي 1975 و1995]، تحولت الصناعة المصرفية على نحو يفوق التصور» (577). وكانت مصارف الادخار الحذرة ذات الطراز القديم قد أخلت الساحة، بشكل أو بآخر، على غرار إخلاء أمين الصندوق في المصرف من الطراز القديم الساحة لآلات الصراف الآلي الحديثة، وللعمليات المصرفية عبر الإنترنت. كما شرعت المنظمات الاقتصادية من غير المصارف، في التعامل بالمال بطرائق كانت محظورة، في السابق، على غير المصارف:

«تتبع 'جنرال موتورز' بوالص التأمين، وتوفر القروض، وتصدر صكوك الرهن العقارية. تتزعم 'جنرال إلكتريك كابيتال كوربوريشن (General Electric Capital Corporation) إمبراطورية متنامية لإصدار بوالص التأمين على الحياة، كما أنها جهة إصدار رئيسة للأوراق التجارية المالية. من ناحيتها تبدو IBM (آي. بي. أم) منخرطة بعمق في الخدمات المصرفية المنزلية ونظام المدفوعات الإلكترونية [العملة الرقمية]، بينما تصدر (AT&T) (إيه تي أند تي) بطاقات ائتمان مصرفية. في خمس من السنوات الست الماضية، جنت 'فورد موتور' (Ford Motor) أرباحًا بوصفها جهة مصرفية أكثر من كونها شركة لصناعة السيارات. ويمكن توسيع هذه القائمة على نحو غير محدود» (578).

قصارى القول، إن شراء الأموال والرساميل وبيعها يجري اليوم في عدد من الأسواق عالية الحيوية في طبيعتها (579). ومن شأن هذه الأموال الضخمة - التي تبلغ أحيانًا تريليونات من الدولارات يوميًا - أن تمارس ضغطًا قويًا باتجاه الابتكار المالي، كما أنها تجعل من الصعب على السلطات السياسية مواكبة هذه الأسواق وضبطها. ثمة أيضًا حقيقة أن الأسواق المالية دائمة الارتباط بأسواق أخرى، ما يعني أن المشكلات المستجدة في أحد أنواع الأسواق، تنتشر عادة إلى أسواق أخرى؛ إذ إن الإنهيار الذي حصل في عام 1998 في إدارة رأس المال الطويل الأجل قد انطوى، مثلًا، قد هدد بإفساد نظام الولايات المتحدة المالي بأسره؛ ولتجنب هذه الكارثة، أقدم المصرف الاحتياطي الفدرالي في نيويورك على تدبير عمليات ادخارية كلفت مليارات الدولارات (580). غير أن ثمة تهديدًا مضافًا يلوح في الأفق عندما تثار مسألة الأسواق المالية الدولية التي أنشئت في أعقاب الحرب العالمية الثانية، نظرًا إلى أن هذه الأسواق غالبًا ما تفتقر إلى الضبط، وليس فيها جهات مسؤولة ذات سلطة تقوم عليها.

أسواق العمل

تمثل أسواق العمل في حد ذاتها نوعًا متميزًا من الأسواق. فوفقًا للباحث روبرت سولو، يشعر الجميع، باستثناء الاتجاه السائد في علم الاقتصاد، بأن «ثمة شيئًا مميزًا في العمل كسلعة، وتاليًا إزاء سوق العمل أيضًا» (581). ومعروف أن ماركس نظر إلى العمل بوصفه مختلفًا عن سائر السلع، وكذلك معروفة محاولته الكشف عن أسرار الرأسمالية من خلال تحليل القيم الناتجة من «هذه السلعة المتميزة» (582)؛ إذ وفقًا لما جاء في كتاب **رأس المال**، فإن «الحقبة الرأسمالية... تتميز بأن قوة العمل تشكل في عين العامل نفسه شكل سلعة يمتلكها هو» (583).

أما الشخص الذي خلفت في نفسه فكرة أن العمل بات ينظر إليه كسلعة تباع وتشتري كأي سلعة أخرى، شعورًا بالامتعاض لا يضاهاه فقد كان بولاني، حيث يمتلئ كتابه **التحول العظيم**، بالغضب جراء هذه المحاولة التي جرت في

إنكلترا القرن التاسع عشر لتحويل العمل إلى سلعة؛ إذ وفقًا له، تتسم هذه المحاولة بالخطأ الفادح لأن «العمل هو الاسم الآخر للنشاط الإنساني الذي يتماشى مع الحياة عينها، التي بدورها لا تنتج من أجل البيع، وإنما لأسباب أخرى مختلفة كليًا، كذلك لا يمكن فصل هذا النشاط عن سائر مناحي الحياة، كما لا يمكن تخزينه أو حشده» (584).

ظهرت أسواق العمل الأكثر قدمًا في القرنين الثالث عشر والرابع عشر، عندما تجمعت مجموعات صغيرة من الرجال في إحدى الساحات العامة في قرية أو مدينة، عارضين خدماتهم للبيع (585). ومع ذلك، لم تتقدم أسواق العمل، بالضرورة، جنبًا إلى جنب مع الرأسمالية لأن الإنتاج الرأسمالي المبكر غالبًا ما كان يحدث في منازل الفلاحين والعمال الحرفيين. ومع ذلك، منذ الثورة الصناعية فصاعدًا، تغير الموقف تغيرًا كبيرًا، وكان العمل قد نقل، آنئذ، إلى المصانع حيث يمكن تنظيمه بشكل أفضل، وتجري مراقبته من أصحاب الرساميل. أما الفوضى والفقر اللذان وجدنا، في الأساس، نتيجة هذا التغير، فقد وصفهما إنغلز في كتابه **حالة الطبقة العاملة في إنكلترا (1845)**. وكان خلال هذه الفترة، أيضًا، أن ظهر مفهوم البطالة. وخلال القرن العشرين أصبح من الشائع توظيف الناس من خارج الشركة، بل وترقية أولئك الذين عملوا، في السابق هناك (أسواق العمل الداخلية). وبدأت أقسام شؤون الموظفين بالظهور قرابة منعطف القرن العشرين، وهو الزمن عينه الذي أصبح شائعًا فيه أيضًا تصنيف العمال في مهن عدة (586).

في مجتمع اليوم، صارت بعض أنواع العمل تشتري في أسواق العمل، بينما لا يحصل الأمر عينه في أصناف أخرى. العمل التطوعي، والعمل في المنزل، وبعض النشاطات التي تجري في ما يسمى الاقتصاد غير الرسمي، هي أعمال غير مدفوعة الأجر في المعتاد (587). الحرف والمهن، لديها أيضًا أسواق عمل ذات سمات مميزة خاصة بها. فالمهن، على سبيل المثال، تتحكم بعدد من يمارسها، كما تتحكم غالبًا بأسعار الخدمات وجودتها التي توفرها.

البائعون والمشترون في أسواق العمل الاعتيادي، يحددون مواقعهم، بشكل خاص بمساعدة الإعلانات ووكالات التوظيف والصلات. وتؤدي هذه الشبكات دورًا مهمًا في نقل المعلومات عن الشواغر، وهذا ما سبق لعلماء الاجتماع أن أوضحوه (588). كما يميز الباحثون نمطًا شائعًا من المهن، يقدم العمال فيه على تبديل وظائفهم على نحو متكرر إلى أن يبلغوا منتصف الثلاثينيات من أعمارهم وبعد ذلك يعمدون إلى الاستقرار. وفي حين أن بعض أرباب العمل، مثل الجيش والكنيسة، يعتمد على أسواق العمل الداخلية حصريًا، فإن معظم أرباب العمل يلجأ إلى أسواق العمل التقليدية أيضًا.

وفقًا للاتجاه السائد في علم الاقتصاد، فإن إنتاجية العامل هي التي تحدد الأجور، كما تحدد من يحصل على وظيفة ومن يحصل على ترقية. ومع ذلك، فإن تقييم الإنتاجية أمر يصعب القيام به، ومن الواضح، إضافة إلى ذلك، أن

عوامل أخرى كثيرة تؤدي دورًا إلى جانب الإنتاجية، من قبيل الأقدمية في الوظيفة والأصل العرقي والجندر، وما إذا كان أحدهم يعمل في شركة تنحو إلى التوسع، أو في شركة تنحو إلى الانكماش (589). إن عدد الوظائف الشاغرة في جزء من الاقتصاد قد تتأثر أيضًا، بعدد الشواغر في جزء آخر، وذلك نتيجة لما يسمى سلاسل الشغور، كما ورد آنفًا.

من الواضح أن المصالح تؤدي دورًا مميزًا جدًا في أسواق العمل. فالشخص العادي في المجتمع الحديث يعتمد كليًا على دخله، كما أن مكانته وشخصيته يتأثران، بعمق، بما يفعله في عمله. زيادة على ذلك، من الصعب جدًا فهم ظواهر من قبيل الانضمام إلى النقابات والإضرابات من دون الأخذ في الاعتبار مفاهيم المصلحة وصراع المصالح. إن تاريخ العمل مفعم بالأحداث التي تشهد على شدة دفاع العمال وأرباب العمل عن مصالحهما وتعزيزها (590).

إن المصلحة، باختصار، هي في صلب ما يجعل أسواق العمل مختلفة، إلى حد بعيد، عن أسواق أخرى، لأن هذه هي الأسواق الوحيدة التي تكون فيها السلعة المبيعة هي نشاط الكائن البشري. إن ما يجري الاتجار به في أسواق العمل يختلف عن الأشياء الجامدة العادية التي تجرى مبادلتها في السوق، لأن هذا النوع من الاتجار يتميز بمصالح هي من نسج ذاتها، ذاتية مغايرة، وروابط مع أناس آخرين. إن نظرة الشخص إلى ما يعتبر ثمنًا عادلًا قد يؤثر أيضًا على إنتاجيته، وكذلك الأمر بالنسبة إلى روابطه بالآخرين.

ملخص

يبدأ هذا الفصل بملاحظة أن بعض علماء الاجتماع الاقتصادي يشعرون أن ليس ثمة نظرية مرضية، حاليًا، حول الأسواق. ولمعالجة هذه المسألة، أقترح أن يصار إلى إدخال مفهوم المصلحة ضمن التحليل، وكذلك القيام باستخدام أفضل للمادة التاريخية المتوفرة حول الأسواق. وبانتظار أن ينجز ذلك، سيتضح في القريب أن مكان الأسواق في المجتمعات البشرية قد تغير كثيرًا بمرور الزمن. فقد أقيمت بعض الأسواق في مكان محدد، بينما شملت أسواق أخرى منطقة أكثر انتشارًا. ولعل الأسواق المبكرة كانت تقع على طرف المجتمع المحلي، في حين يعثر على الأسواق المتأخرة في وسط ذلك المجتمع. وسواء وجدت هذه الأسواق في مكان محدد أو في ساحة عامة، فإنه ينبغي الحفاظ على النظام في السوق بواسطة الأعراف والقوانين، ومع ذلك ثمة تباينات حول هذه المسألة أيضًا. كما يتعين ضبط فعل المبادلة بواسطة الأعراف والقوانين.

كذلك، فإن ما يمكن مبادلته في مختلف أنواع الأسواق قد طرأ عليه تنوع إلى حد بعيد عبر التاريخ؛ إذ إن العمل، على سبيل المثال، سلعة خاصة للغاية، وتاليًا يتطلب نوعًا من الأسواق خاصًا للغاية. أما بالنسبة إلى السلع غير البشرية، فهي تتوافر في أنواع مختلفة: البضائع الفاخرة، والأصناف

المستخدمة يوميًا، والأصناف التي تنتج على نطاق واسع، وسواها. وقد تشجع السلطات السياسية الأسواق وتساعد في إنشائها - ولكنها، من ناحية أخرى، قد تمنعها في ظروف معينة لأنه بوسع الأسواق أن تفسد الوضع الراهن، وإلا فإنه يمكنها أن تهدد المصالح القائمة. أما دور المال - وأنا هنا أدعم بقوة النظر إلى المال وتطوره باعتباره جزءًا من تطور الأسواق - فثمة، أولًا، أسواق تجري فيها المقايضة، وأخرى يستخدم فيها المال. ويمكن هذه الأخيرة أن تكون داخلية، وخارجية، ومحلية، ووطنية، ودولية، وجرى تدريجيًا استحداث مجموعة متنوعة وهائلة من أدوات الائتمان. وأخيرًا، فإن من شأن المصلحة أن تلقي أضواء على أهمية الأسواق لدى الأفراد، والسلطات السياسية والمجتمع ككل، وذلك من خلال تأكيد مدى اعتماد هذه كلها على الأسواق، للحصول على الموارد. إن اعتماد هذه الفواعل كلها على السوق قد تزايد من مستوى متدن جدًا إلى مستوى مرتفع جدًا، حتى إن تزايدته يتواصل بمتانة أكبر. كذلك، فإن من شأن المصلحة أن تساعد في إيضاح القوة الاقتصادية التي تتراكم بواسطة الأسواق ومختلف الموارد الاقتصادية التي في متناول مختلف أنواع الفاعلين. صحيح، ومن دون شك، أن ثمة أنواعًا أخرى من الأسواق تمكن إضافتها إلى ما جرى عرضها للتو. وبالنظر إلى ما يمكن تسميته أسواقًا إلكترونية، يمكن، مثلًا، تسليط الضوء على الدور الحاسم الذي تضطلع به الاتصالات والتكنولوجيا ذات الصلة، في الاقتصاد الحديث. كما يمكن التشكيك في فائدة بعض الأسواق التي انتقيتها. ويمكن مناقشة ما إذا كانت أسواق فيبر العقلانية ترد على شيء من الواقع التجريبي الهادف. ومع ذلك، ثمة نقطتان عامتان ينبغي أن تكونا واضحتين، أولاهما، أن بإمكان علم اجتماع الأسواق اليوم أن يستفيد كثيرًا من المادة التاريخية المتوافرة حول الأسواق، والثانية، أنه يمكن مفهوم المصلحة أن يكون ذا نفع في فهم طريقة عمل الأسواق.

(502) على سبيل المثال:

Greta Krippner, «The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of .Economic Sociology,» Theory and Society, vol. 30, no. 6 (2001)

Kenneth Arrow, «What Has Economics to Say About Racial (503) Discrimination?,» Journal of Economic Perspectives, vol. 12, no. 2 (1998), p. 94

.Ibid (504)

Fernand Braudel, The Wheels of Commerce, Volume II, Civilization (505) and Capitalism, 15th-18th Century (London: Fontana, 1985; [1979]), pp. 25-137

(506) يُنظر على سبيل المثال:

Max Weber, General Economic History (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1981; [1923]); Philip Curtin, Cross-Cultural Trade in World History (Cambridge: Cambridge University Press, 1984); David Clarke, «Trade and Industry in Barbarian Europe till Roman Times,» in: M. M. Postand & Edward Miller (eds.), The Cambridge Economic History, vol. 2 .(Cambridge: Cambridge University Press, 1987)

.Weber, General Economic History, p. 195 (507)

.Ibid., pp. 312-313 (508)

Georg Simmel, The Philosophy of Money (London: Routledge, 1978; (509) [1907]), pp. 94-97; Francisco Benet, «Explosive Markets: The Berber Highlands,» in: Karl Polanyi, Conrad Arensberg & Harry Pearson (eds.), .Trade and Market in the Early Empires (Chicago: Regnery, 1971; [1957])

.Weber, General Economic History, pp. 237-239 (510)

Norman O. Brown, Hermes the Thief: The Evolution of a Myth (511) .(Madison: University of Wisconsin Press, 1947)

(512) يُنظر على سبيل المثال:

Homer A. Thompson & R. E. Wycherley, The Agora of Athens, The Athenian Agora, Volume 14 (Princeton: Princeton University Press, 1972);

John Camp, The Athenian Agora: Excavations in the Heart of Classical .Athens (London: Thames and Hudson, 1986)

R. E. Wycherley, How the Greeks Built Cities, 2nd ed. (New York: (513) .Norton, 1976), p. 66

.Brown (514)

(515) على سبيل المثال:

P. Huvelin, *Essai historique sur le droit des marchés et foires* (Paris: Arthur Rousseau, 1897); O. Verlinden, «Markets and Fairs,» in: M. M. Postan & E. E. Rich (eds.), *Cambridge Economic History of Europe*, vol. 3 (Cambridge: Cambridge University Press, 1963); Robert Lopez, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350* (Cambridge: Cambridge University Press, 1976)

.Weber, *General Economic History*, p. 220 (516)

.Braudel, *The Wheels of Commerce, Volume II*, p. 85 (517)

Paul Milgrom, Douglass North & Barry Weingast, «The Role of (518) Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs,» *Economics and Politics*, vol. 2, no. 1 (1990); Yoram Barzel, *A Theory of the State: Economic Rights, Legal Rights, and the Scope of the State* (Cambridge: Cambridge University Press, 2002)

يُنظر أيضًا المبحث عن قانون التاجر في الفصل الثامن.
(519) يُنظر على سبيل المثال:

Lewis Coser, «The Alien as a Servant: Court Jews and Christian Renegades,» *American Sociological Review*, vol. 37 (1972)

Werner Sombart, *Der Moderne Kapitalismus*, 3 vols. (Leipzig: Duncker und Humblot, 1902-1927); John Hicks, *A Theory of Economic History* (Oxford: Oxford University Press, 1969)

(521) يُنظر على سبيل المثال:

Fernand Braudel, *The Structure of Everyday Life, Volume I, Civilization and Capitalism, 15th-18th Century* (London: Fontana, 1985; [1979]), pp. 277-385

Eli Heckscher, *Mercantilism*, 2 vols. (London: Routledge, 1994; [1931]), p. 57 (522)

Gustav Schmoller, *The Mercantile System and Its Historical Significance* (New York: Macmillan, 1897; [1884]), pp. 150-151 (523)

Alexander Gerschenkron, «Mercator Gloriosus (Review of John Hicks, *A Theory of Economic History*),» *Economic History Review*, vol. 24 (1971), p. 665 (524)

(525) يُنظر على سبيل المثال:

Schmoller; Heckscher

Otto Hintze, «Economics and Politics in the Age of Modern Capitalism,» in: Felix Gilbert (ed.), *The Historical Essays of Otto Hintze* (New York: Oxford University Press, 1975; [1929]) (526)

- James Willard Hurst, Law and the Condition of Freedom in the [\(527\)](#)
.Nineteenth Century (Madison: University of Wisconsin Press, 1956)
.Hintze, «Economics and Politics,» p. 422 [\(528\)](#)
[\(529\)](#) يُنظر على سبيل المثال:
- Alfred Chandler, The Visible Hand: The Managerial Revolution in American
.Business (Cambridge: Harvard University Press, 1977)
.Schmoller, pp. 11-12 [\(530\)](#)
- Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of [\(531\)](#)
Nations, 2 vols. (Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]), pp. 663-
.664
.Weber, General Economic History, pp. 343-344 [\(532\)](#)
- Max Weber, The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism (New [\(533\)](#)
York: Scribner's, 1958; [1904-1905]), p. 152
.Ibid., p. 174 [\(534\)](#)
- Max Weber, «Zur Psychophysik der industriellen Arbeit,» in: [\(535\)](#)
Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik (Tübingen: Mohr,
.1988; [1908-1909])
[\(536\)](#) يُقارن:
- Max Weber, «'Objectivity' in Social Science and Social Policy,» in: The
.Methodology of the Social Sciences (New York: Free Press, 1949; [1904])
.Weber, The Protestant Ethic, pp. 66-69 [\(537\)](#)
.Ibid., p. 67 [\(538\)](#)
.Ibid., pp. 67-69 [\(539\)](#)
.Ibid., pp. 59-63 [\(540\)](#)
- Arnold Toynbee, Toynbee's Industrial Revolution: A Reprint of [\(541\)](#)
Lectures on the Industrial Revolution (New York: David and Charles, 1969;
.[1884]), p. 58
- Karl Polanyi, The Great Transformation (Boston: Beacon, 1957; [\(542\)](#)
.[1944]), pp. 68-69
.Weber, General Economic History, pp. 161, 276-277 [\(543\)](#)
- Douglass North, Structure and Change in Economic History (New [\(544\)](#)
York: Norton, 1981), pp. 171-186
[\(545\)](#) يُنظر على سبيل المثال:
- Neil McKendrick, «The Consumer Revolution of Eighteenth-Century
England,» in: Neil McKendrick, John Brewer & J. H. Plumb (eds.), The
Birth of a Consumer Society (London: Europa, 1982); Joel Mokyr,
«Editor's Introduction: The New Economic History and the Industrial

Revolution,» in: Joel Mokyr (ed.), *The British Industrial Revolution: An Economic Perspective* (Boulder, Colo.: Westview, 1993); John Brewer & Roy Porter (eds.), *Consumption and the World of Goods* (London: Routledge, 1993)

(546) للاطلاع على تاريخ المتجر، يُنظر:

.Braudel, *The Wheels of Commerce*, pp. 60-75

Ben Fine & Ellen Leopold, «Consumerism and the Industrial Revolution,» *Social History*, vol. 15 (1990); John Styles, «Manufacturing, Consumption and Design in Eighteenth-Century England,» in: Brewer & Porter (eds.)

.Styles, p. 540 (548)

Michael Miller, *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869-1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981)

Michael Schudson, *Advertising, The Uneasy Persuasion: Its Dubious Impact on American Society* (New York: Basic Books, 1984), pp. 147-177

.Ibid., pp. 489-490 (551)

Daniel Boorstin, *The Americans: The Democratic Experience* (New York: Vintage, 1974), pp. 97-99

William Roy, *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America* (Princeton: Princeton University Press, 1997), pp. 4-5

(554) يُنظر على سبيل المثال:

Braudel, *The Wheels of Commerce, Volume II*; Curtin; Rondo Cameron, *A Concise Economic History of the World: From Paleolithic Times to the Present*, 2nd ed. (Oxford: Oxford University Press, 1993), pp. 275-302

(555) يُنظر على سبيل المثال:

Pierre Bourdieu, *Contre-feux 2. Pour un mouvement social européen* (Paris: Raisons d'agir, 2001), pp. 93-108; Neil Fligstein, *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies* (Princeton: Princeton University Press, 2001)

;Curtin, pp. 1-3 (556)

يُقارن:

Avner Greif, «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders,» *Journal of Economic History*, vol. 49 (1989)

Karl Marx & Friedrich Engels, «Manifesto of the Communist Party,» (557) in: Robert C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader*, 2nd ed. (New York:

Norton,1978; [1848]), p. 475; Simon Kuznets, Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread (New Haven: Yale University Press, 1966), pp. 306-307

.Curtin, p. 252 (558)

.Cameron, p. 275 (559)

(560) يُنظر على سبيل المثال:

Fred Block, The Origins of International Economic Disorder: A Study of the United States International Monetary Policy from World War II to the Present (Berkeley: University of California Press, 1977); Laurence Shoup & William Minter, Imperial Brain Trust: The Council on Foreign Relations and United States Foreign Policy (New York: Monthly Review, 1977)

Karin Knorr Cetina & Urs Brügger, «Global Macrostructures: The (561) Virtual Societies of Financial Markets,» American Journal of Sociology, vol. 107 (2002), p. 905

(562) يُنظر الفصل الثالث؛ وللإطلاع على المفهوم التقليدي للاقتصاد العالمي، يُنظر:

Fernand Braudel, The Perspective of the World. Volume III. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century (London: Fontana, 1985; [1979]), pp. 21-22

.Cameron, p. 283 (563)

David Gordon & Sophie Meunier, The French Challenge: Adaptation (564) to Globalization (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2001), p. 6

(565) للإطلاع على التاريخ المبكر للمال والمصارف، يُنظر: Weber, General Economic History, pp. 236-266

ويُقارن:

Carl Menger, «On the Origin of Money,» Economic Journal, vol. 2 (1892), pp. 39-55

Neil Smelser, Social Change in the Industrial Revolution: An (566) Application of Theory to the British Cotton Industry (Chicago: University of Chicago Press, 1959), pp. 358-377

(567) يُنظر على سبيل المثال:

Raymond De Roover, The Rise and Decline of the Medici Bank (Cambridge: Harvard University Press, 1963); Paul McLean & John Padgett, «Was Florence a Perfectly Competitive Market? Transactional Evidence from the Renaissance,» Theory and Society, vol. 26, no. 2-3 (1997).

Emily Gilbert & Eric Helleiner (eds.), Nation-States and Money: The (568) Past, Present and Future of National Currencies (London: Routledge, 1999); Max Weber, «Stock and Commodity Exchanges [Die Börse (1894)], Commerce on the Stock and Commodity Exchanges [Die Börsenverkehr],» ;Theory and Society, vol. 29 (2000; [1894-1896])

للاطلاع على المصارف المركزية، يُنظر:

John Zysman, Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change (Ithaca: Cornell University Press, 1983); Frédéric Lebaron, «The Space of Economic Neutrality: Types of Legitimacy and Trajectories of Central Bank Managers,» International Journal of Contemporary Sociology, vol. 37, no. 2 (2000); Mitchel Abolafia, «Making Sense of Recession: Policy Making at the Federal Reserve Bank,» in: Victor Nee & Richard Swedberg (eds.), The Economic .Sociology of Capitalism (Forthcoming)

(569) يُنظر على سبيل المثال:

Talcott Parsons, «On the Concept of Influence,» Public Opinion Quarterly, vol. 27 (1963); Niklas Luhmann, Die Wirtschaft der Gesellschaft (Frankfurt ;am Main: Suhrkamp, 1988), pp. 230-271

للاطلاع على مقارنة ذات وجهة سوقية، يُنظر:

Wayne Baker, «What Is Money? A Social Structural Interpretation,» in: Mark Mizruchi & Michael Schwartz (eds.), Intercorporate Relations .(Cambridge: Cambridge University Press, 1987)

Viviana Zelizer, The Social Meaning of Money (New York: Basic (570) Books, 1994)

Beth Mintz & Michael Schwartz, The Power Structure of American (571) .Business (Chicago: University of Chicago Press, 1985)

(572) يُنظر أيضًا:

David Kotz, Bank Control of Large Corporations in the United States .(Berkeley: University of California Press, 1978)

(573) يُنظر على سبيل المثال:

George Katona, Business Looks at Banks: A Study of Business Behavior (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1957); Linda Brewster Stearns, «Capital Market Effects on External Control of Corporations,» in: Sharon Zukin & Paul DiMaggio (eds.), Structures of Capital: The Social Organization of the Economy (Cambridge: Cambridge University Press, .1990)

Ron Chernow, *The Death of the Banker: The Decline and Fall of the Great Financial Dynasties and the Triumph of the Small Investor* (Toronto: Vintage, 1997) (574)

للاطلاع على دراسة شبكية للعمل المصرفي الاستثماري، يُنظر:

Robert Eccles & Dwight Crane, *Doing Deals: Investment Banks at Work* (Boston: Harvard Business School Press, 1988)

(575) يُنظر على سبيل المثال:

Linda Brewster Stearns & Mark Mizruchi, «Banking and Financial Markets,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)

.Ibid (576)

Martin Mayer, *The Bankers: The Next Generation* (New York: Truman Talley, 1997), p. 17 (577)

ويُقارن:

Gerald Davis & Mark Mizruchi, «The Money Center Cannot Hold: Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance,» *Administrative Science Quarterly*, vol. 44 (1999)

.Chernow, p. 71 (578)

Mark Mizruchi & Linda Brewster Stearns, «Money, Banking and Financial Markets,» in: Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994); Stearns & Mizruchi, «Banking and Financial Markets;» Donald MacKenzie & Yuval Millo, «Negotiating a Market Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange,» Paper Presented at the European Association for Evolutionary Political Economy, Siena, 8-11 November 2001 (579)

Donald MacKenzie, «Fear in the Markets,» *London Review of Books* (13 April 2000) (580)

Robert Solow, *The Labor Market as a Social Institution* (Cambridge: Blackwell, 1990), p. 3 (581)

Carl Marx, *Capital: A Critique of Political Economy* (New York: Modern Library, 1906; [1867]), p. 189 (582)

.Ibid., p. 189 (583)

.Polanyi, *The Great Transformation*, p. 72 (584)

;Braudel, *The Wheels of Commerce*, pp. 49-54 (585)

ويُقارن:

Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), p. 679

Chris Tilly & Charles Tilly, «Capitalist Work and Labor Markets,» in: (586) Smelser & Swedberg (eds.), *The Handbook* (1994)

(587) للاطلاع على العمل المنزلي، يُنظر الفصل 11 من هذا الكتاب.

(588) يُقارن إيضاح غرانوفيتز في كتابه **الحصول على وظيفة** والوارد في الفصل الخامس هنا.

Mark Granovetter, «Labor Mobility, Internal Markets, and Job (589) Matching: A Comparison of Sociological and Economic Approaches,» *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 5 (1986); George Farkas & Paula England (eds.), *Industries, Firms and Jobs: Sociological and Economic Approaches* (New York: Plenum, 1988); Ivar Berg & Arne Kalleberg (eds.), *Sourcebook of Labor Markets: Evolving Structures and Processes* (New York: Kluwer, 2001)

(590) للاطلاع على مقارنة مختلفة لتحليل مصلحة النقابات العمالية، تُنظر أيضًا مناقشة الانتفاع المجاني في:

Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge: Harvard University Press, 1965)

الفصل السابع: السياسة والاقتصاد

إن الشركات والأسواق موضوعان مركزيان في علم الاجتماع الاقتصادي، وبناء عليه، فمن الطبيعي أن نستهل كتابًا عامًا في هذا الحقل بمناقشة حولهما. ولكن ثمة مؤسسات غير اقتصادية مختلفة عدة، لا يوجد من دونها اقتصاد حديث، ومن أهمها السلطات السياسية والنظام القانوني. من الواضح أن وجود الفاعلين الاقتصاديين الحديثين والمؤسسات الاقتصادية الحديثة يفترض مسبقًا، من بين أمور أخرى، أن مسألة العنف قد حلت واستبعدت من حلبة الاقتصاد، وأنه عندما تبرز النزاعات في الاقتصاد، يمكن التوصل إلى حلول ووضعها موضع التنفيذ، وأن قرارات يمكن أن تتخذ بخصوص دور الاقتصاد والنشاطات غير الاقتصادية في المجتمع ككل. تشير هذه العوامل كلها إلى الوجود الحاسم للسلطات السياسية المستقلة، وإلى السياسة كطريقة للتأثير في هذه السلطات.

ينبغي أن أشدد هنا على أن بروز الظاهرتين المنفصلتين «السياسية» و«الاقتصادية» هو حصيلة سيرورة تاريخية صعبة وطويلة. ويضع نوربرت إلياس وصفًا لهذه المسألة في كتابه **سيرورة التحضر**:

«اعتدنا التمييز بين مجالين، 'الاقتصاد' و'السياسة'. ونعني بـ 'الاقتصادي' مجمل شبكة النشاطات والمؤسسات التي تعمل على استحداث وسائل الاستهلاك والإنتاج واقتنائها. غير أننا ونحن نفكر بـ «الاقتصاد» نرى أنه من المسلمات أيضًا، أن الإنتاج، وبالدرجة الأولى، حيازة هذه الوسائل أمور تقع من دون تهديد أو الحاجة إلى استخدام العنف العسكري أو المادي. لا شيء يبدو أقل بداهية؛ إذ يعتبر السيف لدى سائر المجتمعات المحاربة ذات اقتصاد المقايضة - وهذا لا ينطبق عليها وحدها - وسيلة معتادة ولا غنى عنها لحيازة أدوات الإنتاج. لا يمكن المنافسة على وسائل الاستهلاك والإنتاج أن تأخذ مجراها من دون تدخل العنف الجسدي إلا عندما يكون تقسيم المهمات متقدمًا جدًّا، وتنشأ، نتيجة الصراعات الطويلة، إدارة احتكارية متخصصة تمارس وظائف الحكم باعتباره ملكية اجتماعية لها، ويكون هناك احتكار مركزي وعام للقوة المسلحة على مناطق واسعة، وعند ذلك فحسب يوجد نوع الصراعات التي اعتدنا تسميتها 'اقتصاديًا' و'منافسة' بمعنى أكثر تحديدًا»

(591)

بصرف النظر عن عملية إقامة النظام الاحتكاري الذي أشار إليها إلياس، من المحتمل أيضًا تعداد موضوعات أخرى عدة، قد يرغب علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة في معالجته. ويتمثل أحد هذه العناوين في مسألة كيفية تعريف المصالح السياسية والاقتصادية وكيفية تحديد أدوارهما المتميزة في دستور المجتمع. وغالبًا ما يقرر هذا الدستور أيضًا كيفية موازنة المصالح السياسية والاقتصادية بعضها إزاء الآخر، ومتى تمنح إحداها الأفضلية على الأخرى، وكيف ينبغي تسوية التضاربات بين مختلف المصالح. ثمة منظومة أخرى من الموضوعات تتعلق بجماعات المصالح: كيف أصبحت هذه موجودة،

وكيف تؤثر في السلطات السياسية، وكيف تؤثر على الاقتصاد عبر السلطات السياسية. وكلما تكاثرت أعداد المصالح ومجموعات المصالح في المجتمع، وصار معترفًا بها رسميًا، أصبح من المرجح، أيضًا، أن ينشأ تضارب في المصالح، إضافة إلى صراعات المصالح، على نحو أكثر عمومية.

ينبغي أن يسند دور مهم، في علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة (علم الاجتماع الاقتصادي للسياسة)، أيضًا إلى سلسلة من الموضوعات التي تشكل حقلها الذاتي شبه المستقل، وهو تحديدًا علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون (علم الاجتماع الاقتصادي للقانون). وستكون المهمة الأساسية لهذا النوع من التحليل (الذي حُصص له الفصل التالي) إجراء تحليل سوسيولوجي لدور القانون في الاقتصاد، ودراسة كيفية تأثير الظواهر الاقتصادية في السيرورة القانونية. كما ينبغي أن تضاف إلى المصالح الاقتصادية والسياسية المصالح القانونية أو مصالح أولئك الذين يديرون النظام القانوني.

سيكون علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة، مشابهًا، بمنح عدة، للاقتصاد السياسي⁽⁵⁹²⁾. وسيكون تركيزه الرئيس، على سبيل المثال، منصبًا على الصلة بين علم الاقتصاد والسياسة، وسيكون معنيًا بمدى استخدام الدولة في توجيه الاقتصاد. ومع ذلك، سيختلف علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة، في بعض النقاط، عن الاقتصاد السياسي (بوصفه مصطلحًا مستخدمًا في علم الاجتماع). فقد يسند، على سبيل المثال، دور أهم بكثير إلى القانون، كما قد يعول على تقاليد تحليلية مختلفة (يُقارن الفصلان الأول والثاني). كما سيكون تركيزه أوسع من التداخل التقليدي بين علم الاقتصاد والسياسة، كما سيحظى بما هو أقل من أجندة سياسية واضحة.

بأخذ المصالح في الاعتبار - المصالح الاقتصادية والسياسية والقانونية - نستطيع أن نضمن منحنى واقعيًا لعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة. كذلك سوف يسند أيضًا منزلة أساسية إلى علم الاجتماع المالي الخاص بموازنة الدولة، وهو مقارنة تفترض أن تمويل الدولة ونفقاتها يمثل موقعًا متميزًا يمكن منه تحليل الدولة. بالمثل، إن علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون لن يعتمد، في الأساس، على الحقائق القانونية من أجل تفسيراته، بل سيعتمد على العلاقات الاجتماعية ومختلف أنواع المصالح. قد تزداد النزعة الواقعية في علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة، بما في ذلك القانون، في حال أقدم الباحثون على أخذ هذه العوامل في حسابهم، مثل هوية الفاعلين، وعواطفهم والبنية الاجتماعية المتضمن فيها الفاعلون⁽⁵⁹³⁾.

ثمة طريقة بديلة لعرض الحقل المعرفي المتمثل في علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة، يتجسد في القول إنه يتركز حول المهمات المحورية الثلاث عندما يتعلق الأمر بالاقتصاد:

1 - كيف تولد الدولة مواردها الاقتصادية وكيف تنفقها (علم الاجتماع مال الدولة).

2 - كيف تحاول الدولة توجيه الاقتصاد.

3 - كيف تنشئ الدولة عددًا من قواعد الاقتصاد الأساسية وتضبطها، بما فيها القواعد القانونية.

تتضح أهمية علم الاجتماع المتعلق بمالية الدولة من حقيقة أن الدولة عينها ينبغي تمويلها كي تمارس وظائفها، بل ومن حقيقة أن جزءًا ضخمًا، على نحو متزايد، من الناتج الوطني الإجمالي أخذ في الآونة الأخيرة يوجه من خلال الدولة خلال الماضي. وهذا الرقم في هذه الآونة رقم هائل (بين 30 و50 في المئة تقريبًا من الناتج الوطني الإجمالي لدول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية). ومع ذلك، فإن رغبة الدولة في التدخل بالاقتصاد وتوجيهه في اتجاهات متنوعة ترجع إلى ماضٍ أبعد في التاريخ، حتى لو طرأ عليها تغير كبير بمرور الزمن⁽⁵⁹⁴⁾. في النهاية، تضطلع الدولة بدور حاسم في توطيد كثير من القوانين التي تحكم الاقتصاد ومراقبتها. بعض هذه القوانين ذو طبيعة سياسية، بينما يفضل أن يوصف بعضها الآخر بأنه اجتماعي أو قانوني. وفي حال لم تعزز هذه القوانين، فإن الاقتصاد سرعان ما يواجه صعوبات في أداء وظائفه.

يغطي هذا الفصل بعض الموضوعات الرئيسية في علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة. أولاً، ثمة مقدمة مختصرة تتعلق بالطريقة التي سعى من خلالها علماء الاجتماع وعلماء الاقتصاد إلى صوغ تصورات حول العلاقة بين الدولة والاقتصاد. يعقب ذلك عرض المهمات والإنجازات التي اضطلع بها علم اجتماع مال الدولة. ويخصص القسم الأخير لمحاولات متعددة من الدولة لتوجيه الاقتصاد، إما من تلقاء نفسها أو بضغط من مجموعات المصالح. سنتناقش محاولة الدولة لمراقبة قواعد الاقتصاد الأساسية في الفصل التالي الذي سيخصص كليًا للقانون.

الدولة ودورها في الاقتصاد

تعرضت الدولة وعلاقتها بالاقتصاد لنقاشات مستفيضة في العلوم الاجتماعية. كما تشكل مجالًا يقع ضمن علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة. ومع ذلك، فإنه موضوع يشمل مجالًا واسعًا بحيث إنه سيصار إلى حصر النقاش في هذا الفصل بالدولة الغربية الحديثة. غالبًا ما تشوب تحليلات العلاقة بين الاقتصاد والدولة، أجواء معينة من التكلف، وذلك بالإشارة إلى كيان يسمى «الدولة»، من جهة، وكيان آخر يسمى «الاقتصاد» من جهة أخرى. وإحدى الطرائق التي تؤدي إلى تجنب هذا التمييز الحاد بين الاثنين، سوف تتمثل في صوغ مفهوم الدولة بوصفها جزءًا من التنظيم العام للاقتصاد، كما جاء في اقتراح ورد في الفصل الثالث من هذا الكتاب. ومن ثم سينصب تركيزنا على الدولة في الاقتصاد أكثر من مناقشة الدولة والاقتصاد. من الواضح أن الدولة مرتبطة بالاقتصاد بطرائق عدة. ثمة، على سبيل المثال، التدفق الاقتصادي من الشركات كلها وكل الأفراد جميعًا في اتجاه الدولة، في شكل ضرائب،

يضاف إلى ذلك، أن كل مبادلة اقتصادية هي عقد أيضًا يقع ضمن صلاحيات الدولة. كما أن الدولة عينها ليست سوى عنوان لعدد من التنظيمات المرتبطة بالاقتصاد بطرائق شتى، فضلًا عن ارتباط بعضها ببعض.

ثمة طريقة أخرى للنأي عن شيء من التكلفة الذي تنطوي عليه عبارة «الدولة والاقتصاد» تتمثل في تخصيص مكان في التحليل لـ «السياسة» أو لتلك المحاولات الهادفة إلى تغيير الدولة وسياساتها. وهذا سيجذب الانتباه إلى موضوعات من قبيل تمويل الأحزاب السياسية والحركات الاجتماعية، وهي أوضاع اقتصادية يميل المواطنون في ظلها إلى أن يصبحوا فاعلين في السياسة (أو سلبين)، وإلى كيفية ترجمة المثل الاقتصادية إلى فعل سياسي، وإلى أي مدى يعتمد وجود الديمقراطية على الرأسمالية (595).

هذه الموضوعات وسواها في الأدبيات المكتوبة حول الدولة والاقتصاد، سبصار إلى التطرق إليها في القسم التالي المخصص لعرض بعض المقاربات الكلاسيكية لعلاقة الدولة بالاقتصاد ومناقشتها. سأبدأ بآدم سميث ومناقشته المشهورة «الواجبات الثلاثة للعاهل صاحب السيادة»، ثم سيرد تعليق على الخيار العام وعلم الاقتصاد المؤسسي الجديد من وجهة نظر سوسولوجية. أما الطريقة التي ينظر من خلالها علماء الاجتماع إلى موضوع الدولة والاقتصاد، فستجري معالجته في الختام، في خطوتين: أولاهما الكتابات الكلاسيكية (ماركس وفير ودوركهيم، والثانية علم الاجتماع الاقتصادي الجديد).

الدولة في الاقتصاد: وجهة نظر علماء الاقتصاد

يحتوي كتاب **ثروة الأمم** نقاشًا ذاتيًا لما يطلق عليه آدم سميث «الواجبات الثلاثة للعاهل صاحب السيادة» (596). وقد كان لهذه الأفكار تأثير مهم في المالية العامة في القرن التاسع عشر. ومع ذلك، فإن سبب الإشارة إليها هنا هو أنه يمكن أن تستخدم أيضًا كمقدمة لدور الدولة في الاقتصاد من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي. تتضح هنا وفي مواطن أخرى حيوية أفكار سميث.

كان فهم دور الدولة في الاقتصاد أمرًا مهمًا لدى سميث: ربع كتاب **ثروة الأمم** تقريبًا مخصص لهذا الموضوع، أو أكثر من نصفه، إذا ما أضفنا النقد الذي وضعه سميث للنزعة الماركنتيلية (597).

كما تعتبر نظرة سميث إلى النزعة الماركنتيلية مهمة للغاية في هذا السياق نظرًا إلى أن أفكاره حول الدولة الليبرالية يمكن النظر إليها بوصفها محاولة لتجنب التجاوزات التنظيمية والنشاط العام للذين كانا السمة الغالبة للدولة الماركنتيلية. تبعًا لسميث، ينبغي على الدولة، كقاعدة، ألا تتدخل في طريقة

عمل الاقتصاد. يقول سميث: «أضاليل لا حصر لها» يجب توقعها إذا كانت الدولة ضالعة في «الإشراف على الصناعة التي يملكها الناس العاديون، وتوجيهها نحو استخدامات هي الأكثر ملاءمة لمصالح المجتمع» (598). كانت نظرة سميث إلى الدولة تقوم على مجموعة من الأفكار التي يشير إليها باعتبارها «نظام الحرية الطبيعية» الذي يمكن وصفه بأنه شكل من أشكال النزعة الليبرالية. ينبغي أن يكون كل فرد، باختصار، حرًا في تحقيق مصالحه الخاصة بالكيفية التي يريد، في إطار القانون. وبكلمات سميث، «كل رجل، ما لم لا ينتهك قوانين العدالة، لديه الحرية التامة في تحقيق مصلحته الذاتية بطريقته الشخصية، وأن يدخل جهده ورأسماله إلى حيز المنافسة مع جهد ورأسمال أي شخص آخر، أو مجموعة من الأشخاص» (599). ويخلص سميث إلى أنه يجدر بالدولة ألا تتدخل بما يجري في الاقتصاد خارج نطاق «واجباتها الثلاثة» المتمثلة في «الدفاع، والعدالة وصيانة الحد الأدنى من البنية التحتية، بما فيها التعليم».

أول واجبات الدولة، وفقًا لسميث، هو الدفاع عن البلد ضد الغزاة. ويقول إنه كلما تقدمت الحضارة، تصبح المجتمعات أقل جنوحًا إلى الحرب. ويرجع السبب في ذلك إلى تقسيم العمل: نوع العمل الذي يوجد في مجتمع تجاري متقدم يقلل وقت الفراغ تدريجيًا، ووقت الفراغ ضروري جدًا للأعمال العسكرية. وبينما لا تبدو هذه الحجة شديدة الإقناع للقارئ المعاصر، فإن الحجج التالية ستكون مقنعة. كلما ازداد ثراء بلد ما، وفقًا لسميث، أصبح أكثر عرضة للاعتداء عليه. والأسلحة كذلك، تنزع إلى أن تصبح، باطراد، باهظة التكلفة كلما أصبحت أكثر تعقيدًا. وفي الأزمنة السابقة، كانت للمجتمعات التي لم تحقق التمدن والازدهار أسوة بغيرها، اليد الطولى في شن الحروب، غير أن هذا الأمر لم يعد حالة قائمة اليوم؛ إذ «في الأزمنة الحديثة، فإن الفقراء والهمجيين يجدون صعوبة في الدفاع عن أنفسهم ضد المتمدنين والأثرياء» (600). الواجب الثاني الملقى على عاتق الدولة هو الحفاظ على العدالة أو الحؤول دون قيام الناس بقمع بعضهم بعضًا. يرغب الناس، بتأثير من أهواء شتى، في وضع أيديهم على ملكيات جيرانهم، حيث يرغب بها الأثرياء بسبب «جشعهم» و«طموحهم»، ويرغب فيها الفقراء لأنهم «يكرهون العمل» و«يجبون حالة الدعة والاستمتاع الراهنة» (601). وبزعم سميث أنه في حال لم يكن للدولة وجود لن يكون أحد آمنًا على ممتلكاته. وكما جاء في كتاب **ثروة الأمم**:

«ليس بمقدور من يملك ملكية قيمة اكتسبها بجهد سنين طويلة، أو ربما انتقلت إليه عبر أجيال متعاقبة، أن ينام ليلة هادئة إلا في ظل القاضي المدني. فهو محوط، دائمًا، بأعداء مجهولين لن يستطيع استرضاءهم البتة، مع أنه لم يستثر غيظهم، ولن يتمكن من أن يحظى بالحماية من ظلمهم إلا بالاحتكام إلى الذراع القوية للقاضي المدني القادرة دائمًا على ردع هذا الظلم» (602).

على غرار جون لوك، اعتبر آدم سميث أن حماية الملكية الخاصة هي إحدى مهمات الدولة الأكثر أهمية، ويقتبس ما قاله لوك، في هذا السياق، موافقاً عليه، «ليس للدولة هدف آخر سوى الحفاظ على الملكية»⁽⁶⁰³⁾. ويشير سميث، أيضاً، إلى أن الحفاظ على العدالة بثبات يعني التفاوت: «بقدر ما تكون الحكومة المدنية مؤسسة لضمان أمن الملكية، فإنها تكون في الواقع، مؤسسة للدفاع عن الغني ضد الفقير، أو للدفاع عن أولئك الذين يستحوذون على شيء من الملكية ضد أولئك الذين لا يمتلكون شيئاً البتة»⁽⁶⁰⁴⁾.

الواجب الثالث للدولة هو الحفاظ على بعض «الأعمال العامة» ودعم بعض أنواع التعليم الابتدائي والتوجيه الديني. وكما تزدهر التجارة ينبغي توافر الطرق الجيدة والجسور والموانئ وما شابه. كما يجب على الدولة أن تمويل بعض أنواع التعليم، وإلا فإن هذه الأخيرة ستزول. يجدر بكل شخص أن يجيد، على سبيل المثال، القراءة والكتابة لقاء مبلغ ضئيل من المال. بالمثل ينبغي توفير الدعم المالي لتعليم العلوم. ومع ذلك، فكلما كانت لدى الدولة نفقات وجب أن تتحمل جزءاً منها لا غير، وفقاً لسميث، وينبغي أن يسدد الباقي أكثر المستفيدين من تلك المساعدة.

بالمثل، يستند سميث إلى مفهوم المصلحة في مقترحاته حول الكيفية المثلى لضمان تنفيذ واجبات الدولة بطريقة فعالة. فاستشهاداً بأحد الأمثلة التي يوردها، لا يرجح أن يقدم أساتذة الجامعات محاضراتهم بجودة ممتازة إلا إذا كانت مداخيلهم مرتبطة مباشرة بنوعية التعليم الذي يوفرونه. وتوضح نظرية سميث إلى أساتذة الجامعات وميلهم إلى التراخي في ممارسة مهنتهم، على أفضل وجه، في الاقتباس الآتي:

«من مصلحة كل شخص أن يعيش مرتاحاً قدر المستطاع، ولو حصل أن بدا أن أجره هو عينه لا يتغير، سواء اجتهد في عمله أو لم يجتهد، فمن المؤكد أن مصلحته تقتضي، على الأقل كما تفهم المصلحة على نحو مبتذل، أن يهمل عمله كلياً، أو في حال كان خاضعاً لسلطة ما لا تعاقبه على فعل ذلك، القيام بواجبه بلا مبالاة أو على نحو متعجل بحسب ما تسمح بذلك تلك السلطة. وإذا كان في طبيعته، نشيطاً ويحب العمل، فإن من مصلحته أن يوظف نشاطه بطريقة ما، ليتمكن من الحصول على منفعة ما، عوضاً من المضي في القيام بواجبه، بالوتيرة عينها، الأمر الذي لا يمكنه من الحصول على شيء البتة»⁽⁶⁰⁵⁾.

يستخدم سميث أيضاً، مفهوم المصلحة في تحليله للإكليروس، وهنا يعكس توصيته. يقول إنه نظراً لكون رجل الكهنوت السلبي مفضلاً على النشاط منهم، فيجدر أن تكون رواتب رجال الدين غير معتمدة على نجاحهم في الهداية.

موضوع الدولة والاقتصاد في الخيار العام وعلم الاقتصاد المؤسسي الجديد

وفقًا لملاحظة أباها دوغلاس نورث، أولى علماء الاقتصاد اهتمامًا ضئيلاً للدولة ودورها في الاقتصاد (606). وقد تغير ذلك، إلى حد ما، في أعقاب محاولات جرت أخيرًا في علم الاقتصاد لـ «تطوير [الدولة] من داخلها» (endogenize)، حتى لو أقدم الاتجاه السائد في علم الاقتصاد على استعادة تركيزه التقليدي على السلوك السوقي. ومع ذلك، فإن مما له أهمية أكبر بكثير من هذه الجهود الهادفة إلى إعادة صياغة الاقتصاد القياسي، تلك المحاولة التي بدأت منذ ستينيات القرن العشرين، من جانب علماء اقتصاد وعلماء السياسة، لتطبيق منطق النظرية الاقتصادية على تحليل السلوك السياسي في ما أصبح يعرف بنظرية الخيار العام (607).

مع ذلك، ومن وجهة نظر سوسولوجية، فإن النتائج التي أسفر عنها الخيار العام كانت متضاربة نوعًا ما. فمن جهة، كان واضحًا استحداث عدد من المفاهيم والأفكار الموحية. أما الفكرة التي تفيد بأن السياسيين والمقترعين لديهم مصالحهم الخاصة المميزة في الحياة السياسية فقد أصبحت اليوم راسخة وحلت محل أفكار أكثر مثالية حول ما يؤثر في الفاعلين السياسيين (608). وهذا من شأنه أن يمثل إنجازًا مهمًا من أجل الخيار العام أو «سياسة من دون رومانسية»، كما يسميها جيمس بوكانان (609).

من الصعوبة، من جهة أخرى، العثور على دعم تجريبي لعدد من مقترحات الخيار العام الرئيسية. الناس لا تقدم على الاقتراع، بثبات، وفقًا لمحافظهم، والبيروقراطيون من جهتهم لا يسعون دائمًا إلى تعظيم الموارد التي يتحكمون بها، كما أن عملية اتخاذ القرار في الهيئات السياسية لا يمكن أن تفسر، بشكل روتيني، بمساعدة من المتاجرة بالتصويت أو المقارضة السياسية (logrolling). أو، بكلمات أخرى، ليست المصلحة الذاتية حصراً ما يحفز السلوك السياسي، فالأيديولوجيا والعواطف أمران مهمان أيضًا، وكذلك البنية الاجتماعية المتضمن فيها الفاعلون السياسيون (610).

على الرغم من ذلك، فإن عددًا من الأفكار والمفاهيم الموحية، انبثق من تحليل الخيار العام، وبعضها يستحق أن يولى اهتمامًا من علم الاجتماع الاقتصادي أكبر مما تلقته حتى اليوم. أحد الأمثلة على ذلك، السعي لزيادة حصة الشخص من الثروة القائمة من دون خلق ثروة جديدة (rent-seeking) أو محاولة الفاعل لسحب موارد من السوق الحرة مخصصة لتصرفه الشخصي (611). ومع ذلك، فقد بذلت مساع قليلة في علم الاجتماع من أجل استخدام هذا

المفهوم (612).

ثمة منظور آخر في الخيار العام قد يكون مفيدًا في علم الاجتماع الاقتصادي، وهو ما يتعلق بعلم الاقتصاد الدستوري على النحو الذي وضعه جيمس بوكانان وآخرون. يجري التركيز في هذا النوع من التحليل على الإطار الأساسي للاقتصاد وليس على الطريقة التي يجري بها تخصيص الموارد الشحيحة في اقتصاد السوق، كما في علم الاقتصاد التقليدي (613).

بينما يحلل علم الاقتصاد التقليدي «الخيارات ضمن القيود»، يحلل علم الاقتصاد الدستوري «الدساتير» أو «الخيارات بين القيود» (614). ثمة مثل مبكر على علم الاقتصاد الدستوري، فكتاب **ثروة الأمم** يجاور بين نوعين شديدي الاختلاف من الأنظمة الاقتصادية: النزعة الماركنتيلية واقتصاد السوق. كذلك يستند علم الاقتصاد الدستوري كثيرًا إلى عمل للباحث نوت ويكسل الذي يرى أنه تجدر دراسة تأثير مختلف قوانين الضريبة، بل وكيف تولد هذه القوانين بالدرجة الأولى (615).

مع ذلك، ففي حالات عدة ليس واضحًا ما يشكل الإطار الأساسي للقيود التي يشير إليها علم الاقتصاد الدستوري، والتي توصف بدل ذلك بأنها «قانونية» أو «مؤسسية» أو مجرد «دستورية». وعلى الرغم من ذلك، فإن الفكرة التي مفادها أن ما يجري في أي نظام اقتصادي يرتكز على طبقات عدة من القواعد، إذا جاز التعبير، تمثل رؤية قيمة ذات أهمية هي أيضًا لعلم الاجتماع الاقتصادي (616). يضاف إلى ذلك أنه مقابل علم الاقتصاد التقليدي، فإن علم الاقتصاد الدستوري يفسح المجال بطريقة طبيعية لمقاربة مقارنة. أخيرًا، إن هذا النوع من التحليل، يوفر حيزًا للنقاش المعياري حول قضايا اقتصادية أكبر من الحيز الذي يوفره علم الاقتصاد التقليدي، بما في ذلك مفاهيم من قبيل أمثلية باريتو والخيار الاجتماعي.

في علم الاقتصاد المؤسسي الجديد، فإن دوغلاس نورث هو، أولًا وقبل الجميع، من سعى إلى وضع مقاربة نظرية جديدة حيال الدولة ودورها في الاقتصاد. يختلف نورث عن كثير من علماء الاقتصاد في أنه ينطلق بوضوح من الفرضية الأساسية التي تقول إن «وجود الدولة ضروري للنمو الاقتصادي» (617). كما بذل أيضًا محاولة مهمة لوضع حقوق الملكية في موقع القلب من نظرية الدولة والاقتصاد. ففي كتاب **صعود العالم الغربي** لمؤلفيه نورث وروبرت توماس، افترض أن ارتفاع الأسعار سيفضي إلى مؤسسات أكثر فاعلية، بما في ذلك حقوق ملكية أكثر فاعلية.

مع ذلك، فإن هذه النظرة قد جرى تصويبها لاحقًا من نورث في كتاب **البنية والتغيير في التاريخ الاقتصادي** (1981). ففي فصل بعنوان «نظرية نيوكلاسيكية حول الدولة»، ما زال ينطلق من فرضية أن الحاكم معني، في الأساس، بتشجيع النمو الاقتصادي لأن هذا سيؤدي إلى عائدات أكبر تتخذ شكل الضرائب. كما يفترض أيضًا أن ناخبي هذا الحاكم على استعداد لدفع الضرائب مقابل الحماية والنظام. ومع ذلك، ثمة طرفان اثنان يحملان الحاكم على

مأسسة حقوق الملكية التي ستعوق النمو الاقتصادي، لكن على الرغم من ذلك، ستضاعف عائداته. أولهما، عندما تكون تكاليف المعاملات المترتبة على زيادة ذلك النوع من الضرائب التي يريدتها الحاكم مرتفعةً للغاية بحيث يصبح اللجوء إلى ضرائب أخرى أمرًا أكثر ربحية له شخصيًا. ثمة أيضًا حالة تتمثل في أنه عندما يخشى الحاكم بعض ناخبيه، فيقدم على تعديل الضرائب وفقًا لذلك. قد نجد أفكارًا مهمة عدة أخرى حول الدولة وعلاقتها بالاقتصاد في مؤلف نورث، منها، فكرة الالتزام الموثوق به أو التحدي الذي تواجهه الدولة الرأسمالية لإقناع مواطنيها بأن لديها ما يكفي من القوة لضمان إنفاذ العقود، غير أنها لن تستخدم هذه القوة لمصادرة الممتلكات ⁽⁶¹⁸⁾. وقد كان هذا يسمى «المشكلة السياسية الأساسية للاقتصاد» ⁽⁶¹⁹⁾.

تعتبر نظرية نورث حول الدولة مبتكرة في تأكيدها حقوق الملكية وكيفية ارتباط هذه الحقوق بالنمو الاقتصادي. ومع ذلك، وبعد أن قيل ذلك، ينبغي الإشارة إلى أن نورث لم يحدد تحديدًا كافيًا كيفية ارتباط حقوق الملكية بفرض الضرائب. كما أنه لا يعالج مسألة الطرائق الأخرى التي تتمكن الدولة عبرها من توجيه الاقتصاد. بكلمات أخرى، لا يقدم نورث نظرية كاملة حول دور الدولة في الاقتصاد.

الدولة في الاقتصاد: وجهة نظر علماء الاجتماع الكلاسيكيين

كان أوائل علماء الاجتماع - خصوصًا ماركس وفير ودوركهيم - قد قدموا إضافات إلى التحليل السوسولوجي لدور الدولة في الاقتصاد. وتتمثل مساهمة ماركس الرئيسية في أنها تظهر أن الاقتصاد يؤدي دورًا حاسمًا في التأثير في أفعال الدولة؛ إذ إن الدولة الحديثة، على نقيض فرضية هيغل في كتابه **فلسفة الحق**، لا تمثل المصلحة العامة للمجتمع، ولكنها تمثل بالأحرى المصالح العامة للبرجوازية. وبحسب الصياغة الشهيرة لـ **البيان الشيوعي**، فإن «الإدارة التنفيذية للدولة الحديثة ليست سوى هيئة تعنى بإدارة الشؤون العامة للبرجوازية بأسرها» ⁽⁶²⁰⁾. في دراسات ماركس التاريخية المتأخرة، خصوصًا كتابه **الثامن عشر من برومير لويس بوناپرت** فإن المنظور الذرائعي للدولة قد استكمل بفكرة أنه في ظل ظروف معينة قد تكتسب الدولة البرجوازية استقلالًا ذاتيًا نسبيًا عن المصالح الاقتصادية البرجوازية. قد توازن الطبقات الاجتماعية، على سبيل المثال، إحداهما الأخرى، جاعلة من الممكن الدولة، نتيجة ذلك، أن ترسم مسارًا مستقلًا ⁽⁶²¹⁾.

إن فكرة أن الدولة ليست مجرد أداة في يد الرأسماليين، بل هي جهة فاعلة لديها مصالحها الذاتية، أصبحت شائعة مع الماركسيين الجدد في عقد السبعينيات من القرن الماضي ⁽⁶²²⁾. فقد سعى فريد بلوك إلى إضافة مرونة

سوسيولوجية إلى هذا المقترح من خلال إدخال مفهوم «مناخ الأعمال التجارية» في التحليل (623). إذ يحتاج بلوك ليثبت أن «مديري الدولة» معنيون، في الأساس، بالحفاظ على «مناخ للأعمال التجارية» جيد، وهي عناية تجعل الدولة تتصرف وفق ما يخدم المصلحة العامة للرأسمالية. وفي خضم محاولتهم إرضاء رجال الأعمال، يضيف، سيقترف مديرو الدولة الأخطاء ويقدمون تنازلات للعمال «أثناء تلمسهم طريقهم نحو العمل الفعال بأفضل ما يستطيعون في إطار المحددات السياسية القائمة» (624).

في حين أن ما قاله دوركهايم عن دور الدولة في الاقتصاد أقل بكثير مما قاله ماركس أو فيبر، إلا أن أفكاره جديرة بالاهتمام نظرًا إلى أنها تقارب هذا الموضوع من زاوية مختلفة وأصيلية. ولدى دوركهايم أن المجتمع الصناعي الحديث ظهر بسرعة كبيرة بحيث أنه لم يكن قد اكتسب بعد بنية اجتماعية مستقرة. وكانت النتيجة، دولة قوية جدًا، من جهة، وأفرادًا معزولين، من جهة أخرى. إن ما كان مفقودًا في هذه الحال، التي تمثل لدى دوركهايم «مسحًا سوسيولوجيًا حقيقيًا»، هو طبقة من الجماعات الاقتصادية الوسيطة (625). ودعا دوركهايم إلى أن تتخذ هذه الجماعات الوسيطة شكل شركات في كل صناعة. وسيجري تنسيق هذه الشركات على المستويين الإقليمي والوطني، وفي نهاية المطاف على المستوى الدولي كذلك. تبعًا لنظرية دوركهايم، فإن للدولة دورًا مهمًا تؤديه في الشؤون الاقتصادية، غير أنه لم يناد بهيمنتها على الاقتصاد على غرار هيمنة دولة الرفاه الحديثة (626).

خلافاً للنقابات المهنية العادية، فإن هذه الشركات الصناعية ينبغي ألا يقتصر تمثيلها على المصالح الاقتصادية لأعضائها، بل ينبغي عليها أن ترعى أيضًا حاجاتهم الاجتماعية. يجب على هذه الشركات أن تكون مجتمعات حقيقية يتمكن أعضاؤها من الاستمتاع برفقة جماعية، وبذلك يتغلبون على القلق والشقاء اللذين تسببهما «اللامعيارية الاقتصادية» السائدة. ففي التمهيد للطبعة الثانية من كتاب **تقسيم العمل في المجتمع**، الذي يشتمل على أكمل صيغة لرؤية دوركهايم النقابوية (corporatist)، يكتب قائلاً: «عندما يكتشف الأفراد أن لديهم مصالح مشتركة ويجمعون معًا، فإن ذلك يكون للدفاع عن تلك المصالح، بل ومن أجل ترابط بعضهم ببعض وأن لا يشعروا بالعزلة ووسط خصومهم، كي يتمكنوا، جميعًا، من الاستمتاع بالتواصل في ما بينهم، وأن يشعر المرء بالاتحاد مع الآخرين أكثر؛ ما يعني في النهاية أنه يحيا الحياة الأخلاقية عينها مع الآخرين» (627).

إن الإشارة إلى «الحياة الأخلاقية» في الاقتباس السابق ليست عرضية. فوفقًا لدوركهايم، المجتمع، أولاً وقبل كل شيء، كيان أخلاقي، والإعلاء من شأن الاقتصاد إلى أن يصبح العامل الأهم في المجتمع لن يحل أيًا من المشكلات التي يعانها المجتمع الصناعي الحديث. وما يهم في نهاية المطاف هو «خضوع المصلحة الشخصية للمصلحة العامة؛ هذا هو المعين الذي لا ينضب للنشاط

الأخلاقي بأسره» (628). وفقًا لدوركهائم، وبإعادة صوغ هذه العبارة على نحو مختلف قليلًا، يجب أن يكون ثمة توازن بين مصلحة الفرد والمصالح العامة إذا ما أردنا للمجتمع أن يزدهر.

من بين سائر علماء الاجتماع الكلاسيكيين، في أي حال، بمقدور فيبر أن يشكل العون الأكبر لعالم الاجتماع الحديث في سعيه إلى تحليل دور الدولة في الاقتصاد. لم يكن فيبر ملتزمًا بالفرضية التي مفادها أنه ينبغي أن يكون للاقتصاد أولوية على المجتمع (ماركس) أو أنه ينبغي أن يكون للمجتمع أولوية على الاقتصاد (دوركهائم)؛ إذ قارب فيبر مسألة الاقتصاد والدولة على نحو أكثر فتورًا وتجردًا، سعيًا إلى تحديد الآليات الأساسية المعنية.

على الرغم من أن فيبر لم يقترب من إنتاج علم اجتماع الدولة، كما سبق وأن خطط، إلا أنه غالبًا ما كان يكتب عن الدولة وعلاقتها بالاقتصاد. وقد أسهم إسهامًا مهمًا في علم اجتماع مالية الدولة (fiscal sociology)، وكان في حوزته الكثير ليقوله عن السياسة الاقتصادية للدولة. كما أنه عالج مسألة العلاقة بين الدولة والاقتصاد بعبارات أعم، وسنلتفت إلى هذه التأملات الآن. وفقًا لفيبر، تمثل الدولة نوعًا خاصًا من «حكم التنظيم السياسي» الذي يتميز بالآتي: إنها تسيطر على إقليم، وهي «أكثر» من مجرد تنظيم اقتصادي، كما أنها مستعدة للجوء إلى العنف، أو التلويح بالعنف، من أجل الدفاع عن إقليمها (629). تختلف الدولة عن المنظمات السياسية الحاكمة الأخرى في آخر هذه المعايير، من حيث إنها تسيطر على إقليمها، بل ومن حيث إنها تحتكر الاستخدام المشروع للعنف.

باستخدامه عبارة أن المنظمة السياسية الحاكمة هي «أكثر» من تنظيم اقتصادي، يدخل فيبر موضوعًا محوريًا لتحليله القوة، وهو تحديدًا أن الاعتماد على العنف، بشكل حصري (أو على المصالح الاقتصادية)، يؤدي إلى سلطة غير مستقرة. ثمة حاجة إلى شيء أكثر من ذلك لجعل السلطة عصرية على التحدي، وهذا «الأكثر» يتكون أساسًا من أمرين اثنين: أولهما، أن المنظمة السياسية الحاكمة، لا تسيطر على الشؤون الاقتصادية وحدها، بل وعلى نشاطات أخرى في المجتمع، وأن نظامها القيمي يمتد إلى ما هو أبعد من القضايا الاقتصادية المحض.

كانت ثمة أزمنة في التاريخ، خلت من المنظمات السياسية الحاكمة، ولم يكن أحد يسيطر على الإقليم. وكانت تلك هي الحالة خصوصًا عندما كان الاقتصاد غير متميز، وفقًا لفيبر. وعندما استشعرت الحاجة إلى التزويد الدائم بالمؤن، نشأت مؤسسة زعيم القرية، أولًا في أوقات الحرب، وبعد ذلك في السلم أيضًا. وكانت عملية اكتساب السيطرة على استخدام العنف طويلة وصعبة. يشير فيبر إلى أن التجار والكنيسة غالبًا ما كانا يوفران الدعم لتهدئة المجتمع، وعندما اكتملت حلقات هذه العملية بمرور الزمن، تحولت المنظمة السياسية الحاكمة إلى دولة تحتكر الاستخدام المشروع للعنف. إن استخدام العنف، بالنسبة إلى فيبر، هو من ميزات السياسة، كما السلم من ميزات الاقتصاد.

وفي هذه المسألة، كما في سواها، يتبع علم الاقتصاد وعلم السياسة «منطقين مختلفين»⁽⁶³⁰⁾.

إن فكرة أن المنظمة السياسية الحاكمة يجب أن تكون بطريقة ما «أكبر» من الاقتصاد، هي أيضًا فكرة ذات أهمية مركزية في ما يشكل المساهمة الأهم لفيدر في علم الاجتماع السياسي: تصنيفه للأنواع المختلفة للهيمنة المشروعة؛ التقليدية، الكاريزمية، والقانونية⁽⁶³¹⁾. هذه الأصناف الثلاثة، هي في الأساس، ذات طبيعة سياسية وهي تضمن بشكل أساسي دوام وجود الدولة. من دون دعم من هذا النوع، فإن بنية الملكية القائمة ستكون مهددة. كما أن الهيمنة المشروعة ذات أهمية حاسمة للمجال الاقتصادي بشكل أعم.

كل نوع من أنواع الهيمنة المشروعة، وفقًا لفيدر، مرتبط مع تنظيم عام للاقتصاد. كما أنه يؤثر على الاقتصاد بطريقة متميزة. تتميز «الهيمنة القانونية» باستعداد الرعايا لاتباع قادتهم السياسيين، ليس نتيجة لميزاتهم الفردية المتوافرة فيهم، بل لأن هؤلاء القادة قد وقع الاختيار عليهم وفقًا للقواعد المقبولة. وهذا النوع من الهيمنة يحتاج إلى بيروقراطية كي يعمل بشكل صحيح. وقد قيض للهيمنة القانونية، تاريخيًا، أن تتعايش مع الرأسمالية العقلانية الحديثة، التي تحتاج إلى نوع من القدرة على التنبؤ والخبرة اللتين لا يمكن أن يضمّنهما إلا البيروقراطية واتباع القوانين.

أما «الهيمنة الكاريزمية» فتتميز بقابلية القائد على استقطاب الأتباع من خلال مواهبه الفذة أو الخارقة للطبيعة. إن روح الحركة الكاريزمية تتعارض بعنف مع النظام القائم، خصوصًا مع الاقتصاد، الذي يشكل العمود الفقري للحياة اليومية. ومع ذلك، سرعان ما بدأت عملية إرساء للروتين (routinization)، وتم التوصل تدريجيًا إلى تسوية بين الحركة الكاريزمية وحالة الأوضاع القائمة. وتمثلت النتيجة، اعتيادًا، في نظام ذي نوع تقليدي من الاقتصاد الذي لا يشجع الرأسمالية العقلانية.

أخيرًا نصل إلى «الهيمنة التقليدية»، وهي ذات شكلين رئيسيين - الباتريمونيلية (Patrimonialism) والإقطاعية (Feudalism) - وهي حاضرة كذلك، إلى حد ما في سائر الأنظمة. ففي الميراثية، الذي يوجب الطاعة هو حرمة التقاليد، أما الذي يوجبها في الإقطاعية فهو العقد القائم بين السيد الإقطاعي والتابع. والميراثية إيجابية حيال الرأسمالية السياسية لأن الحاكم حريص على وضع مزيد من الموارد في تصرفه، غير أنها سلبية حيال الرأسمالية العقلانية، نظرًا إلى عناصرها الاعتباطية⁽⁶³²⁾. في المجتمع التقليدي، ثمة في المعتاد مواطن حيث يجب على الحاكم أن يتبع التقاليد - ولكن ثمة مواطن أخرى حيث له ملء الحرية في أن يفعل ما يحلو له، وهنا تحضر العناصر الاعتباطية. وفي الإقطاعية أخلاقيات ذات روحية مناهضة بعمق للمركنتيلية، كما أن لها تأثيرًا محافظًا في الاقتصاد (يُنظر الجدول (1-7)).

الجدول (1-7)

أنواع الهيمنة وتأثيرها في صعود الرأسمالية العقلانية وفقًا لفيبر

الهيمنة الإقطاعية التقليدية:	الهيمنة التقليدية الميراثية:	الهيمنة الكاريزمية:	الهيمنة القانونية:
عقد شفاف بين السيد والأتباع مزيج من عناصر تقليدية وكاريزمية	الانصياع يعزى إلى حرمة التقاليد، ثمة ولاء منسجم مع الزعيم	الانصياع ملهم به من قبل الشخصية الفذة للزعيم	الانصياع يكون للقانون والأنظمة وليس للأفراد
روح الإقطاعية تنفر من نماذج الرأسمالية كلها، وفي سياق تأثيره في الاقتصاد وذو منحى محافظ عميق	معادية للرأسمالية العقلانية نتيجة لمنحها القهري، إيجابية حيال إعتيادها التقليدية الاقتصادية والرأسمالية السياسية	معادية في الأساس لكل أشكال النشاط الاقتصادي المنهجي: على الروتين تصبح قوة محافظة	لا غنى عنها للرأسمالية العقلانية من خلال قدرتها على صعيد التوقع وعداوتها للرأسمالية السياسية
			تأثير في الاقتصاد، خصوصًا في الرأسمالية

ملاحظة: تبعًا لفيبر، يخلف كل نوع من الأنواع الرئيسة للهيمنة تأثيرًا في احتمال صعود الرأسمالية العقلانية.

المصدر:

Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), pp. 212-301.

كذلك، فإن لدى فيبر الكثير ليدلي به حول البعد الاقتصادي للنشاط السياسي اليومي. وأهم مفاهيمه في هذا السياق هي «التوفر الاقتصادي للمشاركة في السياسة»، إضافةً إلى «العيش خارج السياسة [أي أن يتقاضى أحدهم مالا للمشاركة في النشاط السياسي]»⁽⁶³³⁾. إن بعض فئات الناس، واستنادًا إلى العمل الذي يمارسون، هم متاحون أو متوافرون للمشاركة في السياسة في

أي وقت يريدون. وهذا، في أي حال، ليس حال مجموعات أخرى؛ إذ إن المزارعين، والفلاحين، على سبيل المثال، ليس بمقدورهم مغادرة أعمالهم للانخراط في السياسة، بينما كان الانخراط فيها ممكنًا جدًّا، على سبيل القول، للنبلاء في المدينة القروسطية. إن ريادي الأعمال الحرة في العصر الحديث، وفقًا لفيبر، منهمك، كليًّا، في عمله إلى الحد الذي يتعذر عليه أن يبقى على مسافة ملائمة من السياسة. يؤكد فيبر أيضًا، حقيقة أنه ما لم يتقاضَ أولئك الذين يمارسون عملًا سياسيًا، أموالًا مقابل ذلك، فلن ينخرط في السياسة إلا الأثرياء: «ليس للديمقراطية إلا خيار واحد فقط، هو أن يديرها الأغنياء، بتكلفة متدنية، أو يديرها سياسيون محترفون مدفوعو الأجر»⁽⁶³⁴⁾.

في الختام ينبغي إضافة أمر يتعلق بالسياسة والمال، وهو أن ليس ثمة صلة اختيارية، بأي شكل كان، بين الرأسمالية والديمقراطية، وفقًا لفيبر⁽⁶³⁵⁾. إن التعايش بين الاثنتين في المجتمع الغربي المعاصر هو، ببساطة، نتيجة سلسلة من المصادفات التاريخية، وفي المستقبل، قد تصبح الرأسمالية موجودة من دون الديمقراطية؛ إذ إن الرأسماليين، وفقًا لفيبر، ليسوا بالضرورة من مؤيدي الديمقراطية، وهم في المعتاد يفضلون التعامل، من وراء الكواليس، مع سلطة مفردة على التعامل مع عدد من المسؤولين المنتخبين⁽⁶³⁶⁾.

علم الاجتماع الاقتصادي الجديد حول الدولة والاقتصاد

معظم البحوث التي جرت أخيرًا في علم الاجتماع والتي كانت مخصصة للدولة، إنما مصدرها من حقول فرعية عدا علم الاجتماع الاقتصادي، وبالتحديد من علم الاجتماع السياسي، ولكن أيضًا من علم الاجتماع التنظيمي. هذه الأصناف من الدراسات غالبًا ما تتطرق إلى موضوعات اقتصادية حتى وإن لم يكن علم الاقتصاد ضمن عنايتها الأساسية⁽⁶³⁷⁾. لعل أحد الأمثلة على ذلك، كتاب **رأس المال والفسر والدول الأوروبية، 1990-990م**، وناقش فيه تشارلز تيلي (Charles Tilly)، من بين قضايا أخرى، الدور الذي اضطلعت به السيطرة على الموارد الاقتصادية في استحداث الدولة - الأمة الحديثة. وتتمثل حجة تيلي في أن البحث عن وسائل قسرية فعالة (والتي ينبغي تمويلها) قد أدى إلى ازدهام بدائل الدولة - الأمة، من قبيل الدول - المدن، والإمبراطوريات والاتحادات الحضرية⁽⁶³⁸⁾.

كانت البحوث حول البعد الاقتصادي لدولة الرفاه، قد أجريت بشكل أساسي في علم الاجتماع السياسي⁽⁶³⁹⁾. وكان التركيز في هذا النوع من الدراسات منصب عادة على إعادة توزيع الموارد الاقتصادية بواسطة الدولة، بينما أولي اهتمام أقل لطريقة توليد مدخولات الدولة، ولعلاقة دولة الرفاه بمجتمع الأعمال التجارية، وما شابه. ثمة أيضًا دراسات متنوعة ساعدت في تحديد

الفروق القائمة بين البلدان في ما يتعلق بمواقف الشعب إزاء تدخل الدولة في الاقتصاد (يُنظر الجدول (2-7)).

الجدول (2-7) المواقف حيال أشكال النشاط الحكومي في بعض بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

القبول بتدخل الدولة في:	نسبة الأشخاص المستطلعة آراؤهم				
	الولايات المتحدة	ألمانيا الغربية	بريطانيا العظمى	النمسا	إيطاليا
مراقبة الأجور من خلال التشريعات، خفض أيام الأسبوع لتوفير مزيد من الوظائف	23 27	28 51	32 49	58 36	72 63
ضبط الأسعار	19	20	48	-	67
توفير العناية الصحية	40	57	85	-	88
تمويل مشاريع لإيجاد فرص عمل	70	73	83	-	84
إنفاق أوسع على معاشات التقاعد لكبار السن	47	53	81	-	80
تقليص الفروق في المداخل بين ذوي الأجور المرتفعة والمتدنية	38	66	65	70	80

ملاحظة: المعلومات الواردة في هذا الجدول مقتبسة من إحصاءات مختلفة قامت بها وكالات عدة بين عامي 1985 و1990. تشير بحوث حول مواقف علماء الاقتصاد إزاء دور الدولة في الاقتصاد إلى أنها تعكس المواقف العامة في البلدان التي ينتمي إليها علماء الاقتصاد. يُنظر:

Bruno Frey et al., «Consensus and Dissension among Economists: An Empirical Inquiry,» American Economic Review, vol. 74 (December 1984).

المصدر:

S. M. Lipset, American Exceptionalism: A Double - Edged Sword (New York: Norton, 1996), p. 75.

من الإنصاف القول إن دور الدولة في الاقتصاد لم يكن ذا أولوية على أجندة علم الاجتماع الاقتصادي، في الأقل خلال السنوات الخمس الأولى من وجوده. المحاولة الوحيدة التي بذلت، في هذا السياق، كانت على يد منافس رئيس في هذا المجال لوضع نظرية عامة حول علاقة الدولة بالاقتصاد، هو نيل فليغشتاين⁽⁶⁴⁰⁾. يضاف إلى ذلك أن عددًا من الدراسات أجري حول موضوعات محددة، تثير بشكل أو بآخر دور الدولة في الاقتصاد. الكثير منها سيناقد في القسم الثاني، وتتعلق بتمويل الدولة، وفي القسم الأخير من هذا الفصل، الذي يتفحص محاولات الدولة لتوجيه الاقتصاد، وفي الفصل الثامن، ثمة مناقشة حول علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون.

مع ذلك، يجدر أن نذكر دراسات متعددة أخرى. وهذه تشتمل على دراسات حول دور العملات الوطنية في تكوين الدولة الحديثة⁽⁶⁴¹⁾، نزعة الأيديولوجيا الأميركية لإظهار الدولة بأنها تشكل تأثيرًا سلبيًا في الاقتصاد⁽⁶⁴²⁾، وفي دور علماء الاقتصاد في الحكومات⁽⁶⁴³⁾، ودور المال في الحملات السياسية في الولايات المتحدة⁽⁶⁴⁴⁾. كما ينبغي أن نذكر، خصوصًا، محاولة بروس كاروثرز للمقارنة بين وزارتين للخزينة خلال فترة ما بين الحربين. طبقًا لهذه الدراسة، تميزت وزارة الخزينة البريطانية في ثلاثينيات القرن العشرين باستقلالية استثنائية عن الدولة، كما كانت لديها رؤية متشددة للغاية حول إنفاق الدولة خلال الفترة عينها، في حين كان العكس هو الصحيح بالنسبة إلى الخزنة الأميركية خلال الفترة نفسها⁽⁶⁴⁵⁾.

إن التجديد الرئيس في مقارنة فليغشتاين لدور الدولة في الاقتصاد، كما يظهر في مقالته «الأسواق بوصفها سياسية: مقارنة سياسية ثقافية لمؤسسات السوق»، يتمثل في أطروحته حول العلاقة الحميمة بين الدولة وإنشاء الأسواق (يُقارن الفصل الخامس). فهو يحتاج لإثبات أن الدولة الحديثة والأسواق الرأسمالية الحديثة مترابطتان ترابطًا وثيقًا:

«أعتقد أن تكوين الأسواق هو جزء من تكوين الدولة»⁽⁶⁴⁶⁾؛ إذ إن الدولة تساهم في بناء الأسواق بطرائق عدة: من خلال وضع حقوق ملكية محددة، ومن خلال إدخال قوانين عامة للمنافسة والتعاون، ومن خلال وضع مؤشرات من أجل طريقة نظر الشركات للسوق، ومن خلال تصميم قواعد للمبادلة. ومما له أهمية خاصة دور الدولة في ضمان أن الأسواق ليست تنافسية بل مستقرة، وهذه سياسة تجنح الشركات كلها إلى دعمها.

يقترح فليغشتاين أيضًا أجندة بحثية لاختبار نظريته حول «بناء الدولة بوصفه بناء للسوق»⁽⁶⁴⁷⁾. يقول إن ثمة فرضية عمل جيدة تتمثل في أن الشركات ستسعى في المعتاد إلى أن تحمل الدولة على الحد من المنافسة، وتاليًا إقامة أسواق مستقرة. وثمة شكل آخر لهذا الموضوع يتمثل في اقتراحه بأنه عندما

تبدأ الرأسمالية بالتطور في بلد ما، فإن الدولة، بدورها ستطور حقوق الملكية، وبنى الحوكمة وقوانينها التي ستؤدي جميعًا، إلى إحلال الاستقرار في الأسواق من أجل الشركات الكبرى. ما إن توضع هذه الأخيرة موضع التطبيق، فإن هذه البنى ستؤثر عميقًا في التنمية الاقتصادية المقبلة للبلد. ونظرًا إلى أن هذه القوانين تحظى أيضًا بدعم الشركات القوية، فإن تغييرها سوف يستدعي نشوب أزمة كبرى، مثل اندلاع حرب، أو كساد اقتصادي، أو انهيار الدولة.

علم اجتماع مالية الدولة

أحد الموضوعات الرئيسية لعلم الاجتماع الاقتصادي حول السياسة، هو، في الأغلب، علم اجتماع مالية الدولة، أو «Finanzsoziologie»، وفقًا للتسمية التي أطلقت عليه في ألمانيا حيث تم صوغه بعيد الحرب العالمية الأولى. يعتبر علم اجتماع مالية الدولة حقلًا اجتذب علماء اقتصاد وعلماء اجتماع، وكان أحد علماء الاقتصاد قد ابتكر هذا المصطلح، وظل استخدامه ساريًا عقودًا عدة نتيجة لتداوله من جانب علماء الاقتصاد (648). لعل اقتباسًا ذائعًا من جان بودان يمكن جعله شعارًا لهذا العلم: «الوسائل/الأدوات المالية هي عصب الدولة» (649). ومع ذلك، فإن المسألة المحورية في علم الاجتماع أوسع نطاقًا ويمكن وصفها على النحو الآتي: كيف تؤثر عملية توليد الدخل وإنفاقه من الدولة وغيرها من السلطات السياسية في السلطات السياسية عينها، وفي الاقتصاد وفي باقي المجتمع.

نتيجة هذا التعريف فإن العنصرين الأساسيين في علم اجتماع مالية الدولة يتمثلان، من جهة، في توليد الدخل وإنفاقه، ومن جهة أخرى، في التأثير الذي تخلفه هاتان العمليتان على السلطات السياسية، والاقتصاد، وباقي المجتمع. يمكن توليد الدخل بطرائق مختلفة، من بين أهمها الضرائب والتعرفة الجمركية والإتاوات والديون. كيفية تنظيم عملية توليد المال هذه سيكون لها تأثير مهم على السلطات السياسية، والاقتصاد وباقي المجتمع. يمكن الضرائب أن تكون متعددة النواع، كل منها يتمتع بوضع سوسولوجي خاص به (ضريبة الدخل، الضرائب على الشركات، ضرائب الميراث، الضرائب المباشرة، الضرائب غير المباشرة، وسواها). ومما له أهمية أيضًا قدرة الدولة، أو عدم قدرتها، على جمع الإيرادات. يمكن استخدام نفقات الدولة لأغراض مختلفة - للحرب، والرفاه، وغير ذلك - ومن أن ذلك ستكون له تأثيرات مهمة. ومن المحتمل أن يولي علماء السياسة وعلماء الاجتماع السياسي الأولوية للدراسات التي تندرج في خانة علم اجتماع مالية الدولة والتي تحلل تأثير الواردات والنفقات على السلطات السياسية، في حين سيكون علماء الاجتماع الاقتصادي وعلماء الاقتصاد أكثر عناية بالدراسات التي تركز على كيفية تأثير هذه في الاقتصاد.

الرائد: جوزف شومبيتر ومفهومه حول «أزمة الدولة الضريبية»

كان مفهوم علم اجتماع مالية الدولة قد أدخل في العلوم الاجتماعية، من جانب الاقتصادي النمساوي رودولف غولدشيد في كتابه **اشتراكية الدولة أو رأسمالية الدولة** (1917). ومع ذلك، فإن الدراسة التي أشاعت هذا الحقل ومنحته أرضية سوسولوجية ثابتة هي «أزمة الدولة الضريبية» (1918) لواقعها جوزف شومبيتر. وفقًا لهذا الأخير، يتيح علم اجتماع مالية الدولة للباحث التوغل عميقًا تحت سطح الدولة ومقاربة سلسلة كاملة من الظواهر الاجتماعية والاقتصادية المهمة «مجردة من الترميمات كلها»⁽⁶⁵⁰⁾. كذلك، يؤدي تحليل المصلحة دورًا مركزيًا في تحليل شومبيتر لأزمة الدولة الضريبية، وسيظهر هذا الأمر بوضوح في سياق هذا الفصل.

وفقًا لشومبيتر، خلفت الأحداث المالية تأثيرًا عميقًا في مسار التاريخ البشري وغالبًا ما كانت سببًا للحروب. يرى شومبيتر، أنه يتعذر فهم التاريخ والثقافة، بشكل عام، لبلد ما، على نحو ملائم، من دون أن نأخذ في الحسبان تاريخ مالية الدولة. الأمر عينه ينطبق على البنية الاجتماعية لهذا البلد، إضافة إلى ملامح مهمة في الاقتصاد، من قبيل تطور الصناعة والسياسة الاقتصادية للدولة. وعمومًا، «لعلنا لا نحيد عن جادة الصواب لدى الحديث عن منظومة خاصة من الحقائق، ومنظومة خاصة من المشكلات، ومقاربة خاصة أيضًا في هذا السياق؛ باختصار، عن حقل خاص هو علم اجتماع مالية الدولة، الذي يمكن أن نتوقع منه الكثير، في هذا المجال»⁽⁶⁵¹⁾.

يخصص الجزء الأساسي من مقالة شومبيتر للوضع في النمسا بعيد الحرب العالمية الأولى، عندما انحدرت مالية الدولة إلى الحضيض، حيث إن كثيرًا من الناس شعروا أن الدولة النمساوية على وشك الانهيار. اعتقد شومبيتر خلاف ذلك، وأثبت التاريخ أنه كان محقًا. ومع ذلك، فإن ما يبعث على الإعجاب بمقالته ليس تحليلها النمسا بقدر ما هو محاولة شومبيتر التعميم من هذه الحالة المحددة وإطلاق مناقشة للشروط التي تتمكن الدولة بموجبها من الاستمرار في مجتمع رأسمالي، وتلك الشروط التي تجعل بقاء الدولة مستحيلًا. وبعرض أيضًا صيغته الخاصة حول ولادة ما يسميه الدولة الضريبية، أو نوع الدولة التي تستقي مواردها أساسًا من فرض الضرائب، باعتبارها تختلف عن الإتاوات والتعرفة الجمركية وما شابهها.

يقول شومبيتر، مشيرًا بشكل خاص إلى ألمانيا والنمسا، إن الدولة الحديثة ولدت في فترة ما بين القرنين الرابع عشر والسادس عشر. وخلال هذه الفترة نجح الأمير في الاستيلاء على الدولة من العزب والضياع الإقطاعية، كما نجح في أن يحصل للدولة على حق عام في فرض الضرائب على السكان، وهو أمر

لم تحظ به الدولة من قبل. إن ما جعل الأمير حريصًا على امتلاك هذا الحق كان حاجته إلى المال نتيجة سوء تدبيره لشؤونه، وحياء البذخ في البلاط، والحرب المستمرة. وقد كانت الحروب خصوصًا هي التي أتاحت للأمير أن يعرض حاجاته الخاصة بوصفها ضرورة عامة، وأن ينتزع حق فرض الضرائب من العزب والضياع الإقطاعية.

وفقًا لشومبيتر، فإن بزوغ الدولة الضريبية أدى إلى تحول عميق في الاقتصاد الذي كان في ظل النظام الإقطاعي، اقتصادًا مشاعيًا (communal) في طبيعته. أما الفرد، فقد أطلقت حريته، بالتدريج، عندما أصبح المال والضرائب أكثر شيوعًا، أما أكثر ما شكل تحفيزًا للفرد، وقتئذ، فكان المصلحة الذاتية. إن مثل هذا الاعتماد القوي على المصلحة الذاتية كان يعني أن قوة دينامية جديدة قد أدخلت إلى الاقتصاد، ولكن، من ناحية أخرى، فإن أزمة ما قد تترتب على ذلك. كتب شومبيتر قائلًا:

«هنا، وصلنا إلى الحقيقة التي يمكن أن تصبح المبدأ الرئيس للفهم النظري للقدرة الاقتصادية للدولة الضريبية. في المجتمع البرجوازي، الكل يعمل ويدخر لنفسه ولعائلته، وربما لغايات انتقاها لنفسه. ويتم إنتاج ما ينتج من أجل غايات الفاعلين الاقتصاديين الخاصين. وتتمثل القوة المحفزة، في هذا الإطار، في المصلحة الفردية - مفهومة على نحو فضفاض للغاية، وهي ليست مرادفة في أي حال من الأحوال للأنانية الفردية النازعة لمذهب المتعة. في هذا العالم، تعيش الدولة بوصفها طفيليًا اقتصاديًا. بمقدورها الانسحاب من الاقتصاد الخاص فقط بالقدر الذي تبدو فيه منسجمة مع الوجود المستمر لهذه المصلحة الفردية في كل وضع سوسيو-سيكولوجي [اجتماعي نفساني] محدد. بكلمات أخرى، ينبغي على الدولة الضريبية ألا تلج على طلب الكثير من الناس وإلا لن تبقى لهم مصلحة مالية في الإنتاج، أو أنهم سيكفون في أي حال عن استخدام أفضل طاقاتهم من أجلها» (652).

طبقًا لشومبيتر، يمكن أن تطرأ أزمة في الدولة الضريبية لعدد من الأسباب، أحدها المبالغة في فرض الضرائب، خصوصًا على ريادي الأعمال الحرة. وفي حين يذهب شومبيتر إلى أن من غير المؤذي اقتطاع ضريبة على الأرباح الاحتكارية وعلى الأرباح غير المتوقعة، فإن ذلك سيعني نهاية النمو الاقتصادي إذا ما فرضت ضرائب قاسية على ريادي الأعمال الحرة. وبالمثل أيضًا، إذا ما صير إلى فرض ضرائب دخل تصاعدي على المديرين وفتات أخرى من ذوي المداخل المرتفعة، فإن هؤلاء سرعان ما يفقدون حماسهم للعمل باجتهاد. ثمة حالة ثالثة قد تهدد الدولة الضريبية وتعمل من اقترابها من نهايتها، هي عندما يشرع الناس في إلقاء طلباتهم على الدولة إلى حد الاستفاضة، وفي الوقت عينه، يبدأون في التشكيك بشرعية الملكية الخاصة وطريقة الحياة الرأسمالية. وإذا كانت هذه هي الحال، يقول شومبيتر:

«عندئذ، تكون الدولة الضريبية قد استنفدت مسارها، ويجب على المجتمع، في هذه الحال، أن يعتمد على قوِي دافعة أخرى للاقتصاد غير المصلحة الذاتية. يمكن بلوغ هذه النهاية بكل تأكيد ومعها نهاية الأزمة التي لم تستطع احتمالها الدولة الضريبية. ويمكن أن تنهار الدولة الضريبية من دون ريب»⁽⁶⁵³⁾. إن اهتمام شومبيتر الأساسي في مقالته «أزمة الدولة الضريبية»، اهتمام سياسي بمعنى أنه يناقش سيناريوات عدة قد تؤدي إلى زوال الدولة الضريبية. إن علم اجتماع مالية الدولة لدى شومبيتر مقصور أيضًا على مرحلة واحدة محددة، هي الرأسمالية، بينما لا يكاد يتطرق إلى الدولة في مرحلتها التي سبقت الرأسمالية. وكانت مقالات نقدية قد تناولت أيضًا مقالة شومبيتر على أساس أنها تبالغ في إيلاء عوامل مالية الدولة في تكوين الدولة الحديثة دورًا مهمًا، بينما تقلل من أهمية الدور الذي تضطلع به العوامل السياسية⁽⁶⁵⁴⁾. يضاف إلى ذلك، أن شومبيتر غالبًا ما يتحدث كما لو أن الحوافز الاقتصادية للأفراد يمكن أن تترجم مباشرة إلى أفعال جماعية من دون توسط البنى الاجتماعية. هذا النوع من الأخطاء بالتحديد من شأنه أن يشوه حجة شومبيتر بأن الدولة الضريبية محتومة الانحدار ما إن تصبح الضرائب مرتفعة جدًا إلى الحد الذي يشعر الناس بأن الأمر لم يعد يستحق أن يبذلوا جهدًا كبيرًا في العمل.

علم اجتماع مالية الدولة لدى ماكس فيبر

في حين أن فيبر لم يستخدم مصطلح «علم اجتماع مالية الدولة» (Fiscal Sociology)، فقد كان معنيًا بعمق بشتى طرائق تمويل التنظيمات السياسية الحاكمة عبر التاريخ، وما كان لذلك من تأثير في الاقتصاد والمجتمع. ففي تاريخه الاقتصادي حول العصور القديمة، على سبيل المثال، نجد العرض الدرامي الآتي حول الطريقة التي كانت تجبى بها الضرائب في مصر القديمة:

«نعلم اليوم، كيف كانت تجبى الضرائب في مصر القديمة: يصل المسؤولون بغتة، تبدأ النساء بالصراخ، وما هي إلا هنيهة حتى يبدأ الفرار والمطاردة، كان الخاضعون للضرائب يتعرضون للمطاردة، والضرب والتعذيب ليسددوا ما كان يجب عليهم للموظفين، الذين كانوا هم أنفسهم مسؤولين عن الحصص المستندة إلى سجلات الأراضي والعقارات الممسوحة رسميًا. كان هذا هو الستار الذي كانت الدولة تظهر من ورائه للفلاحين في الشرق الأدنى، وكما ظهرت للفلاحين الروس أيضًا في الأزمنة الحديثة»⁽⁶⁵⁵⁾.

في المساق الذي كان فيبر يدرسه حول التاريخ الاجتماعي والاقتصادي بين عامي 1919 و1920، والذي نشر بعنوان **التاريخ الاقتصادي العام**، يناقش فيبر أيضًا المسار الذي من خلاله أصبحت المالية الحكومية مسوغة عقليًا في

الغرب. فخلال القرون الوسطى، على سبيل المثال، كانت «المدينة تعيش، مثل سيد المقاطعة الإقطاعي، من أسبوع إلى أسبوع، كما هي الحال اليوم في الأسر المعيشية الصغيرة»⁽⁶⁵⁶⁾. ظهرت الإدارة العقلانية للضرائب أولاً في المدن الإيطالية خلال القرون الوسطى، ومن هناك انتشرت إلى فرنسا وألمانيا ومناطق أخرى. إن فرض الضرائب العقلانية جزء لا يتجزأ من الدولة الحديثة، وأمر لا غنى عنه لنوع الرأسمالية التي انبثقت في الغرب.

مع ذلك، يمكن العثور على محاولة فيبر الأساسية لمعالجة المسائل المتعلقة بعلم اجتماع مالية الدولة، في كتاب **الاقتصاد والمجتمع**⁽⁶⁵⁷⁾. وهنا اقترح أنه يمكن العثور على «أكثر الصلات مباشرة» بين التنظيمات غير الاقتصادية من جهة، منها الدولة، والاقتصاد من جهة أخرى، في الطريقة التي تستوفي بها هذه التنظيمات ما يسدّد إليها لقاء ما تقوم به⁽⁶⁵⁸⁾. «إن تزويد النشاطات العامة بأدوات اقتصادية نادرة» يسمى اصطلاحياً «التمويل»⁽⁶⁵⁹⁾. في الأغلب الأعم، يجري تمويل الدولة من خلال فرض الضرائب والتبرعات «الاختيارية» (liturgies) (الالتزامات المرتبطة بالامتيازات). ويكون مصدر التمويل إما مؤقتاً وإما دائماً؛ وهذا الأخير هو الأهم بشكل واضح. كما أن الطرائق التي تحصل الدولة من خلالها على التمويل سوف تؤثر في بنيتها التنظيمية، وفي الاقتصاد ككل.

يوفر فيبر تصنيفاً للطرائق الرئيسية الثلاث التي تمول الدول من خلالها: من خلال وحداتها الإنتاجية الذاتية، ومن خلال التبرعات «الاختيارية»، ومن خلال فرض الضرائب. وبإمكان الدولة أن تمتلك مشاريع ذات أنواع مختلفة، بدءاً من الملكيات الإقطاعية وصولاً إلى الشركات الحديثة، وتكون كلها في المعتاد ذات طابع احتكاري. إن التبرعات «الاختيارية»، أو الالتزامات مقابل الامتيازات، نادرة في الرأسمالية الحديثة، غير أنها أدت دوراً رئيساً عبر التاريخ. ومن الأمثلة على ذلك، التزام الخدمة العسكرية، مصحوباً بالإعفاء من ضرائب بعينها؛ وكان هذا التقليد شائعاً في الأرستقراطية الأوروبية. مثل آخر يتمثل في تعهد بعض الشرائح الاجتماعية في روما القديمة بتسديد تكاليف الدفاع عن المدينة وعن وسائل الترفيه فيها، كما ورد في كتاب بول فاين بعنوان **الخبز والسيرك**⁽⁶⁶⁰⁾. وعندما تفتقر الدولة إلى مشروعات تمتلكها هي، وإلى التبرعات «الاختيارية»، فإنها عادة ما تمول من خلال مساهمات مالية في شكل ضرائب. وهذا ما ينطبق، بالتحديد، على الدولة الرأسمالية الحديثة، أو، كما يدعوها شومبيتر، الدولة الضريبية.

يشير فيبر إلى أن طريقة تمويل الدول لنشاطاتها لها «انعكاسات مهمة جداً على بنية النشاط الاقتصادي الخاص»⁽⁶⁶¹⁾. وهذا صحيح بخصوص أشكال التمويل الثلاثة الرئيسية فضلاً عن صحته في ما يتعلق بطريقة تنظيمها. فمن خلال نظام الالتزام [تعهد الضرائب]، مثلاً، بمقدور الدولة أن تتبع حقها في فرض الضرائب (كما كانت عليها الحال في روما القديمة)؛ وقد يمنح بعض الأفراد مدخولاً مدى الحياة مقابل خدمات يقدمها هؤلاء (إقطاعات، كما كان الحال

في الصين)؛ وهكذا دواليك. إن طرائق جمع المال هذه كلها ستختلف تأثيرًا في الاقتصاد ككل، وقد كان فيبر معنيًا بشكل خاص بما إذا كانت أشكال معينة من التمويل قد ساعدت أو أعاققت صعود الرأسمالية العقلانية الحديثة؛ إذ يشير إلى أن فرض الضريبة العقلانية يشكل الطريقة الوحيدة لتمويل الدولة التي تشجع مباشرة النموذج الحديث للرأسمالية. وكان من شأن طرائق تمويل الدولة، كنظام الالتزام [تعهد الضرائب]، والمشاريع الاحتكارية لجني الأرباح، والتبرعات «الاختيارية» المرتبطة بالملكية، قد أدت، من ناحية أخرى، إلى عرقلة صعود الرأسمالية العقلانية الحديثة. وبإمكان أشكال تمويل الدولة هذه أن تتعايش، بسهولة، مع الرأسمالية السياسية. وفي نهاية المطاف، أثرت الإقطاعات (benefices)، والتسديدات العينية والخدمات الإجبارية، تأثيرًا سلبيًا في أنواع الرأسمالية كلها.

يدخل فيبر بعضًا من علم اجتماع مالية الدولة الخاص به، ضمن تحليله الشهير للهيمنة. كل شكل من أشكال الهيمنة، في رأيه، ينبغي تمويله بطريقة خاصة كما أن له طريقته الخاصة في تسديد أجور موظفيه. فالزعيم الكاريزمي، على سبيل المثال، لديه زمرة من المرعدين أو المعجبين الذين «يدفع» لهم في شكل غنائم أو هبات على أساس غير منتظم. ومع ذلك، فما إن تحل الرتبة ويأخذ الروتين مجراه حتى تظهر طريقة مختلفة وأكثر تقليدية من طرائق الدفع.

يسدد الزعيم التقليدي، من جهة ثانية، أجور جماعته من ماله الخاص، وقد ينفق أيضًا على إطعامهم. إن لتقسيم العمل بين مختلف وزارات الدولة الحديثة أصوله في ها هنا: يتعامل ناظر خاصة الملك (chamberlain) مع الخزينة، ويتعامل الماريشال مع الإسطبلات، وتعهد إلى القيم مسؤولية الملابس والدروع، وهكذا. وقد يقدم الزعيم التقليدي أيضًا، كما هي الحال في النظام الإقطاعي، على إقطاع أتباعه أراضٍ شاسعة. ومع ذلك، فإن هذه الطريقة في التسديد غالبًا ما تسبب مشكلات للسيد الإقطاعي، نظرًا إلى أن الأتباع ليسوا مرتبطين بالسيد إلا من خلال الولاء، وليسوا تحت سيطرته البدنية. وأخيرًا، فإن الهيمنة القانونية تسندها البيروقراطية، حيث يتقاضى الموظفون الحكوميون رواتبهم ومعاشاتهم التقاعدية من خلال العائدات الضريبية (يُنظر الجدول (3-7)).

الجدول (3-7)

العلاقة بين شكل الهيمنة، نوع الإدارة، ووسائل التسديد وفقًا لفيبر

الهيمنة التقليدية: الإقطاعية	الهيمنة التقليدية: الباتريمونية	الهيمنة الكاريزمية	الهيمنة القانونية	
إدارة ذات نطاق ضيق شبيهة بموظفين النظام الميراثي ولكن عناصر تتعلق بوضوح خاص، الأتباع لديهم واجبات عسكرية على وجه الخصوص	من كونهم موظفين منزليين إلى مسؤولين أكثر تقدمًا من ذوي المهمات المخصصة والنمطية	الأتباع والمريدون الذين يصبحون بعد ذلك أكثر شبهًا بالمسؤولين العاديين نتيجة الروتين	البيروقراطية: تم تدريب المسؤول ولديه مهنة وشعور بالواجب	نوع الإدارة
الإتاوات والخدمات من الموضوعات؛ إقطاعيات للأبناء، بينما يتقاضى المسؤولون الصغار أجورهم كما في الإرث	من موارد الحاكم أو الخزانة الخاصة به؛ المسؤول الأول يأكل على طاولة الحاكم، ثم يحصل على منفعة	يدفع الغنيمة والتبرعات مقابل احتياجات «المسؤولين» قبل أن يؤدي الروتين إلى أشكال أخرى من الدفع	الضرائب: المسؤول يحصل على راتب وربما تقاعد	وسائل دفع الإدارة وتعويض المسؤولين

ملاحظة: ثمة نوع مختلف من الإدارة مسؤول أمام كل نوع من هذه الأنواع الثلاثة المتعلقة بالهيمنة، وكل منها يتقاضى لقاء عمله بطريقة خاصة.
المصدر:

Weber, Economy and Society, pp. 212-301.

علم اجتماع مالية الدولة اليوم

في أعقاب المساهمات التي بذلها كل من شومبيتر وفيرر، لم يطرأ تغيير يذكر على علم اجتماع مالية الدولة خلال السنوات الخمسين التالية، ومن الخطأ القول إن علم الاجتماع هذا يشكل حقلاً حيويًا ومتماسكًا للنشاط البحثي اليوم، إذ إن المتوافر حاليًا عبارة عن عدد ضخم من المساهمات المبعثرة من علوم اجتماعية متنوعة. فعلم الاقتصاد، على سبيل المثال، يحظى بتقليد طويل من

النظر في موارد الدولة، وذلك أساسي في مجال المالية العامة، وبعض هذه البحوث ذات صلة أيضًا من أجل علم اجتماع مالية الدولة (662)؛ إذ عمل بوكانان، مثلًا، على إعادة إحياء مفهوم «الوهم المالي» الذي يشمل الوضع الذي تلجأ فيه الدولة إلى إخفاء نفقاتها عن المواطنين، من خلال قيامها بالاقتراض واللجوء إلى التضخم (663). ثمة أيضًا، بحوث في مجال علم الاقتصاد المؤسسي الجديد حول التطور التاريخي لديون الدولة، وكيف أدت «الثورة المجيدة» (The Glorious Revolution) في عام 1688، إلى خفض معدل الفائدة في سوق رأس المال الإنكليزية (664).

علاوة على ذلك، أنجز علماء السياسة سلسلة من المساهمات المهمة في مجال علم اجتماع مالية الدولة، مستندين إلى مقاربات تقليدية في دراسات حول الحكومة وكذلك حول نظرية الخيار العام (665). ثمة مثال مهم لمقاربة أكثر تقليدية، يطرحه دانييل تارشيز، في مقالة له بعنوان: «الإتاوات والتعرفة الجمركية والضرائب والتجارة: المصادر المتغيرة للإيرادات الحكومية» (1988). فوفقًا لما يشير إليه العنوان، ثمة مصادر أربعة أساسية للإيرادات الحكومية، بحسب المؤلف (مع اعتبار أن «التجارة» تدل على الدخل من الشركات المملوكة للدولة، والديون مستثناة من مصادر الدخل نظرًا إلى وجوب إعادة تسديدها في نهاية الأمر). يلاحظ تارشيز وجود ميل واضح في أنشطة جمع الإيرادات في الدول الرأسمالية الحديثة يبعدها عن التعريفات الجمركية والتجارة والإتاوات، ويوجهها نحو فرض الضرائب. ومع ذلك، ففي كثير من البلدان النامية لا تزال الدول تعتمد بكثافة على مصدر للإيرادات غير فرض الضرائب.

تشكل دراسات أنجزها مؤرخون حول مالية الدولة، مصدرًا غير مطروق لأبحاث في علم اجتماع مالية الدولة (666). ومثالًا على ما يمكن فعله بهذا النوع من المواد البحثية، في حال أضيف إليها منظور سوسولوجي، يحال القارئ على مقالة وضعها مايكل مان، يستخدم فيها قاعدة معلومات حول مالية الدولة الإنكليزية بين عامي 1130 و 1815 (667). يجد مان أن معظم نفقات الدولة ما قبل الرأسمالية كانت عسكرية في طبيعتها، وقد كان لذلك تأثير عميق في الطريقة التي سوف تنظم بها الرأسمالية لاحقًا في شكل أقاليم وطنية، أكثر منه في أي شكل آخر، والتي شكلتها قوى السوق حصريًا.

كما ورد سابقًا، لم يكن عمليًا ثمة أي مساهمات من علماء الاجتماع في مجال علم اجتماع مالية الدولة لنحو نصف قرن، بعد فيبر وشومبيتر. ومع ذلك، في مطلع السبعينيات من القرن الماضي، سعى جيمس أوكونور إلى إعادة صياغة علم اجتماع مالية الدولة في صيغة ماركسية، وذلك في كتاب بعنوان **الأزمة المالية للدولة**. وتدور فرضيته الأساسية حول أن هناك تناقضًا خطيرًا في الرأسمالية المتأخرة بين مهمتين مركزيتين من مهمات الدولة الرأسمالية - «التراكم» و«إضفاء الشرعية [شرعنة]» - وهذا قد يؤدي في نهاية المطاف إلى

وضع لا تعود فيه الدولة قادرة على ضمان مراكمة الرأسمال، وتستبقى سعادة السكان عبر الإنفاق الاجتماعي (668). وبعد قضاء سنوات في الجدل والنقاش، غابت فرضية أوكونور في غياهب النسيان، لأنها اعتبرت ميكانيكية، إلى حد بعيد، وليست مميزة عن غيرها (669).

خلافًا لأوكونور، سعى جون كامبل خلال السنوات العشر أو الخمس عشرة الماضية، إلى وضع مؤلف تأسيسي لعلم اجتماع مالية الدولة يكون منسجمًا مع الحقائق التجريبية أكثر من انسجام فرضية أوكونور، ويستند ذلك أساسًا إلى علم الاجتماع لغرض التوجيه النظري (670). وفي محاولة مهمة للملمة شتات هذا الحقل من خلال مقالة استقصائية في أوائل تسعينيات القرن العشرين، يقترح كامبل أنه يجدر أن يكون الموضوعان الرئيسان في علم الاجتماع الحديث لمالية الدولة متمثلين في إرساء وصوغ ما يحدد السياسة الضريبية، واستيضاح التأثيرات التي تنطوي عليها السياسات الضريبية (671). فالشركات، على سبيل المثال، غالبًا ما تحاول التأثير في سياسة الضريبة على الشركات، وغالبًا ما يختلف شتى الأطراف السياسيون في ما بينهم عندما يتعلق الأمر بالضرائب.

في حين أن للطبقة تأثيرًا مهمًا على السياسة الضريبية، وفقًا لكامل، فقد يصعب تحديد طرائق حدوث ذلك تحديدًا دقيقًا. إن بنية الدولة عينها، خصوصًا قدرتها على انتزاع الضرائب من السكان على نحو فاعل، قد تؤثر أيضًا في طريقة إقرار الضرائب. أما في ما يتصل بتأثيرات السياسات الضريبية، فإنها تراوح بين التمردات السياسية (بما في ذلك التمردات الناجمة عن الضرائب) وصولًا إلى دور أعمال البر والإحسان في المجتمع. ومن الواضح أيضًا، أن السياسة الضريبية يمكن استخدامها إما لتشجيع نمو الشركات الكبرى (كما في السويد) أو لتشجيع الأعمال التجارية الصغيرة (كما في إيطاليا). ويمكن العثور على وفرة من المعلومات المتعلقة بتأثير السياسات الضريبية على الجماعات المختلفة في دراسات الرفاه، بما في ذلك تأثيرها في أعداد الفقراء في الدول الرأسمالية الحديثة. وبينما تفرز المجتمعات الرأسمالية الحديثة عددًا ضخمًا من الناس الفقراء، فمن الممكن خفض أعدادهم بشكل كبير من خلال مدفوعات تحويلية (يُنظر الجدول (4-7)).

في إحدى مساهماته الأحدث، يذهب كامبل إلى أن منظري العولمة مخطئون في تأكيدهم أن معدلات الضرائب في البلدان الرأسمالية تميل إلى الالتقاء نحو الأسفل (672). واستنادًا إلى عينة من بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، يبين كامبل أنه خلال العقود الثلاثة المنصرمة، ارتفع المعدل العام للضرائب ارتفاعًا بطيئًا، إلى متوسط قدره نحو الأربعين في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 1998. وتميل الدول الليبرالية إلى ما دون هذا المتوسط (الولايات المتحدة بمعدل 28.9 في المئة)، بينما تقف أنظمة الحكم ذات النزوع الجماعي الأكبر في موقع أعلى من المتوسط المشار إليه (السويد

بمعدل 52 في المئة)، وليس ثمة التقاء ظاهر للعيان. كما أن ثمة قدرًا ضئيلاً من التباين بين بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حيال الأهمية النسبية لمصادر الضرائب الرئيسية الثلاثة (الضرائب على الدخل والأرباح، الضرائب على الضمان الاجتماعي، والضرائب على البضائع والخدمات). إن ما يتناساه منظرو العولمة، ووفقًا لكامل، هو الدور العام الذي تؤديه البنية المؤسسية لكل بلد في تحديد الضرائب. وإذا كان ثمة حزب واحد قوي يهيمن على المشهد السياسي، على سبيل المثال، فإن الضرائب تتجه لتكون أدنى مما لو كانت هناك أحزاب عدة متنافسة. أما تأثير الائتلافات السياسية فهو أكثر تعقيدًا، غير أن هذه الائتلافات قد تؤدي، تحت ظروف معينة، إلى ضرائب أعلى مما لو كان هناك حكم حزب واحد فقط.

الجدول (4-7)

نسبة الفقراء في بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية قبل المدفوعات التحويلية وبعدها

	السنة	قبل المدفوعات التحويلية	بعد المدفوعات التحويلية
الولايات المتحدة	1991	20.9	12.6
ألمانيا	1984	21.6	2.8
فرنسا	1984	26.4	4.5
بريطانيا العظمى	1986	27.7	5.2
كندا	1991	19.2	6.6

ملاحظة: لا تستخدم الولايات المتحدة المدفوعات التحويلية بقدر ما يستخدمها بعض البلدان الغربية، ونتيجة لذلك فإن أعدادًا أكبر من سكانها تعيش في الفقر.

المصدر:

Smeeding et al. 1995, cited in: Neil Fligstein, «Is Globalization the Cause of the Crises of the Welfare States?», Unpublished Paper, University of

California at Berkeley, 1996, p. 52.

الدولة التي توجه الاقتصاد

ثمة مهمة ثانية يجدر أن تكون محورية لعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة، تتمثل في تحليل مختلف مساعي الدولة لتوجيه الاقتصاد. هذا النوع من التحليل سوف يشمل، على سبيل المثال، استحداث بنية تحتية تقليدية (طرق، موانئ، كهرباء) غير أنه قد يتضمن أيضًا مجموعة مختلفة كليًا من نشاطات الدولة، وهذه ليست جزءًا مما يشير إليه آدم سميث بصفة الواجب الثالث للعاهل صاحب السيادة؛ بالتحديد الجهود المبذولة لتشجيع النمو الاقتصادي. بعد الحرب العالمية الثانية، تزايد الاعتبار لدى كثير من الدول بأن جزءًا من مسؤولياتها ينطوي على ضمان التطور الصحي للاقتصاد، بما يشتمل على مستوى مرتفعًا من التوظيف. وكان نجاح الحكومة أو فشلها، على هذا الصعيد، قد أخذ يعتمد، بشكل متزايد، على نجاحاتها في تحقيق هذا الهدف. ويمكن المرء أن يطلق على ذلك الواجب الرابع للعاهل صاحب السيادة. إن مجال النشاطات التي تندرج تحت عنوان «الدولة التي توجه الاقتصاد»، واسع للغاية، وليس صعبًا التفكير بحالات أخرى أكثر من تلك التي ذكرت: إنشاء بنية تحتية، وضمان أن ينعم السكان بتطور اقتصادي صحي. ثمة، على سبيل المثال، حالة الماركنتيلية التي نوقشت في الفصل السادس (673). هناك أيضًا ظاهرة الإمبريالية التي حللها المفكرون الماركسيون على نطاق واسع (674)، كما حللها جوزف شومبيتر في مقالة مهمة بعنوان «علم اجتماع النزعات الإمبريالية» (675). فخلافاً للماركسيين، لم ير شومبيتر أن هناك نوعًا واحدًا من الإمبريالية، كما أنه لم يذهب إلى أن الإمبريالية هي وليدة الرأسمالية. فوفقًا لشومبيتر، ثمة، على الأرجح، في قلب الظاهرة الإمبريالية، طبقة محاربة أو شريحة من المحاربين تواجه معضلة حداثها التوسع أو الفشل.

الرسم (2-6)



«يا صاحب الجلالة، لن تقتصر رحلتي على رسم طريق جديد إلى بهارات الشرق، بل ستوفر أيضًا أكثر من ثلاثة آلاف فرصة عمل جديدة»
المصدر:

The New Yorker Collection 1992 Dana Fradon from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

يمكن العثور على أمثلة كثيرة من الدولة التي توجه الاقتصاد في الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية، كما خلال الحرب عينا. وكان ألبرت هيرشمان، على سبيل المثال، قد حلل طريقة تركيز ألمانيا النازية لتجارتها الخارجية مع بلدان قليلة كي تبسط سلطانها عليها (676). لقد كانت سيطرة الدولة على الاقتصاد قوية للغاية خلال الحرب العالمية الثانية، ليس في الدول الفاشية وفي الاتحاد السوفياتي فحسب، بل وفي الدول الديمقراطية أيضًا. ومع ذلك، كانت بحوث قليلة أجريت حول دور الدولة في الاقتصاد خلال الحروب أو خلال الانتقال إلى حالة من اللاحرب (677).

من الأمثلة الأخرى الأحداث عهدًا - والتي تنتظر أيضًا تحليلًا سوسولوجيًا - الدراسات حول السياسة النقدية والمالية. ويجدر أن تضاف إلى ذلك مساهمات دول كثيرة في الروابط الإقليمية، من قبيل اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (نافتا) (NAFTA) والاتحاد الأوروبي وفي الهيئات المالية الدولية، مثل صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي (678). ويشكل استخدام العقوبات الاقتصادية موضوعًا مهمًا في هذا في هذا السياق، وكذلك التضخم، إلى حد أنه يلقي تشجيعًا واعيًا من الدولة (679).

ثمة دراستان مهمتان في علم الاجتماع الاقتصادي الحديث تفسران نوعًا ما كيفية تحليل محاولة الدولة توجيه الاقتصاد وذلك من منظور جديد: **صوغ السياسة الصناعية: الولايات المتحدة وبريطانيا وفرنسا في عصر السكك الحديد** للباحث فرانك دوبن (Frank Dobbin) (1994) و**الاستقلالية المتضمنة: الدول والتحول الصناعي** (1995) للباحث بيتر إيفانز (Peter Evans) (680). يتميز عمل دوبن بكونه دراسة مقارنة حول السياسة الصناعية تجاه السكك الحديد خلال القرن التاسع عشر (يقارن الفصل الثاني). إذا أمعنا النظر في «براديجم السياسة الصناعية» في بلد ما، أي النظر إلى مقاربتها العامة، أو الغشطات (Gestalt)، للسياسات في أي قطاع اقتصادي - لعلنا نعثر، وفقًا لدوبن، على أنها تسير وفقًا للطريقة التي تتخذ بها القرارات السياسية في ذلك البلد. ووفق صياغة دوبن، تعمل «الثقافة السياسية» على دفع «السياسة الصناعية»، والسبب في ذلك أنه عندما يواجه السياسيون المشكلات الاقتصادية، ينجحون إلى الاستجابة على نحو يشبه نوعًا ما استجاباتهم عندما يواجهون مشكلات سياسية. وهذا ينطبق أيضًا على فاعلين آخرين منخرطين في السياسة الصناعية، مثل موظفي الدولة، والمهندسين، وسواهم.

إن المادة التجريبية في كتاب **صوغ السياسة الصناعية** مستمدة من دراسة تاريخية حول الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا بين عامي 1825 و1900. ففي الولايات المتحدة، كانت المجتمعات المحلية، في البدء، ناشطة جدًا في تعزيز السكك الحديد. إلا أنه نتيجة للفساد استبدل براديجم السياسة الصناعية قبيل

نهاية القرن التاسع عشر ببرايدغم آخر أصبحت فيه الولاية المحلية، بل والدولة الفدرالية، الأوصياء على المنافسة. كذلك، خضعت بريطانيا لبرايدغمين اثنين من برايدغمات السياسة الصناعية في الفترة بين عامي 1825 و1900: أولاً، برايدغم عدم تدخل الدولة في الاقتصاد المتمثل في «دعه - يعمل» ولاحقاً برايدغم الدفاع عن الشركات الريادية. فقد شجعت الكارتلات، على سبيل المثال، في بريطانيا. أما فرنسا فلم تطور سوى برايدغم واحد للسياسة الصناعية، كان ينبغي أن تقدم الدولة بموجبه على توجيه صناعة السكك الحديدية وحمايتها من فوضى السوق.

يسعى دوين، في سياق كتابه، بحدة، إلى دحض نظرية جماعات المصالح، كما يسعى بشكل أعم إلى دحض فكرة أنه ينبغي النظر إلى المصالح الاقتصادية بوصفها العلة المباشرة للسياسة الصناعية. يقول دوين، إن الشواهد التجريبية تدل على أنه في أوضاع متماثلة، فإن صناعات السياسة في الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا قد استجابوا بطرائق مختلفة جداً، عندما كان الأمر يتعلق بسياسات السكك الحديدية. السبب الرئيس لذلك، ذو علاقة بالتقاليد الوطنية (أو الثقافة السياسية)، لدى صناعات السياسة المعنيين. ويعترض دوين، بشكل قاطع، على فكرة أن ثمة نوعاً من القانون الاقتصادي العالمي ينطبق على سائر البلدان والأوضاع. إن جماعات المصالح، كما يوجزها، «ذاتية» و«مركبة»، وليست «موضوعية» و«بدائية» (681).

يشمل كتاب بيتر إيفانز **الاستقلالية المتضمنة**، هجومًا عنيقًا على الليبرالية الجديدة [نيوليبرالية]، خصوصاً فكرة أن تدخل الدولة ذو نتائج سلبية بحكم التعريف. والمسألة الحقيقية، وفقاً للمؤلف، ليست «مدى» انخراط الدولة في الاقتصاد، وإنما «نوع» ذلك الانخراط. وباستخدام المعيار الأخير، يقترح إيفانز التصنيف الآتي للدول في البلدان النامية: «الدول التنموية» (على سبيل المثال، تاوان)، «الدول النهبية» (predatory) (زائير)، و«الدول الوسيطة» (intermediary) (البرازيل). واعتماداً على أبحاث لدارسين مثل ألبرت هيرشمان وألكسندر غيرشونكرو، يرى إيفانز أيضاً أنه يجب على الدولة ألا تضع استراتيجية صناعية قائمة على نظرية الميزة النسبية، ولكن أن تسعى بالأحرى إلى «بناء ميزة نسبية» (682).

إن الجزء التجريبي من كتاب **الاستقلالية المتضمنة**، مخصص لدراسة المحاولة التي بذلت في السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي لتطوير صناعة الحاسوب في الهند والبرازيل وكوريا الجنوبية. كانت كوريا الجنوبية الدولة الأنجح في هذا المضمار، حيث أقدمت على مساعدة كل من الجماعات الريادية والنشاطات المرافقة لها («القبالة» و«حسن التدبير المنزلي» وفقاً لمصطلحات إيفانز). واعتمدت الهند والبرازيل، أكثر كثرةً، على الضبط الذي تمارسه الدولة، مثل النزعة الحمائية، وعلى تشجيع الدولة للدخول في الإنتاج على عاتقها. في حالات كهذه، اضطلعت الدولة بدورين اعتبرهما إيفانز باليين،

على نحو متزايد، لتشجيع النمو الاقتصادي في البلدان النامية، وهما «دور القيم» و«دور العقل الفعال». إن ما يفسر النجاح في استراتيجية كوريا الجنوبية وفي السياسة الصناعية الحديثة عمومًا، وفقًا لإيفانز، هو وجود بيروقراطية الدولة على النمط «الفيبري» يمكن الاعتماد عليها، كما تفسره حقيقة أن الدولة لم تصدر من إحدى جماعات المصالح الخاصة. هذان العاملان كَوْنًا معًا ما يسميه إيفانز «الاستقلالية المتضمنة».

بينما نجد أن معظم تحليل إيفانز قد صيغ بمصطلحات المصلحة، فإنه يرفض بشكل قاطع طريقة استخدام علماء الاقتصاد مفهوم المصلحة. فهو يذهب إلى أن علماء الاقتصاد قد وضعوا نوعًا دوغمائيًا (متعنتًا) وغير جدلي من تحليل المصلحة، الذي غالبًا ما يتمحور حول الربعية، في معرض تطرقهم إلى البلدان النامية. ويقول إن تحليله الخاص للاستقلال الذاتي الكامن، ويقول إيفانز إن تحليله في كتاب **الاستقلالية المتضمنة** يشير إلى اتجاه أكثر تعقيدًا، تظهر فيه المصالح وتختفي عندما تتكشف السيرورة الاقتصادية. وفقًا لليبرالية الجديدة، كتب إيفانز قائلًا:

«تبتكر الدولة ملاذات تأجيرية استجابة لمصالح الزبائن الأقوياء سياسيًا، الزبائن يفيدون اقتصاديًا من إجراءات الدولة، ويستجيبون بتوفير الدعم السياسي. إن التكافل السكوني هو النتيجة السياسية الطبيعية للمشاركة السكونية. إن تواريخ هذه القطاعات المعلوماتية الثلاثة (في الهند، والبرازيل وكوريا الجنوبية) تكشف عن دينامية سياسية لا تمت إلى التكافل السكوني بأي صلة. فقد كانت الجماعات الريادية المحلية، في البدء، متفرجة غير مبالية، ثم أغرتهم المشاركة، وبعد ذلك أصبحت زبائن مساندين لكنهم صعبو المراس، وفي النهاية صاروا زبائن سابقين بخيارات أخرى أكثر جاذبية. ومع تكشف سيرورة التحول الصناعي، تغيرت مصالح الجماعات الريادية الخاصة وسلطانها. وتبدلت علاقاتها بالدولة وفقًا لذلك. وكان من شأن نجاح الدولة في تعزيز التغير الصناعي أن قوض دائرة الناخبين السياسية التي كانت الدولة قد عززتها بجهودها الماضية» (683).

لكن ثمة أيضًا طرائق لفهم السيرورة التي توجه الدولة من خلالها الاقتصاد عدا الطرائق المتضمنة في مؤلفات دوين وإيفانز، وذلك حين تختار الدولة أن تسلك استراتيجية ما على عاتقها. وباختصار، قد تضغط جماعات معينة على الدولة لتجعلها تتبع سياسات معينة، وهنا حيث تدخل **جماعات المصالح** واجهة الحدث. كثيرة جدًا هي الأدبيات المنشورة حول جماعات المصالح في العلوم الاجتماعية، ومعظمها ألفه علماء السياسة (684)، وهي تشمل جماعات المصالح بمعناها الواسع، وكذلك بمعناها الضيق. ويضم التعريف الواسع لجماعات المصالح جماعات المجتمع كلها التي لديها مصلحة ترغب في تحقيقها بطرائق سياسية أو غير سياسية. ومن الأمثلة على ذلك، النقابات/الاتحادات وروابط أرباب العمل والمنظمات المهنية كالجمعية الطبية الأميركية. غير أنه يمكن

فهم جماعات المصالح، أيضًا، بمعناها الضيق، مثل التنظيمات المنضبطة رسميًا بوصفها جماعات مصالح، أي اللوبيات [جماعات الضغط].
تعتبر أدبيات العلوم السياسية حول جماعات المصالح ذات أهمية كبيرة لعلم الاجتماع الاقتصادي، غير أنها لم تستخدم على نطاق واسع. وكان آرثر بنتلي في كتابه **سيرورة الحكم** (1908)، قد ساهم في إطلاق الأدبيات الأميركية الحديثة حول هذا الموضوع. تتمثل إحدى الميزات المدهشة لهذا المؤلف في محاولة الكاتب لتجذير التحليل السياسي في نظرية براغماتية للمصالح، استوحيت أساسًا من أفكار ديوي. وفقًا لبنتلي، يتعذر فهم المصالح في غير سياقها العملي، ولا تتمتع بوجود مستقل بأي شكل كان. ففي الحياة السياسية تسعى كل جماعة إلى تحقيق مصالحها الخاصة. ونتيجة لهذه المحاولات، تنشأ ضغوط مختلفة، وما يحدث في الحياة السياسية هو نتيجة هذه الضغوط. لا يمكن أبدًا فهم المصالح منعزلة، إذ لا تفهم إلا من خلال علاقتها بالمصالح الأخرى: «ليس ثمة طريقة البتة لفهم كنه أي جماعة مصلحة إلا من خلال مجموعة أخرى» (685).

معظم الأدبيات المؤلفة حول جماعات المصالح، ترى أن مهمتها الأساسية تكمن في تفسير أو إيضاح بعض ملامح العملية السياسية. وهناك من يعتبر أن وجود جماعات المصالح من شأنه أن يعبر عن المصالح التي لولا ذلك لأهملت في العملية السياسية؛ وقد تقدم جماعات المصالح أيضًا على تعريض العملية الديمقراطية للمخاطر إذا نحت المصلحة العامة جانبًا. وتختلف دراسات علماء الاقتصاد عن هذه المقاربة في أنها غالبًا ما تعنى بدراسة تأثير جماعات المصالح على الحياة الاقتصادية، عبر وساطة الدولة. من الأمثلة على ذلك، المؤلف الشهير للباحث جورج ستيجلر عن نظرية الضبط [التنظيم] الاقتصادي (686). يقول ستيجلر، وبينما ينظر إلى الضبط [التنظيم] الاقتصادي بوصفه أنشئ في الأساس لمنفعة عامة الناس، فإن سياسات الضبط غالبًا ما تكون حصيلة المساعي الناجحة لبعض الفاعلين لحمل الدولة على التصرف بالنيابة عنهم. وفي ما يتعلق بالنقاش حول ما إذا كانت الهيئات الضابطة تستولي على الدولة لمصالحها الخاصة، ثمة موقف آخر تمكن إضافته إلى هذا السياق: وهو أن الهيئات الضابطة كثيرًا ما تبدأ عملها من أجل المصلحة العامة، ولكنها تنتهي إلى أن تصبح متأثرة بالصناعة التي تضبطها، وذلك لأنه يتعين عليها أن تعايش هذه الصناعة على أساس يومي (687).

ما لأهميته صلة في هذا السياق، نظرية جماعات المصالح التي تقدم بها مانكور أولسون. ويمكن العثور على قوام هذه النظرية في كتاب **منطق العمل الجماعي**، حيث يجادل أولسون ليثبت أن مصالح الأفراد لا يمكن أن تتحد بفاعلية في جماعة مصالح إلا في ظل ظروف معينة، ويرجع ذلك إلى مشكلة **المنتفع بالمجان** (688) (free rider problem). إن الطريقة الوحيدة التي تتمكن من خلالها التنظيمات التي تحتوي الكثير من الأفراد من أن تبصر النور، تتمثل في ما إذا

كان ذلك التنظيم قادرًا على إجبار أعضائه على المشاركة أو تقديم حوافز خاصة لهم. وإذا لم يكن هذا ممكنًا، يصبح سهلاً على الفرد أن يقع فريسة اللامبالاة وهو يمّني النفس بأن يقوم آخرون بالعمل الذي ينبغي عليه هو القيام به، والنتيجة هي انعدام تشكيل أي تنظيم.

في كتابه **صعود الأمم وسقوطها**، يستخدم أولسون تلك النظرات المتعمقة لتطوير نظرية متكاملة حول جماعات المصالح أو تنظيمات المصالح الخاصة، كما يسميها. والفكرة الرئيسية هنا، أن بمقدور جماعة المصلحة إما تعزيز مصالحها الاقتصادية بزيادة إنتاجها الاقتصادي ككل، وأن تحصل على حصتها الضئيلة من العائدات، أو أن تحاول الحصول على جزء متزايد من الإنتاج الموجود أصلاً ⁽⁶⁸⁹⁾. هذا الأخير أسهل كثيرًا وأكثر ربحية، وفي النتيجة، فإن الاقتصاد العام للمجتمع يعاني تحت تأثير جماعات المصالح. إن أحد أسباب نجاح الاقتصاديين الألماني والياباني نجاحًا كبيرًا بعد الحرب العالمية الثانية، وفقًا لأولسون، هو بالتحديد انهيار جماعات المصالح فيهما نتيجةً للحرب.

نظرًا إلى أن علماء الاجتماع الاقتصادي لم يولوا اهتمامًا كبيرًا لجماعات المصالح، لا يزال هناك الكثير من العمل الذي يتعين القيام به. فمن جهة، هناك مهمة النظر في التأثير الذي تمارسه مختلف جماعات المصالح الاقتصادية على العملية السياسية، خصوصًا النقابات، اتحادات أرباب العمل وسائر المهن ⁽⁶⁹⁰⁾. ومن جهة أخرى، هناك التحدي المتعلق بمحاولة تحديد كيفية تأثير جماعات المصالح في العملية السياسية، بل وتحديد المؤثرات التي تخلفها هذه الأنواع من جماعات المصالح في الحياة الاقتصادية عيناها، عبر الدولة. هل يتمثل الأمر، على سبيل المثال، في أن التنافس مقيد دائمًا بأفعال جماعات المصالح؟ أي دور يؤديه النظام القانوني في تسهيل أو إعاقة جماعات المصالح؟ وهل تستطيع جماعات المصالح أن تسرع الاقتصاد أو، كما يقترح أولسون، أنها تبطله فحسب؟ وأخيرًا، تضارب المصالح، وهذا له صلة وثيقة بمسألة جماعات المصالح ⁽⁶⁹¹⁾. إن هذه الأنواع من التضاربات والتي يمكن أن توصف بأنها أوضاع تهدد فيها المصلحة الخاصة بتجاوز المصلحة العامة، شائعة في الحياة السياسية والاقتصادية.

ملخص

سعى هذا الفصل إلى تطوير علم اجتماع اقتصادي يتعلق بالسياسة. وبغية وضع أساس لهذا النوع من التحليل، نوقشت اثنتان من أفكاره الرئيسية الثلاث: كيف تولد الدولة مواردها وكيف تنفقها (علم اجتماع مالية الدولة)، وكيف تحاول الدولة توجيه الحياة الاقتصادية. أما الفكرة الثالثة - وهي كيفية ارتباط النظام القانوني بالاقتصاد - فستناقش في الفصل التالي. إن علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالسياسة يشبه، في اهتماماته، الاقتصاد السياسي، من حيث أنه معنيّ بالتداخل بين الاقتصاد والسياسة. ومع ذلك، فإنه يختلف عن

هذه المقاربة في أنه أقل معيارية، وفي أنه يستند إلى جانب مختلف من التراث الفكري المدون.

يمكن تعلم الكثير عن دور الدولة في الاقتصاد، من علم الاقتصاد ومن الأدبيات السوسولوجية. بالنسبة إلى الأول، فقد جرى التطرق إلى المساهمات الآتية: «الواجبات الثلاثة للعاهل ذي السيادة»، وفقاً لآدم سميث، علم الاقتصاد المؤسسي لجيمس بوكانان، والنظرية النيوكلاسيكية للدولة لدوغلاس نورث. في علم الاجتماع، ثمة، خصوصاً، نظرية الهيمنة لفيبر، إضافة إلى مواد أخرى حديثة، مثل أفكار نيل فليغشتاين حول مركزية الدولة في الحياة الاقتصادية. جرى تقديم علم اجتماع مالية الدولة والتعليق عليه، بدءاً من شومبيتر فصعوداً، إضافة إلى مناقشة أن هذا التوجه لا يزال يشتمل على نقطة ذات أفضلية يمكن الانطلاق منها لتحليل أفعال الدولة. وقد أعقبت هذه مناقشة للطريقة التي تحاول الدولة من خلالها أن توجه الاقتصاد. وتوضح أعمال حديثة لبيتر إيفانز وفرانك دوين ما يستطيع أن ينجزه علم الاجتماع الاقتصادي في هذا الشأن. وقيلت كلمات قليلة أيضاً حول كيفية سعي جماعات المصالح إلى استغلال الدولة لغاياتها الذاتية.

وكانت الرسالة الأساسية طوال هذا الفصل هي أن الحياة الاقتصادية في المجتمع الحديث متعذرة من دون الدولة. وهذه رؤية يمكن العثور عليها في علم الاقتصاد كما في علم الاجتماع، بدءاً من آدم سميث ووصولاً إلى ماكس فيبر فصعوداً. والدولة، إذا ما استخدمنا هذا المصطلح كما يظهر في الفصل الثالث، جزء من عملية تنظيم الاقتصاد. والأمر عينه ينطبق على النظام القانوني الذي خصص له الفصل اللاحق.

Norbert Elias, *The Civilizing Process: The History of Manners and State Formation and Civilization* (Oxford: Blackwell, 1994; [1939]), pp. 380-381 (591)

Claus Offe, «Political Economy: Sociological Perspectives,» in: Robert Goodin & Hans-Dieter Klingemann (eds.), *A New Handbook of Political Science* (Oxford: Oxford University Press, 1996) (592)

Albert Hirschman, *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action* (Oxford: Blackwell, 1982); Lars Udehn, *The Limits of Public Choice: A Sociological Critique of the Economic Theory of Politics* (London: Routledge, 1996) (593)

Karl Polanyi, Conrad Arensberg & Harry Pearson (eds.), *Trade and Market in the Early Empires* (Chicago: Regnery, 1971; [1957]) (594)

(595) للاطلاع على محاولة لإدخال فكرة الحركة الاجتماعية في علم الاجتماع الاقتصادي، يُنظر:

Gerald Davis & Douglas McAdam, «Corporations, Classes, and Social Movement after Managerialism,» *Research in Organizational Behavior*, vol. 22 (2000)

Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols. (Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]), pp. 687-947 (596)

.Ibid., pp. 428-686, 687-947 (597)

.Ibid., p. 687 (598)

.Ibid (599)

.Ibid., p. 708 (600)

.Ibid., p. 709 (601)

.Ibid., p. 710 (602)

.Ibid., p. 674 (603)

.Ibid., p. 715 (604)

.Ibid., p. 760 (605)

Douglass North, *Structure and Change in Economic History* (New York: Norton, 1981), p. 20 (606)

(607) للاطلاع على لمحات عامة حول هذه المسألة، يُنظر:

Dennis Mueller, *Public Choice II* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989); Barry Weingast, «Political Institutions: Rational Choice Perspectives,» in: Gordin & Klingemann (eds.) (608)

يُقارن تحليل شومبيتر للديمقراطية في كتابه:

Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (London: Routledge, 1994; [1942]), pp. 250-283

(609) مقتبس لدى:

Dennis Mueller, «Buchanan, James,» in: Peter Newman (ed.), *The New Palgrave. Dictionary of Economics and the Law*, (London: Macmillan, 1998), vol. 1, p. 180

(610) للاطلاع على مسوحات للدراسات التي سعت إلى فحص أفكار الخيار العام، يُنظر:

Leif Lewin, *Self-Interest and Public Interest in Western Politics* (Oxford: Oxford University Press, 1991); Udehn, *The Limits of Public Choice*

(611) للاطلاع على الصياغة الأصلية، يُنظر:

Anne Krueger, «The Political Economy of the Rent-Seeking Society,» ;*American Economic Review*, vol. 64, no. 3 (June 1974)

وللاطلاع على مناقشة حول استخدام هذه المسألة في علم الاقتصاد، يُنظر:

Gordon Tullock, «Rent Seeking,» in: John Eatwell et al. (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, (London: Macmillan, 1987) vol. 4

(612) للاطلاع على الاستثناء، يُنظر:

Aage Sørensen, «Toward a Sounder Basis for Class Analysis,» *American Journal of Sociology*, vol. 105 (2000)

James Buchanan, «Constitutional Economics,» in: Eatwell et al. (613) (eds.); Geoffrey Brennan & Alan Hamlin, «Constitutional Economics,» in: Newman (ed.)

.Buchanan, «Constitutional Economics,» p. 586 (614)

Knut Wicksell, «A New Principle of Just Taxation,» in: Richard A. (615) Musgrave & Alan T. Peacock (eds.), *Classics in the Theory of Public Finance* (London: Macmillan, 1959; [1896])

للاطلاع على محاولات ويكسل للمزج بين الموضوعات الاقتصادية وغير الاقتصادية بطريقة تحليلية، يُنظر:

Richard Swedberg, «Knut Wicksell as a Classic and as a Social Thinker,» in: H. Lim et al. (eds.), *Editing Economics: Essays in Honour of Mark Perlman* (London: Routledge, 2002)

(616) لمحاولة تطبيقها على علم الاجتماع، يُنظر:

James Coleman, *Foundations of Social Theory* (Cambridge: Harvard University Press, 1990), pp. 325-370

.North, *Structure and Change*, p. 20 (617)

Douglass North & Barry Weingast, «Constitutions and Commitment: (618) The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-

- Century England,» *Journal of Economic History*, vol. 49 (1989); Douglass North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), pp. 58-59
- Douglass North, William Summerhill & Barry Weingast, «Order, (619) Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America,» in: Bruce Bueno de Mesquita & Hilton Root (eds.), *Governing for Prosperity* (New Haven: Yale University Press, 2000), p. 21
- Karl Marx & Friedrich Engels, «Manifesto of the Communist Party,» (620) in: Robert C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader*, 2nd ed. (New York: Norton, 1978; [1848]), p. 475
- Karl Marx, *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte* (New York: (621) International Publishers, 1950; [1852])
ويُقارن:
- Ralph Miliband, *The State in Capitalist Society* (New York: Basic Books, 1961)
(622) للاطلاع على خلاصة حول هذه المسألة، يُنظر:
- Axel Van den Berg, *The Immanent Utopia: From Marxism on the State to the State of Marxism* (Princeton: Princeton University Press, 1988)
- Fred Block, *Revising State Theory: Essays in Politics and (623) Postindustrialism* (Philadelphia: Temple University Press, 1987)
(624) Ibid., p. 66
- Emile Durkheim, *The Division of Labor in Society*, W. D. Halls (625) ;(trans.) (New York: Free Press, 1984; [1893]), p. liv
يُقارن:
- Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, Henry Reeve (trans.), vol. 2 (New York: Vintage, 1945; [1835-1840]), pp. 109-113
- Anthony Giddens, «Introduction,» in: Anthony Giddens (ed.), (626) *Durkheim on Politics and the State* (Stanford: Stanford University Press, 1986)
(627) Durkheim, *The Division of Labor*, pp. xliii-xliv
(628) Ibid., p. xliii
- Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive (629) Sociology*, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), pp. 54, 901-904
- Max Weber, *Wirtschaftsgeschichte* (Munich: Duncker und Humblot, (630) 1923), p. 1
(631) Weber, *Economy and Society*, pp. 212-301, 941-1211

(632) للاطلاع على الأنواع المختلفة من الرأسمالية لدى فيبر، يُنظر الفصل الثالث.

Max Weber: «Suffrage and Democracy in Germany,» pp. 109-112, (633) and «The Profession and Vocation of Politics,» p. 318, in: Political Writings (Cambridge: Cambridge University Press, 1994; [1919])

.Max Weber, «Socialism,» in: Political Writings, p. 276 (634)

Max Weber: «On the Situation of Constitutional Democracy in (635) Russia,» in: Political Writings, pp. 68-70, and Economy and Society, p. 1415

Weber, «On the Situation of Constitutional Democracy in Russia,» p. (636) ;68

للاطلاع على وجهة نظر مختلفة حول العلاقة بين الديمقراطية والرأسمالية، يُنظر:

S. M. Lipset, Political Man (Garden City: Anchor, 1960); Barrington Moore, Origins of Democracy and Dictatorship (Boston: Beacon, 1966); Larry Diamond, «Economic Development and Democracy Reconsidered,» American Behavioral Scientist, vol. 35, no. 4-5 (1992); Dietrich Rueschemeyer, Evelyne Huber Stephens & John Stephens, Capitalist .Development and Democracy (Cambridge: Polity, 1992)

(637) يُنظر على سبيل المثال:

Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer & Theda Skocpol (eds.), Bringing the State Back In (Cambridge: Cambridge University Press, 1985); Edward Laumann & David Knoke, The Organizational State: Social Change in .National Policy Domains (Madison: University of Wisconsin Press, 1987)

Charles Tilly, Capital, Coercion and European States, a.d. 1990-1990 (638) .(Oxford: Blackwell, 1990), esp. pp. 84-91

(639) يُنظر على سبيل المثال:

Margaret Weir, Ann Shola Orloff & Theda Skocpol (eds.), The Politics of .Social Policy (Princeton: Princeton University Press, 1988)

Neil Fligstein, «Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to (640) ;Market Institutions,» American Sociological Review, vol. 61 (1996)

يُقارن:

Neil Fligstein, The Transformation of Corporate Control (Cambridge: .Harvard University Press, 1990)

Emily Gilbert & Eric Helleiner (eds.), Nation-States and Money: The (641) .Past, Present and Future of National Currencies (London: Routledge, 1999)

Fred Block, *The Vampire State-and Other Myths and Fallacies about the U.S. Economy* (New York: New Press, 1996) (642)

John Markoff & Verónica Montecinas, «The Ubiquitous Rise of Economists,» *Journal of Public Policy*, vol. 13, no. 1 (1993); Sarah Babb, *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism* (Princeton: Princeton University Press, 2001) (643)

Mark Mizruchi, *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences* (Cambridge: Harvard University Press, 1992); Dan Clawson, Alan Neustadt & Mark Weller, *Dollars and Votes: How Business Campaign Contributions Subvert Democracy* (Philadelphia: Temple University Press, 1998) (644)

Bruce Carruthers, «When is the State Autonomous? Culture, Organization Theory and the Political Sociology of the State,» *Sociological Theory*, vol. 12, no. 1 (1994) (645)

Fligstein, «Markets as Politics,» p. 657 (646)

.Ibid., p. 660 (647)

يُنظر على سبيل المثال (648)

Fritz Karl Mann, «The Sociology of Taxation,» *Review of Politics*, vol. 5 (1943); Richard A. Musgrave, «Theories of Fiscal Crisis: An Essay in Fiscal Sociology,» in: Henry J. Aaron & Michael Boskin (eds.), *The Economics of Taxation* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1980); Reinhard Blomert, «Sociology of Finance-Old and New Perspectives,» *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, vol. 2 (January 2001), at: <http://www.siswo.uva.nl/ES>

Jean Bodin, *Les Six Livres de la République* (Paris: Fayard, 1986; [1576]), vol. 6, p. 35 (649)

Joseph Schumpeter, «The Crisis of the Tax State,» in: Richard Swedberg (ed.), *The Economics and Sociology of Capitalism* (Princeton: Princeton University Press, 1991; [1918]), p. 101 (650)

.Ibid (651)

.Ibid., p. 112 (652)

.Ibid (653)

Rudolf Braun, «Taxation, Sociopolitical Structure, and State-Building: Great Britain and Brandenburg-Prussia,» in: Charles Tilly (ed.), *The Formation of National States in Western Europe* (Princeton: Princeton University Press, 1975) (654)

- Max Weber, *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations* (655)
(London: New Left, 1976; [1909]), p. 131
- Max Weber, *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: (656)
Transaction, 1981; [1923]), p. 283
(657) يُنظر بشكل خاص:
.Weber, *Economy and Society*, pp. 194-201, 212-338
.Ibid., p. 194 (658)
.Ibid (659)
- .Paul Veyne, *Bread and Circuses* (London: Penguin, 1990) (660)
.Weber, *Economy and Society*, p. 199 (661)
- Richard A. Musgrave & Peggy B. Musgrave, *Public Finance in* (662)
Theory and Practice, 5th ed. (New York: McGraw-Hill, 1989)
- James Buchanan & Richard Wagner, «An Efficiency Basis for Federal (663)
Fiscal Equalization,» in: Julius Margolis (ed.), *The Analysis of Public*
Output (New York: Columbia University Press, 1970)
ويُقارن:
.Mueller, «Buchanan, James,» p. 180
.North & Weingast (664)
(665) يُنظر على سبيل المثال:
- James Buchanan & Richard Wagner, *Democracy in Deficit: The Political*
Legacy of Lord Keynes (New York: Academic Press, 1977); Sven Steinmo:
«Political Institutions and Tax Policy in the United States, Sweden, and
Britain,» *World Politics*, vol. 41 (1989), and *Taxation and Democracy* (New
Haven: Yale University Press, 1993); Carolyn Webber & Aaron Wildavsky,
A History of Taxation and Expenditure in the Western World (New York:
Simon and Schuster, 1986)
- John Brewer, *The Sinews of Power: War, Money and the English* (666)
State (London: Unwin Hyman, 1989)
- Michael Mann, «State and Society, 1130-1815: An Analysis of (667)
English State Finances,» in: *States, War and Capitalism: Studies in Political*
Sociology (Oxford: Blackwell, 1988)
- James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State* (New York: St. (668)
Martin's, 1973), pp. 5-10
- Daniel Bell, «The Public Household: On 'Fiscal Sociology' and the (669)
Liberal Society,» in: *Cultural Contradictions of Capitalism* (New York:
Basic Books, 1976); Fred Block, «The Fiscal Crisis of the Capitalist State,»
.Annual Review of Sociology, vol. 7 (1981)

John Campbell: «The State and Fiscal Sociology,» Annual Review of [\(670\)](#) Sociology, vol. 19 (1993), and «An Institutional Analysis of Fiscal Reform in Post-communist Europe,» Theory and Society, vol. 25 (1996), and «Fiscal Sociology in an Age of Globalization: Comparing Tax Regimes in Advanced Capitalist Countries,» in: Victor Nee & Richard Swedberg (eds.), The Economic Sociology of Capitalism (Forthcoming); John Campbell & Michael Allen, «The Political Economy of Revenue Extraction in the Modern State: A Time-Series Analysis of U.S. Income Taxes, 1916-1986,» ;Social Forces, vol. 72 (1994)

وَيُقَارَنُ:

John Padgett, «Hierarchy and Ecological Control in Federal Budgetary Decision Making,» American Journal of Sociology, vol. 87 (1981); Tilly, Capital, Coercion and European States; Bruce Carruthers, City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution (Princeton: Princeton University Press, 1996); John Hobson, The Wealth of States: A Comparative Sociology of International Economic and Social Change .(Cambridge: Cambridge University Press, 1997)

«Campbell, «The State and Fiscal Sociology [\(671\)](#)

«Campbell, «Fiscal Sociology in an Age of Globalization [\(672\)](#)

[\(673\)](#) يُقَارَنُ:

.Max Weber, «The Profession,» pp. 347-351

John Weeks, «Imperialism and World Market,» in: Tom Bottomore [\(674\)](#) .(ed.), A Dictionary of Marxist Thought, 2nd ed. (Oxford: Blackwell, 1991)

Joseph Schumpeter, «The Sociology of Imperialisms,» in: Swedberg [\(675\)](#) .(ed.), The Economics and Sociology of Capitalism

Albert O. Hirschman, National Power and the Structure of Foreign [\(676\)](#) .Trade (Berkeley: University of California Press, 1980; [1945])

[\(677\)](#) لِلإِطْلَاعِ عَلَى اسْتِثْنَاءٍ، يُنظَرُ:

Ruth Milkman, Gender at Work: The Dynamics of Job Segregation by Sex .during World War II (Urbana: University of Illinois Press, 1987)

[\(678\)](#) يُنظَرُ عَلَى سَبِيلِ المِثَالِ:

Fred Block, The Origins of International Economic Disorder: A Study of the United States International Monetary Policy from World War II to the Present (Berkeley: University of California Press, 1977); Richard Swedberg, «The Doctrine of Economic Neutrality of the IMF and the World Bank,» Journal of Peace Research, vol. 23 (1986); Robert Wood, From

Marshall Plan to Debt Crisis: Foreign Aid Development Choices in the
.World Economy (Berkeley: University of California Press, 1986)

(679) للاطلاع على العقوبات الاقتصادية وأشكال أخرى من «الحرب
الاقتصادية»، يُنظر:

Peter Wallensteen, Ekonomiska Sanktioner (Economic Sanctions)
(Stockholm: Prisma, 1971); R. T. Naylor, Economic Warfare: Sanctions,
Embargo Busting and Their Human Costs (Boston: Northeastern University,
;1999)

وللاطلاع على تحليل سوسيولوجي للتضخم، يُنظر:

John Goldthorpe & Fred Hirsch (eds.), The Political Economy of Inflation
(Cambridge: Harvard University Press, 1978); Leon Lindberg & Charles
Maier (eds.), The Politics of Inflation and Economic Stagnation
(Washington, D.C.: Brookings Institution, 1985)

Frank Dobbin, «The Social Construction of the Great Depression: (680)
Industrial Policy during the 1930s in the United States, Britain, and
France,» Theory and Society, vol. 22 (1993); Frank Dobbin & Timothy
Dowd, «How Policy Shapes Competition: Early Railroad Foundings in
.Massachusetts,» Administrative Science Quarterly, vol. 42 (1997)

Frank Dobbin, Forging Industrial Policy: The United States, Britain (681)
and France in the Railroad Age (Cambridge: Cambridge University Press,
.1994), pp. 219-220

Alexander Gerschenkron, Economic Backwardness in Historical (682)
Perspective: A Book of Essays (Cambridge: Harvard University Press,
1962); Albert O. Hirschman, Journeys Toward Progress: Studies of
Economic Policy Making in Latin America (New York: Twentieth Century
.Fund, 1963)

Peter Evans, Embedded Autonomy: State and Industrial (683)
.Transformation (Princeton: Princeton University Press, 1995), p. 224

(684) على سبيل المثال:

Hans-Jurgen Puhle, «Interest Groups, History of,» in: Neil Smelser & Paul
Baltes (eds.), International Encyclopaedia of the Social and Behavioral
.Sciences, vol. 6 (Amsterdam: Elsevier, 2001)

Arthur Bentley, The Process of Government (Cambridge: Harvard (685)
.University Press, 1967; [1908]), p. 214

George Stigler, «The Theory of Economic Regulation,» Bell Journal (686)
.of Economics, vol. 2 (Spring 1971)

Lawrence Friedman, *The Legal System: A Social Science Perspective* (687).
(New York: Russell Sage Foundation, 1975), p. 128

Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the* (688)
Theory of Groups (Cambridge: Harvard University Press, 1965)

Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth,* (689)
Stagflation, and Social Rigidities (New Haven: Yale University Press,
.1982), pp. 36-74

(690) يُنظر على سبيل المثال:

Suzanne Berger (ed.), *Organizing Interests in Western Europe: Pluralism,
Corporatism, and the Transformation of Politics* (Cambridge: Cambridge
University Press, 1981); John Wright, *Interest Groups and Congress:
Lobbying, Contributions, and Influence* (London: Allyn and Bacon, 1996);
Wolfgang Streeck & Philippe Schmitter (eds.), *Private Interest Government:
Beyond Market and State* (London: Sage, 1985)

(691) يُنظر على سبيل المثال:

Michael Davis & Andrew Stark (eds.), *Conflict of Interest in the
Professions* (Oxford: Oxford University Press, 2001); Richard Swedberg,
«A Nation of Stockholders: Conflicts of Interest and the Corporate Scandals
of 2001-2002,» Paper Presented at the University of Constance, [Germany],
.16-18 May 2003

الفصل الثامن: القانون والاقتصاد

لا يوجد حاليًا في الواقع ما أطلق عليه في هذا الكتاب تسمية علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، بمعنى تحليل سوسولوجي لدور القانون في الحياة الاقتصادية. ولكن قبل محاولة تحديد ما سيبدو عليه تحليل كهذا، لعل من المفيد معالجة ما إذا كان علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، أمرًا نحتاج إليه في المقام الأول. وفي أي حال، ثمة حقل راسخ موجود سلفًا هو القانون وعلم الاقتصاد، متداول بين الاقتصاديين. يضاف إلى ذلك، أن علماء الاجتماع القانوني (بمن فيهم أنصارهم الماركسيون) دأبوا، طوال عقود، على تحليل العلاقة بين القانون والمجتمع، بما في ذلك الاقتصاد.

هذا كله لا تجانبه الحقيقة، ولكن يمكن القول أيضًا إن أيًا من هذه المقاربات لم ينجز ما شرع علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون في فعله. إن أدبيات علم الاقتصاد والقانون لا تقارب الظواهر القانونية بالطريقة التجريبية والسوسولوجية، على نحو ما يفعل علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون. بدلًا من ذلك، يعتمد بكثافة على منطق علم الاقتصاد النيوكلاسيكي في تحليلاته. كما أنه أيضًا ذو طبيعة معيارية واضحة، ويؤيد كيف ينبغي أن يتصرف القضاة، وكيف ينبغي أن يؤسس التشريع، وهو عادة هكذا حيث يصار إلى تعظيم الثروة (Posner). وبينما لا يُعنى علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون إلا بالجوانب القانونية للحياة الاقتصادية، فإن مقارنة القانون وعلم الاقتصاد تذهب إلى أنه ينبغي توسيع منطق علم الاقتصاد ليشتمل على تحليل أنواع القانون كلها.

كان علم اجتماع القانون قد أبدى اهتمامًا، بشكل أو بآخر، بالاقتصاد، وأنجز دراسات عدة ذات صلة وثيقة بعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون (692). ومع ذلك، لا يزال اهتمامه الأساسي منصبًا على القانون والمجتمع بشكل عام، ولم يقدم على تمييز موضوعات اقتصادية. وهذا يصح، بالعموم، على حركة المجتمع والقانون في الولايات المتحدة (693). وأخيرًا، أنجز علماء الاجتماع القانوني الماركسيون، على نحو مفاجئ، قدرًا ضئيلًا من الدراسات حول الظواهر القانونية المحددة ذات الصلة بالاقتصاد، والتي فضلت في الأغلب مناقشة الجوانب العامة لتأثير الرأسمالية في النظام القانوني (694). يضاف إلى ذلك، أن علماء الاجتماع هؤلاء قد أعاقهم اعتبار القانون جزءًا من البنية الفوقية (695).

على الرغم من ذلك، ما الذي ستكون عليه مهمة علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون؟ في العموم، يفترض بهذا العلم إنجاز دراسات تجريبية متأنية حول الدور الذي يؤديه القانون في المجال الاقتصادي، حيث تستند بشكل أساسي (حسبما أرى أنا شخصيًا) إلى تحليل لا يسلط أضواء على العلاقات الاجتماعية فحسب بل على المصالح أيضًا. إن استخدام كلمة «متأنية» في هذا السياق، قد يبدو شاذًا، غير أن الدراسات القليلة المتوافرة في هذا الحقل تشهد على علو مستوى التعقيد في التداخل بين القانون

والاقتصاد إلى حد يغري المرء بإطلاق تحذير عام للدراسات التي تنتج إجابات عامة عن السؤال المتعلق بكيفية عمل المؤسسات القانونية في الاقتصاد، بما في ذلك السؤال حول الدور العام للقانون في الاقتصاد. إن دراسة «دور القانون في الاقتصاد الحالي»، سيكون إحدى طرائق وصف المهمة الرئيسية التي يجدر أن يتمثلها علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون.

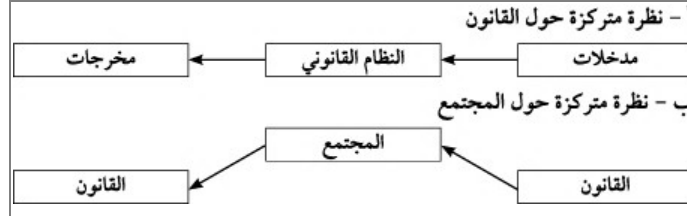
بالنسبة إلى علم اجتماع القانون، فإن المهمات الملقاة على عاتق علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون ستمثل في تحليل العلاقة بين القانون والاقتصاد، من جهة، والمجالات الأخرى في المجتمع، من قبيل المجال السياسي أو المجال الخاص بالعائلة. وعلى غرار حال علم اجتماع القانون ذي النزعة الماركسية، فإن علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون سيدرس طريقة تأثير القوى الاقتصادية على الظواهر القانونية، ولكن إضافة إلى ذلك، سوف يعتمد أيضًا إلى تحليل كيفية تأثير القانون في الاقتصاد، مع وجود تحفظات، مرة أخرى، على التعقيد الذي ينطوي عليه هذا الأمر. وأخيرًا، في مقارنة مماثلة لمقاربة القانون والاقتصاد، فإن علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون سيدرس الطريقة التي يقدم فيها النظام القانوني على المساعدة في تعزيز النمو الاقتصادي، ولعله يظهر أيضًا كيف تتمكن روح المجتمع التجاري من أن تتخلل أجزاء من القانون غير تلك التي على صلة مباشرة بالاقتصاد. يضاف إلى ذلك مهمة دراسة كيفية تمكن القانون من إبطاء النمو الاقتصادي وإعاقته، وهذه مهمة متضمنة في برنامج البحوث المتعلق بالقانون وعلم الاقتصاد، ولكن نادرًا ما ينفذ.

من الممكن تحديد نوع الموضوعات التي يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون أن يشملها، على مستوى عام، من طريق الاستناد إلى مخطط قدمه فيبر في مقالته عن الموضوعية من عام 1904، والتي يصف فيها حقل علم الاقتصاد الاجتماعي. يمكن تسمية هذا المخطط المخطط الذي يتركز حول المجتمع، الأمر الذي يعني أن الظاهرة المنوي تحليلها (القانون) ينظر إليها باعتبارها مرتبطة بالمجتمع، أكثر من اعتبارها ظاهرة مستقلة (ينظر الشكل (1-8)). والهدف، بكل اختصار، هو إنتاج نوع من التحليل يكون فيه القانون خاضعًا للتطور العام للمجتمع (بما في ذلك الاقتصاد)، وليس نوعًا من التحليل ينظر فيه إلى القانون وتطوره باعتبارهما أوليين. النقطة الحاسمة هنا هي أن ما يحدث في القانون يتبع غالبًا ما يجري في المجتمع، بما في ذلك الاقتصاد.

الشكل (1-8)

دور القانون في المجتمع نظرة متركزة

حول القانون مقابل نظرة متركزة حول المجتمع



ملاحظة: من الشائع في أدبيات القانون والمجتمع، الحديث عن تحليل داخلي للقانون مقابل تحليل خارجي له. والمقصود بالتحليل الداخلي هو ذلك الذي يعنى تحديداً بالنظام القانوني، بينما المقصود بالتحليل الخارجي الذي يدرس المدخلات إلى النظام القانوني إضافةً إلى تأثير النظام القانوني على المجتمع. يُنظر (أ) المقتبسة من مقالة للباحث القانوني ديفيد غوردون:

David Gordon, «Introduction: J. Willard Hurst and the Common Law Tradition in American Legal History,» *Law and Society Review*, vol. 10 (Fall 1975).

مع ذلك، كانت ثمة طريقة مختلفة لصوغ مفهوم العلاقة بين القانون والمجتمع، قد اقترحها لورنس فريدمان (مؤرخ قانوني). المجتمع، في هذا السياق مركزي، وليس القانون وهذا يعني أن القانون تابع أساساً في تطوره، للتطور العام للمجتمع. «تغير قانوني جوهري يعقب التغير الاجتماعي ويتبع له».

Lawrence Friedman, *The Legal System: A Social Science Perspective* (New York: Russell Sage Foundation, 1975), p. 269.

المصادر: في ما يخص (أ)، يُنظر:

Gordon, «Introduction: J. Willard Hurst and the Common Law Tradition,» p. 10.

في ما يخص (ب) يُنظر:

Friedman, *The Legal System*.

يمكن جعل الفكرة العامة المتمثلة في التحليل الذي يتركز حول المجتمع، أكثر دقة، وجعلها تنطبق أيضاً على العلاقة بين القانون والاقتصاد، وهنا يدخل المخطط الذي وضعه فيبر لعلم الاقتصاد الاجتماعي ليصبح أحد ملامح هذا الوضع. يذهب فيبر، في مقالته المنشورة في عام 1904، إلى أن علم الاقتصاد الاجتماعي ينبغي أن يدرس ثلاثة أنواع من الظواهر: «الظواهر الاقتصادية» (المؤسسات والمعايير)، و«الظواهر ذات الصلة الاقتصادية» (الظواهر غير الاقتصادية التي تؤثر في الظواهر الاقتصادية)، و«الظواهر المكيفة اقتصادياً»

الظواهر غير الاقتصادية التي تتأثر جزئيًا بالظواهر الاقتصادية. يُقارن الفصل الأول). يدخل فيبر أيضًا مطالب مختلفة في مخططه معتبرًا أن الظواهر ذات الصلة الاقتصادية لا يمكن أن تشكل ظواهر اقتصادية كاملة أبدًا، كما أن الظواهر المكيفة اقتصاديًا لا تتعرض إلا لتأثير جزئي من جانب الاقتصاد. ومن الأهمية بمكان إبقاء هذه المطالب في الذهن.

بدلًا من تطبيق مخطط فيبر على العلاقة بين الاقتصاد والمجتمع، فإننا نطبقه هنا، على العلاقة بين القانون والمجتمع، وفي المحصلة، نحصل على الآتي: هناك، أولاً وقبل كل شيء، الاقتصاد بما فيه بعده القانوني. وهذا يشمل على المؤسسات والمعايير الرئيسة، من قبيل المصارف والشركات والمال. يعتبر القانون، في المجتمع الحديث، مؤسسًا لمعظم الظواهر الاقتصادية، بمعنى أنه لا غنى عنه لهذه الظواهر، إضافة إلى أنه يشكل جزءًا عضويًا منها. وقد يفصل علماء الاجتماع الجزء غير ذي الصلة القانونية في الظواهر الاقتصادية عن الجزء القانوني في تحليلاتهم. إلا أنه، في الواقع، يتعذر الفصل بين الاثنين.

إلى جانب الاقتصاد، بما فيه بعده القانوني، ثمة أيضًا التأثير (الجزئي) للظواهر القانونية على الظواهر الاقتصادية، والتأثير (الجزئي) للظواهر الاقتصادية على المخطط، ولهذا السبب قد نسميه علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، وليس شيئًا من قبيل علم اجتماع القانون المتخصص في التشريع الاقتصادي. وبصيغة أخرى، ثمة أولوية للاقتصاد وكيفية عمله، وليس للقانون.

الشكل (2-8)

الحقل الدراسي لعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون وفقًا لماكس فيبر



ملاحظة: في تحديد مجال علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، لعل المرء يستند إلى مخطط فيبر لعلم الاقتصاد الاجتماعي، كما يظهر في الصف العلوي من هذا الشكل. ولدى تطبيق هذا المخطط على القانون يسفر عن

النتيجة الآتية: الظواهر الاقتصادية التي تشكلها، في العادة، القوانين والضوابط (الظواهر الاقتصادية بما يتضمن بعدها القانوني)، الظواهر القانونية التي تؤثر في هذه الظواهر الاقتصادية (الظواهر القانونية ذات الصلة الاقتصادية)، والظواهر القانونية التي تتأثر بالظواهر الاقتصادية (الظواهر القانونية المكيفة اقتصاديًا). في هذا المخطط ثمة أولوية للاقتصاد على القانون.

المصدر:

Max Weber, «'Objectivity' in Social Science and Social Policy,» in: Essays in the Methodology of the Social Sciences (New York: Free Press, 1949), pp. 64-65.

في مسعى علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون لفهم دور القانون في الحياة الاقتصادية ينبغي على هذا العلم أن يستند إلى أفكار علم الاجتماع الاقتصادي، بشكل عام. فقد رسخ، على سبيل المثال، في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر، أن الأفعال الاقتصادية تحدث داخل شبكات، وأن هذه الشبكات تربط بين الشركات، كما تربط بين الشركات والمصارف، وتربط بين الأفراد والشركات، وهكذا دواليك. والقانون حاضر في هذه العلاقات كلها، وبناء على ذلك يمكن استخدام مفهومي الشبكات والفعل الاقتصادي (الاجتماعي)، في محاولة للوصول إلى فهم أفضل للدور الذي يضطلع به القانون في الاقتصاد. وهذا يصح، بالمثل، على مفاهيم ومقاربات أخرى في علم الاجتماع الاقتصادي، من قبيل نظرية الحقل ومختلف أنواع رأس المال. لكن، يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون أن يكون قادرًا على المساهمة في علم الاجتماع الاقتصادي، على النحو الذي هو قائم عليه حاليًا. إن إدخال القانون في هذا السياق، يعني، بالتحديد، إضافة عامل آخر، من دونه قد يبدو هذا السياق ناقصًا. في الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد، قبل خمسينيات القرن العشرين، كان ثمة قبول عام بأن النظام القانوني يمكن إهماله، على نحو لا مخاطر فيه لأنه لم يؤثر في المسار الاعتيادي للأحداث، الأمر الذي يخلف انطباعًا بأن هذا أيضًا كان الانطباع السائد في علم الاجتماع الاقتصادي: على سبيل المثال، يؤدي القانون دورًا هامشيًا أو معدومًا في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد.

مع ذلك، فإن القانون عامل يؤثر، في المعتاد، في الفاعل الاقتصادي، بمعنى أنه يفترض بهذا الأخير أن يأخذ القانون في الحسبان. وإذا كان من الممكن إهماله في مواقع معينة، فينبغي أن يذكر ذلك صراحة. ويجدر الامتناع عن افتراض أن قرارًا من جانب الدولة يتحول تلقائيًا إلى قانون، وأن هذا القانون سوف يتبع تلقائيًا، لأن ليس ثمة علاقة سببية بسيطة؛ إذ يعمل القانون، إن جاز التعبير، على إدخال طبقة إضافية في هذا التحليل، وأن الحال دائمًا تتمثل في أن ما يهم، من وجهة نظر سوسولوجية، هو ردة فعل الفاعل تجاه القانون، وليس ما ينص عليه القانون (أو المبدأ القانوني).

إن وضع علم اجتماع اقتصادي متعلق بالقانون وفق هذه الخطوط، أمر ينطوي على تحد كبير، نظرًا إلى أنه يتطلب معرفة بعلم اجتماعية ثلاثة مختلفة - القانون وعلم الاقتصاد وعلم الاجتماع - إضافة إلى القدرة على استلال شيء جديد وسوسيولوجي من هذه التركيبة. ولكن ثمة أفكارًا موحية قائمة من قبل، حول كيفية المضي بهذه المهمة، كما سيرد في ثنايا هذا الفصل. سينتق في المبحث الأول بعض هذه الأفكار أثناء مناقشة العلاقة العامة بين القانون وعلم الاقتصاد. ويجدر تأكيد أن مؤلف ماكس فيبر هو الأقرب إلى مخطط موجود مسبقًا لعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون. وتتضمن أبحاث فيبر أيضًا تحليلات مهمة عدة حول العلاقة بين القانون وعلم الاقتصاد.

سيتبع المبحث الذي يتناول العلاقة بين القانون وعلم الاقتصاد نقاش حول Lex Mercatoria (القانون التجاري)، ومن ثم نقاش آخر حول مؤسسات قانونية تتميز بأهمية خاصة في الحياة الاقتصادية، مثل الملكية (بما في ذلك الملكية الفكرية) والميراث، والعقد ومفهوم الشركة بوصفها شخصية اعتبارية. ويشمل المبحث الرابع بعض الدراسات في مجال علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر ذات الصلة بعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون. ثمة أيضًا بعض المؤلفات المتصلة بهدفنا، وكانت قد أنجزت ضمن تراث القانون وعلم الاقتصاد المكتوب. ونظرًا إلى الحضور القوي لنوع المقاربة الأخيرة هذه في الدراسات القانونية المعاصرة، فإنني أحدد، في المبحث الخامس، نقاط الالتقاء بين حقلي القانون وعلم الاقتصاد، فضلًا عن نقاط الاختلاف عن علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون.

حول القانون والاقتصاد

ثمة عدد من المقاربات المختلفة لطبيعة القانون العامة، في مجال فلسفة التشريع/الاجتهاد القضائي وعلم اجتماع القانون. وكان قد قيل، على سبيل المثال، إن «القانون هو أمر صاحب السيادة» (أوستن) وأن الطبيعة الأساسية للقانون مرتبطة بفكرة «المشروعية» (سيلزنيك). ومع ذلك، يبدو أن ليس ثمة سبب يوجب على علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون أن يكون وثيق الصلة بإحدى هذه المقاربات مقابل إحداها الأخرى. ومع إبقاء هذه في الذهن، سوف أجادل، على الرغم من ذلك، لأثبت أن القانون، من وجهة نظر سوسيولوجية، وثيق الارتباط بفكرة «النظام»، وأن النظام حاسم للمجتمع ولللخب الحاكمة. من هذا المنظور، يمكن اعتبار القانون أحد الأسلحة العديدة في ترسانة السلطة، على نحو مشابه للإكراه البدني. القانون والعنف، بالطبع، لا يستبعد أحدهما الآخر، وغالبًا ما يمتزجان. يفرض القانون نظامًا واضحًا على الأشياء من خلال بيان ما يجب عمله في حالات معينة. وهذا ينطبق على حالتين، **أولاهما** عندما يواجه الحاكم تحديًا مباشرًا، **والثانية** عندما يتعلق الأمر بالنزاعات العادية. النزاعات تظهر في المجتمع بشكل متواصل، وما لم يجر

حلها على أساس متواصل، فإن الفوضى ستعم في نهاية المطاف. ومن الواضح أيضًا أن النشاطات الاقتصادية تترعرع على النظام، وأن هناك ارتباطًا بين الاثنين.

ينسجم تعريف فيبر للقانون جيدًا مع هذا النوع من الحاجة حول الحاجة إلى النظام في المجتمع، وبالتحديد حضور القانون حيثما يتوافر فريق من الموظفين عينوا، على وجه الخصوص، لفرض نظام معياري. أما التعريف الدقيق فهو كما يلي: «النظام سيطلق عليه تسمية... 'قانون' إذا كان مضمونًا خارجيًا بفعل احتمال استخدام الإكراه البدني أو النفسي من جانب **طاقم** من الناس لتحقيق الامتثال أو الاقتصاص من مرتكب الانتهاك»⁽⁶⁹⁶⁾. بإيراده كلمة «النظام» فإن فيبر يعني المؤسسة، على وجه التقريب⁽⁶⁹⁷⁾.

الرسم (1-8)



«لا تُسيء فهمي. إن للمشروعية مكانها»

المصدر:

The New Yorker Collection 1995 Bernard Schoenbaum from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

لقد وُجه النقد إلى تعريف فيبر للقانون، وذلك بسبب تقليله من قيمة الدور الذي تؤديه المثل العليا. ويمكن القول، في أي حال، إن طبيعة النظام الذي يتحدث عنه فيبر، ليست محددة. إن النظام القانوني لمجتمع ديمقراطي تمامًا، على سبيل المثال، يتلاءم على نحو حسن مع تعريف فيبر تمامًا كما يتلاءم النظام القانوني لدى النازيين. وتجدر الإشارة أيضًا، إلى أنه يمكن القانون أن يتوافر، وفقًا لتعريف فيبر، في حالات تخلو من استخدام العنف المادي، أو التلويح باستخدامه من جانب السلطات، إن ما تمس الحاجة إليه هو الإكراه السيكولوجي في حدوده الدنيا.

المدة الزمنية أمر محوري بالنسبة إلى مفهوم النظام، ووفقًا لفيبر فإن من المرجح أن يدوم النظام السياسي أطول إن وجد الناس أنه مشروع وأنهم ليسوا مكرهين ببساطة على طاعة أي كان في موقع السلطة عبر استخدام العنف. حسبما يفترض أن تاليران قد قال، «بإمكانك أن تفعل ما تريد

باستخدام الحراب، باستثناء أن تجلس عليها». لا يعالج فيبر مسألة العدالة في نظريته حول الشرعنة، ولكن من الواضح أن في هذا الموضوع بالتحديد يأتي أوان العدالة، كما أن نظامًا لا يقوم على الشرعية فقط، بل وعلى العدالة أيضًا سيكون أكثر ثباتًا. وكما ورد في الفصل السابع، ثمة وفقًا لفيبر، أنواع مختلفة عدة للهيمنة كل منها يتماشى مع نوع محدد من القانون. تقوم الهيمنة التقليدية، في الأساس، على القانون العرفي، وتقوم الهيمنة الكاريزمية على القانون الذي يستمد رسوخه من الشخصية الملهمة، أما السلطة القانونية فتقوم على القانون العقلاني.

إن مناقشة فيبر للدور المهم الذي يضطلع به القانون في المجتمع الديمقراطي المعاصر حيث تكون السلطة القانونية نوع الهيمنة الأكثر شيوعًا، لا تعني أن الناس يتبعون دائمًا القواعد القانونية، وأنا ما إن ندرك ماهية هذه القواعد حتى ندرك أيضًا كيف سيتصرف الناس. إن فلسفة التشريع القانوني، كما يحرص فيبر على الإشارة إليها، تفيدنا بما سيحدث في ظروف معينة، أسوة بالطريقة عينها التي نعرف من خلالها كيف تحدد قوانين لعبة الورق الكيفية التي ينبغي أن تمارس بها هذه اللعبة (698). ومع ذلك، فإن لعلم الاجتماع مقارنة للقانون مختلفة للغاية؛ إذ يسعى علم الاجتماع إلى التحقق من المدى الذي يبلغه تأثير القواعد القانونية في سلوك الناس؛ إلى أي مدى تكون هذه القواعد **محددات فعلية للسلوك الإنساني** (699).

من وجهة نظر سوسولوجية، من الواضح إحدًا أن عوامل عدة، غير القانون، تحدد سبب انخراط الناس في السلوك الذي يفرضه القانون. إن المدى الذي يبلغه القانون في تحديد السلوك محل البحث، أكثر من أي عامل آخر، ينبغي بالتالي إقراره في كل حالة على حدة (700). هذا ما يمكن تسميته اصطلاحًا، المبدأ الأول في علم اجتماع القانون. يضاف إلى ذلك، أنه لدى توجيه سلوك الفاعل نحو النظام القانوني، فإن هذا الفاعل قد يقرر إطاعة القانون أو الامتناع عن إطاعته. في الحال الأخيرة، فإن سلوك هذا الفاعل قد لا يزال متأثرًا بالقانون، فاللص، على سبيل المثال، سيحاول طبعًا أن يخفي فعلته. وأزعم أنه بإدخال فكرة المصلحة في تحليل القانون والاقتصاد ستزداد تعقيدًا وواقعية في آن واحد. فإذا جرى تحريض المصالح الاقتصادية ضد القانون، فإننا نتوقع، على سبيل المثال، حدوث توتر، وربما عصيان، وجريمة وفساد. وفي حال كانت المصالح الاقتصادية، من جهة أخرى، تشجع سلوكًا معينًا يفرضه القانون أيضًا، فسيكون من الصعب إيقاف هذا السلوك. وكذلك فإن المصالح الاقتصادية التي تلقى حماية القانون، بل وتعتبر عادلة ومشروعة، سيكون الحد منها أكثر صعوبة. ولاحظ أن بعض هذه المصالح الاقتصادية قد يؤدي إلى زيادة في الإنتاج، بينما تؤدي مصالح أخرى إلى تباطؤ في الإنتاج أو حتى إعاقة. وأخيرًا، تتمثل إحدى طرائق ضمان اتباع القوانين في أن يصار إلى جعلها مصلحة لدى بعض الناس ليجعلوا من رعايتها قضية لهم. إن «المصلحة

الانضباطية» لهذا النوع يمكن إيجادها بأن تدفع لبعض الناس رواتب كي يكونوا قضاة ورجال شرطة، وغير ذلك، ولكن بطرائق أخرى أيضًا (701).
وفقًا للباحث فيلهلم أوبرت (702)، «أدى مفهوم المصلحة دورًا مهمًا في القانون وفلسفة التشريع القضائي». ثمة أيضًا مدرسة في الفلسفة القانونية تدعى فلسفة التشريع القضائي حول المصالح (703). وكان مفكر قانوني ذائع الصيت هو روسكو باوند، على سبيل المثال، قد أولى المصالح دورًا أساسيًا في مؤلفه، وقد عرف الحقوق بوصفها «مصالح ينبغي ضمانها»، ورأى أن المجتمع يتطور من «المصالح الفردية» إلى «المصالح الاجتماعية» (704). من ناحيته اعتبر رودولف فون إيرينغ أن القانون هو حصيلة صراع، ورأى أن هذا الصراع يمكن أن يكون عنيقًا جدًا نظرًا إلى أن المصلحة تقف، في العادة، ضد المصلحة: «بمرور الوقت، أصبحت مصالح آلاف الأفراد، ومصالح طبقات بأسرها، ملزمة بالمبادئ القانونية القائمة، على نحو أن المبادئ القانونية هذه يتعذر الخلاص منها من دون إلحاق أضرار بتلك المصالح. إن التشكيك بالمبدأ القانوني أو المؤسسة، يعني إعلان الحرب على كل هذه المصالح، وتمزيق البوليبي (polyp) الذي يقاوم بألف رجل» (705).

تبدو نظرية ديفيد هيوم في القانون متأثرة، بالمثل، برؤيته العامة المتمثلة في أن المصالح تؤثر في السلوك البشري (706). العدالة ليست مثلًا أعلى، ووفقًا لهيوم، بقدر ما هي إحساس بالحق يطوره الناس في ما يتعلق بمصالحهم. يتأسس القانون في المجتمع لأن الناس يدركون أنه من «مصلحتهم الذاتية والعامة» أن يكون لديهم نظام في المجتمع؛ إذ بهذه الطريقة، سوف يدافع عن ممتلكاتهم، وستصبح التجارة أمرًا ممكنًا، وهكذا دواليك (707).

ثمة مثلان إضافيان على الطريقة التي استخدمت فيها المصالح في التحليل القانوني، أولهما، حجة فيلهلم أوبرت حول تسوية النزاعات، والثاني نظرية لورنس فريدمان حول الثقافة القانونية. ووفقًا لأوبرت، بالإمكان المقابلة بين تسوية النزاع في السوق وتسوية النزاع في المحكمة. في الأسواق، غالبًا ما يمكن التوصل إلى تسوية، بمعنى العثور على سعر يرضي البائع والمشتري على حد سواء. وعندما يعجز الناس عن التفاوض على حل لأن لكل منهم قيمة مختلفة أو لأنهم يختلفون حول الحقائق، فإن ثمة طريقة أخرى، غير المساومة، ينبغي اللجوء إليها، ألا وهي نظام المحاكم (708).

أما ووفقًا للورنس فريدمان، فإن للأفراد والجماعات «مصالح»، غير أن هذه الأخيرة ليست ذات صلة بالنظام القانوني حتى يجري تحويلها إلى «مطالب» (709). وتعرف «الثقافة القانونية» بأنها الثقافة التي تحول المصالح إلى مطالب، أو أنها تتيح هذا التحول. وعلى نحو أكثر عمومية، تتكون الثقافة القانونية من «معرفة بالنظام القانوني ومواقف وأنماط السلوك تجاهه» (710). قد تشعر جماعات، على سبيل المثال، أن النظام القانوني غير منصف ولا يترجم مصالحهم إلى مطالب. إن لأرباب المهن المتصلة بالقانون - محامين، قضاة -

مصالحهم الخاصة والنوع الخاص بهم من الثقافة القانونية. وكما يتضح من هذين المثليين، فإن القيم والأعراف ذات مكانة مركزية في الثقافة القانونية. ويلخص فريدمان رؤيته بخصوص الثقافة القانونية، والمصالح وسن القوانين، بالقول «بإمكاننا إعادة صوغ الاقتراح الأساسي حول سن القوانين على النحو الآتي: القوة الاجتماعية، وأعني بها السلطة، والنفوذ، يضغطان على النظام القانوني ويثيران الأفعال الاجتماعية، وذلك عندما تعمل الثقافة القانونية على تحويل المصالح إلى مطالب أو تتيح هذا التحول»⁽⁷¹¹⁾.

ثمة شيء آخر ينبغي قوله حول العلاقة العامة بين القانون والاقتصاد. فقد جرى التطرق مسبقاً إلى هذا الموضوع، إلى حد ما، في هذا الكتاب. في الفصل السابع، على سبيل المثال، اقتبست فقرة من كتاب **ثروة الأمم**، تشير إلى أنه ما من شخص لديه ممتلكات يستطيع أن يهنأ في نومه من دون أن يخشى سرقة ممتلكاته ما لم يحمها القانون. وكما أشير أيضاً إلى نظرية القانون المصلحية (interest theory of law) لديفيد هيوم، إضافة إلى القواعد الأساسية الثلاث للعدالة التي ورد ذكرها في كتاب **مقالة في الطبيعة الإنسانية**، ترتبط، جميعاً، بالاقتصاد: «استقرار الحياة»، «ونقل [الحياة] من طريق التراضي»، و«تنفيذ الوعود»⁽⁷¹²⁾.

مع ذلك، فإن المفكر الذي قام بأكثر المحاولات استمرارية لإقامة العلاقات العامة بين القانون والاقتصاد من وجهة نظر سوسولوجية، هو ماكس فيبر. ففي كتاب **الاقتصاد والمجتمع**، يقترح فيبر أن من الممكن الحديث عن ست علاقات من هذا النوع⁽⁷¹³⁾. الثلاث الأهم من بينها، تشير إلى المصالح، بشكل أو بآخر:

• «القانون... لا يقتصر، بأي شكل من الأشكال، على ضمان المصالح الاقتصادية وحدها، وإنما يضمن أكثر المصالح تنوعاً، وهي تراوح بين أبسطها، وهي حماية الأمن الشخصي وصولاً إلى السلع المثالية البحت كالشرف الشخصي أو شرف القوى الإلهية»⁽⁷¹⁴⁾.

• «من الواضح، أن الضمانات القانونية تقع مباشرة في خدمة المصالح الاقتصادية إلى حد بعيد جداً. وحتى عندما لا تبدو هذه هي الحال، أو ليست هي الحال في الواقع، فإن المصالح الاقتصادية من بين أقوى العوامل المؤثرة في إنشاء القانون. والسبب في ذلك أن أي سلطة ضامنة لأي نظام قانوني، تعتمد، بشكل أو بآخر، على الفعل التوافقي للجماعات التأسيسية. وكذلك فإن تكوين الجماعات الاجتماعية، يعتمد، إلى حد بعيد، على مجموعات من المصالح المادية»⁽⁷¹⁵⁾.

• عندما تتعارض المصالح الاقتصادية مع القانون، «فإن التهديد بالإكراه دعمًا للنظام القانوني لا يمكن أن يحقق سوى قدر محدود من النجاح»⁽⁷¹⁶⁾.
كما ذكر فيبر ليس من الضروري أن تضمن الدولة وحدها المصالح الاقتصادية عبر النظام القانوني - إذ ثمة سلطات أخرى سوف تفعل ذلك أيضاً. إن آخر

بيانين من فيبر حول القانون والاقتصاد، يتعلقان بالوضع الذي يكون فيه انفصال بين ما ينص عليه القانون وما يدور بالفعل في الاقتصاد؛ إذ قد تتغير العلاقات الاقتصادية، وفقًا لفيبر، بينما يبقى القانون كما هو، وقد يعالج الوضع الاقتصادي بالقانون، بطرائق مختلفة، اعتمادًا على الزاوية القانونية المعنية. يرجح أن يكون سبب الطابع الكاسح للمقترحات الستة عزم فيبر على جعلها تتناسب مع كثير من المجتمعات المختلفة، من فترات التاريخ كلها. بمقدور المرء، مع ذلك، العثور في مؤلفات فيبر على القليل من العبارات المقصورة على المجتمع الرأسمالي ونظامه القانوني، والتي تكون ذات طبيعة أكثر دقة. وإحداها ذات أهمية خاصة، نظرًا لصلتها بقدرة القانون على «إنشاء علاقات اقتصادية جديدة». فالقانون، باختصار، لا يتكون من «[فقرات] إلزامية وزاجرة»، عندما يتعلق الأمر بالاقتصاد، وإنما يتكون أيضًا من قوانين لـ **التفويض والتمكين** (717). الفقرة الأساسية في علم اجتماع القانون لدى فيبر حول هذا الموضوع تقول الآتي:

«بالنسبة إلى الشخص الذي يجد أنه في موضع امتلاك السلطة بالفعل، للتحكم بشيء أو بشخص، فإن الضمانة القانونية، في هذا السياق، تمنح تأكيدًا محددًا بمتانة سلطة كهذه. وبالنسبة إلى الشخص الذي أعطي وعدًا بتنفيذ أمر ما، فإن الضمانة القانونية تمنح درجة من اليقين أعلى بأن هذا الوعد سيصار إلى تنفيذه. هذه، بالفعل، هي أكثر العلاقات أولية بين القانون والحياة الاقتصادية. غير أن هذه ليست العلاقات الوحيدة الممكنة. وبصيغة **سوسيولوجية، يمكن القانون أن يعمل، أيضًا، بأسلوب حيث يكون للمعايير السائدة والمسيطرة على أداء عمل الجهاز القسري، بنية من شأنها أن تحفز، بدورها، ظهور علاقات اقتصادية معينة**» (718).

يضيف فيبر أن هذا النوع من القانون يمنح «امتيازات» من نوعين مختلفين، **أولهما، أن الامتيازات «توفر حماية ضد أنواع محددة من التدخل من جانب أفرقاء ثالثين، خصوصًا مسؤولي الدولة»، وثانيهما، أن الامتيازات «تمنح الفرد استقلالًا ذاتيًا لتنظيم علاقاته بالآخرين من خلال معاملاته الخاصة به»** (719). ومن الأمثلة على النوع الثاني - المؤسسات القانونية التي تعزز العلاقات الاقتصادية - يقتبس فيبر العقد الحديث، الوكالة، الصكوك القابلة للتداول، ومفهوم الشركة بوصفها فاعلاً فرديًا. لدينا هنا، شيء من أجندة بحثية فيبرية حول علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، كما أراها، كما أن عددًا من هذه المؤسسات سيصار إلى مناقشته لاحقًا في هذا الفصل.

كان مؤرخ القانون وبلارد هيرست قد عمد، لاحقًا، إلى تطوير أفكار موازية لأفكار فيبر حول طريقة تمكين القانون للأفعال الاقتصادية ومساعدته للرأسمالية الحديثة. وفقًا لهيرست، اضطلع القانون الأميركي بهذا الدور، خصوصًا خلال القرن التاسع عشر، عندما ساعد الاقتصاد لينمو بواسطة «إطلاق الطاقة»، بحسب عبارته الشهيرة (720). وكان هيرست قد أقدم هو

نفسه على وصف مؤلفه بأنه «تاريخ اقتصادي قانوني» وبأنه «قانون واقتصاد»، وثمة تشابهات لافتة بين مقارنته والجهود التي بذلها بوزنر وأتباعه (721). إن ما يفرق هيرست عن بوزنر ومعاونيه، في أي حال، هو مقارنته التجريبية والسوسولوجية: بالنسبة إلى ذهنية هيرست، فإن الظواهر القانونية والاقتصادية ذات طبيعة اجتماعية، وينبغي أن تدرس على نحو تجريبي، وليس من خلال ممارسة التفكير المجرد.

إرساء الأساس القانوني للرأسمالية الحديثة: قانون التاجر

لا تزال الابتكارات في القانون التجاري التي جرت في أوروبا خلال الفترة من أواخر القرن الحادي عشر والقرن الثاني عشر تشكل الأساس للرأسمالية. إن ما حدث في القانون التجاري خلال هذه الفترة الوجيهة، تمكن مقارنته، إلى حد ما، بالابتكارات التكنولوجية التي بشرت بالثورة الصناعية أو التغير الذي طرأ على الذهنية الاقتصادية مترافقًا مع البروتستانتية، وفقًا لفيبر. ونظرًا إلى الأهمية القصوى لقانون التاجر (Lex Mercatoria) - الذي أوجد كل المؤسسات القانونية المميزة للرأسمالية الحديثة (722) - فإنه يبدو طبيعيًا أن يشغل حيزًا مهمًا في علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون. وبعد عرض لقانون التاجر، سوف نتناول السؤال عن السبب الذي جعل هذا الابتكار القانوني الفذ يميز هذه المرحلة وحدها (723).

خلال القرنين الحادي عشر والثاني عشر، شهد الاقتصاد الغربي قفزة سريعة للغاية في الإنتاج الزراعي والتجارة. أنشئت مدن جديدة، وازداد التجار عددًا، على نحو متسارع. قطع التجار البحار كما الأرياف بحثًا عن الأرباح، وأقاموا الأسواق والمعارض، حيث لم تكن موجودة من قبل، وطوروا أيضًا، قانونهم الخاص، الذي سرعان ما تعايش مع القانون الكنسي، والقانون الحضري، وقانون العزب والضياع الإقطاعية (Manorial)، وكان البيع والشراء، ونقل البضائع والتأمين عليها، من الأمور التي جرى التعامل بها اعتمادًا على القوانين التي ظهرت في مجتمعات التجار. هذه كلها شكلت معًا، مجموعة متماسكة جيدًا من القوانين - هي قانون التاجر - الذي ارتضته سائر أنحاء أوروبا (724).

كانت للتجار محاكمهم في الأسواق والمعارض التي كانوا ينظمونها، كما كانوا ينتدبون، من زملائهم التجار، قضاة يعينونهم في هذا الموقع. وتولى التجار أيضًا، مهمة القضاء في محاكم الطوائف الحرفية والمحاكم الحضرية، خلال القرون الوسطى. وكانت الإجراءات المتبعة في محاكم التجار سريعة جدًا في المعتاد، ولم تكن تشجع الحجج القانونية التقنية. ولم يكن يرحب بالمحاميين المحترفين في هذه المحاكم، وكانت قرارات المحاكم مستوحاة من العدالة والإنصاف. كان التجار يسيطرون على ما يحدث في الأسواق والمعارض، إلا

أنهم لم يحظوا بسلطة رسمية في الخارج عندما يتعلق الأمر بإنفاذ الأحكام الصادرة عن محاكمهم.

ما هو رائع حقًا في ما يتعلق بقانون التاجر، هو أنه ساهم في إقامة سلسلة من المؤسسات التي لا تزال، حتى اليوم، تشكل الأساس القانوني للرأسمالية. على هذا الأساس، ساعدت هذه الأخيرة في منهجة سلسلة من النشاطات الاقتصادية المبتكرة ومأسستها. وفي ما يلي قائمة بأهم إنجازات قانون التاجر (725).

- حماية الحياة بحسن النية.
- البراءات والماركات المسجلة.
- السندات.
- الرهن الحديث.
- مفهوم الشركة الاقتصادية ككيان قانوني.
- أنواع مختلفة من وثائق المعاملات التجارية.
- التسليم الرمزي للبضاعة من خلال العقود التي حلت محل النقل الفعلي للبضاعة.
- بوليصة الشحن وغيرها من وثائق النقل.

مع ذلك، لا يزال ثمة غموض في ما يتعلق بالأسباب التي أدت إلى هذا الابتكار القانوني الكبير الذي أسفر عن ظهور قانون التاجر في فترة زمنية قصيرة نسبيًا. وبتوسع خارج الموضوع الرئيس، كان فيبر قد اقترح أن ظهور قانون التاجر قد سهله التسامح الذي أبداه المجتمع القروسطي حيال التعايش بين هيئات قانونية مختلفة، كل منها كان «يستجيب لحاجات جماعات مصالح محددة» (726). وكان مؤرخ الفكر القانوني هارولد بيرمن قد حاجج، بالمثل، ليثبت أن التجار شكلوا جماعة مستقلة و متماسكة، إلى حد كبير، في المجتمع القروسطي، وأنهم ابتكروا قانونًا يبرز هذه الحقيقة (727). والواقع، أن تلك الفترة شهدت، أيضًا، توسعًا اقتصاديًا كبيرًا - هو ما أطلق عليه «الثورة التجارية في القرون الوسطى» (728) - وأبدى التجار استجابة سريعة للفرص الكثيرة التي ظهرت في أعقابها.

كانت دراسة نشرت أخيرًا حول قانون التاجر، قد لفتت إلى النجاح الذي حققته محاكم التجار في تنفيذ الأحكام الصادرة عنه في المعارض التي كانت تقام في منطقة «شامبين» الفرنسية، على الرغم من افتقار هذه المحاكم إلى دعم الدولة أو أي مؤسسة سياسية مماثلة (729). إن ما عوض، إلى حد ما، افتقار هذه المحاكم إلى آلية قسرية، كان قدرة محاكم التجار على تشويه سمعة التاجر إن هو تصرف بطريقة منافية للشرف. ويبدو هذا معقولًا، حتى لو أن دراسة منهجية للحالات الفعلية، ستكون أكثر إقناعًا من لعبة الممارسات النظرية التي سيقف كدليل على ما سبق. ويبدو كذلك، أنه حتى ولو لم يلجأ التجار إلى

الجهاز القسري لدولة ما، فإن الحكام السياسيين غالبًا ما كانوا يعضدون التجار كلما لجأوا إليهم.

وفقًا لعدد من السلطات القانونية، كان نوع جديد من قانون التاجر قد أخذ يظهر بدءًا من ستينيات القرن العشرين فصاعدًا، وبشكل أساسي في الغرب. ويقع في صلب هذه الظاهرة القانونية الجديدة مسائل التعاقد الدولي، بما في ذلك التحكيم الدولي⁽⁷³⁰⁾. ثمة نقاط تشابه بين تلك التطورات وقانون التاجر، فكلاهما، على سبيل المثال، ظهر خارج إطار الدولة، حتى إن كان ينبغي عدم المبالغة إزاء أوجه الشبه هذه⁽⁷³¹⁾. وقد أجرى دراسة سوسولوجية حول التحكيم التجاري الدولي، منذ بضع سنوات، تلميذٌ للباحث الفرنسي بورديو عاونه فيها باحث قانوني أميركي⁽⁷³²⁾. واعتمادًا على سلسلة من المقابلات، يرى مؤلفا كتاب **التعامل بفضيلة** أن تغيرًا مهمًا استجد في الآونة الأخيرة في مجال التحكيم التجاري الدولي. وبينما كان هذا النوع من التحكيم مقصورًا على ناد صغير مكون من باحثين أوروبيين في القانون، فقد تبنته بشكل متزايد شركات المحاماة الأميركية.

المؤسسات القانونية الرئيسة

إن مناقشة المؤسسات القانونية التي تكون قانون التاجر، ومتابعة تطوراتها عبر القرون وصولًا إلى الوقت الراهن، أمر يشكل مهمة كبرى يضطلع بها علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، على غرار ضرورة مناقشة انبثاق ابتكارات قانونية أكثر حداثة وتتصف بأنها حاسمة للرأسمالية الحديثة. في هذا القسم، سيصار، مع ذلك، إلى مناقشة عدد ضئيل من المؤسسات القانونية ذات الأهمية المركزية للاقتصاد الرأسمالي الحديث. أولها، مؤسسة «الملكية» وهي ذات أهمية أساسية لجميع الاقتصادات، ولذلك جرى ضبطها ضبطًا مكثفًا في القانون مع عملية إنفاذ مستمرة. وترتبط الطبقة والمكانة ارتباطًا حاسمًا بالملكية. وكانت عناية ماركس بالبعد القانوني للملكية أقل من عنايته بدلالاتها الاجتماعية، وأدرجها، في الأساس، تحت مفهومه لـ «علاقات الإنتاج». وحاضر دوركهايم في ما يكنه الناس للملكية من احترام عبر التاريخ، وحاجج ليثبت أن القوة الكامنة خلف هذا الاحترام، مستمدة، في النهاية، من السلطة الأخلاقية للمجتمع⁽⁷³³⁾. يتميز تحليل دوركهايم، في هذا الإطار، بأنه لافت، وهو ذو طبيعة تأملية إلى حد بعيد.

كتب ماكس فيبر، بكثافة، حول الملكية، في كتاباته السوسولوجية والقانونية والتاريخية⁽⁷³⁴⁾. كما يعزى إلى فيبر فضل سبق، إلى حد كبير، في أكثر محاولاته استمرارية لوضع تصور حول الملكية من وجهة نظر سوسولوجية ودمج الحصيلة ضمن إطار علم الاجتماع الاقتصادي العريض⁽⁷³⁵⁾. يبدأ فيبر بفكرة أن الملكية تمثل نوعًا مميزًا من العلاقة الاجتماعية، وهي تتكون، بشكل أدق، من علاقة اجتماعية تتيح «التملك»⁽⁷³⁶⁾؛ إذ كي توجد الملكية، ينبغي أن

تكون العلاقة مغلقة - استبعاد سائر الناس منها - وهذا يتيح للفاعل احتكار استخدام (x) لنفسه. هذا الرمز (x) قد يكون شيئًا، أو شخصًا، أو سوى ذلك. وعندما يستحوذ الفاعل على شيء ما لنفسه، يصبح لديه ما يسميه فيبر «الحق»، وعندما يصبح ممكنًا نقل هذا الحق من خلال الوراثة، هنالك توجد «الملكية». يضاف إلى ذلك، أنه إذا كان بالإمكان بيع هذه الملكية وشراؤها، هنالك توجد «الملكية الحرة».

يمكن المرء أن يجد اختلافًا هائلًا على مر التاريخ، عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع الملكية. إننا نعلم، على سبيل المثال، من بحوث مبكرة لفيبر حول العصور القديمة، بأن ملكية الأرض في روما كان ينبغي أن تجتاز مراحل عدة قبل أن يصبح مستطاعًا شراؤها وبيعها بحرية في السوق (737). أولًا، كان المجتمع يملك الأرض ولم يكن بيعها ممكنًا قط. وفي مرحلة متأخرة، أصبح الأفراد قادرين على بيعها، ولكن بشريطة موافقة المجتمع. وأخيرًا، أصبح من الممكن تحويل ملكية الأرض تحويلًا تامًا، فأصبح من الممكن بيعها وشراؤها رهن المشيئة.

كما أن الأرض والأشياء جرى الاستحواذ عليها عبر التاريخ، وفقًا لفيبر، كذلك جرى استملاك البشر. ومعروفة هي ملاحظات فيبر حول الرقيق، كشكل من أشكال الملكية، وأقل شهرة منها ملاحظته بأن الذكور في مجتمعات عدة غالبًا ما كانوا يتمتعون بسلطة قانونية على نسائهم وأولادهم، على نحو يماثل ما كان لدى تجار الرقيق من سلطة على رقيقهم:

«إن هذه الهيمنة [على الزوجة والأولاد في القانون الروماني، على سبيل المثال] هيمنة مطلقة... إن هذه السلطة التي كانت لرب المنزل تمتد، بتقييدات شعائرية إلى إعدام الزوجة أو بيعها، وإلى بيع الأطفال أو تاجيرهم للعمل» (738).

في كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، يسعى فيبر إلى تعداد أهم الأنواع السوسولوجية للملكية التي وجدت عبر التاريخ في الزراعة والصناعة وسواهما (739). كما يناقش مسألة أي نوع من علاقات الملكية وأشكال التملك، هي الأنسب للرأسمالية الحديثة. وعندما تثار قضية العمل، يكون جوابه مطابقًا لإجابة ماركس: الرأسمالية الحديثة تعمل بشكل أفضل (للمالكين، حسبما يحدد فيبر)، إن لم يملك العمال أدوات الإنتاج. وفي حال كان الأمر كذلك، يشرع المالك في اختيار العمال الذين يريد أن يستخدمهم، كما يصبح، إضافة إلى ذلك، في وضع يمكنه من أن يفرض الانضباط عليهم. ويشدد فيبر أيضًا، على أن الرأسمالية الحديثة ستصبح أكثر فاعلية (مرة أخرى، من وجهة نظر المالكين)، إذا أتيح للمديرين، خلافًا للمالكين، إدارة الشركات. وفي حين أن مالك الأعمال التجارية الأصلي ومستحدثها ربما كان مديروًا ماهرًا، ذات يوم، فإن احتمال أن يكون سلفه مديروًا مختارًا بعناية أكبر من احتمال أن يكون مثله.

لم يول علم الاجتماع الحديث انتباهًا كبيرًا لمفهوم الملكية (740). وعلى الرغم من ذلك، اقترح إيرفنج غوفمان ما يشبه الأساس الأنطولوجي للملكية الفردية، في كتابه ملاذات. الناس الذين يستقدمون إلى هذا النوع من المؤسسات غالبًا ما يمنعون من الاحتفاظ بأي أشياء شخصية، بما فيها تلك التي تعتبر مهمة لمظهرهم الشخصي. وقد سبب ذلك استياء بالغًا:

«ثمة مجموعة من مقتنيات الفرد لها علاقة خاصة بذاته؛ إذ يتوقع الفرد، على نحو اعتيادي، أن يتحكم بشيء من هيئته التي يظهر بها أمام الآخرين. من أجل ذلك، يحتاج إلى مساحيق تجميلية، وإلى التزود بالثياب، إضافة إلى أدوات لاستخدام هذه الأخيرة وترتيبها وصيانتها، كما يحتاج أيضًا إلى مكان متوافر وآمن ليودع فيه هذه المقتنيات؛ باختصار يحتاج هذا الفرد إلى 'عدة الهوية' لتدبر مظهره الشخصي» (741).

في علم الاجتماع الاقتصادي، في الآونة الأخيرة، ثمة أيضًا محاولات قليلة لتحليل الملكية بمساعدة من مفهوم حقوق الملكية. وقد استلهمت هذه الدراسات بشكل خاص أدبيات علم الاقتصاد والقانون وليس من فيبر. وكان قد نوقش، على سبيل المثال، أن علماء الاجتماع ميالون إلى نسيان أن الدولة قادرة على تغيير حقوق الملكية القائمة، وإدخال حقوق جديدة، وبهذه الطريقة تستطيع أن تؤثر في الاقتصاد (742)؛ إذ حصل ذلك في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، عندما اعترض على احتكار شركة «AT&T» لقطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، وأواخر الخمسينيات، وجرى استبداله بسوق تنافسية.

لقد استخدمت فكرة حقوق الملكية، للسيطرة بشكل أفضل على عملية انتقال الرأسمالية إلى أوروبا الشرقية والصين، ولصياغة نظرية حول النوع «الهجين» من الملكية، الذي ظهر أخيرًا، وهو الملكية التي لا هي ملكية خاصة بالكامل ولا هي عامة بالكامل (743)، واستنادًا إلى مؤلف وضعه هارولد ديمسيتز، اقترح بعض الخبراء في الصين أخيرًا، على سبيل المثال، أن البنية الاجتماعية للصناعة الريفية في هذا البلد، تختلف تبعًا لبنية حقوق الملكية، والتي يوجد منها أربعة أنواع: حق التملك، حق الإدارة، حق الحصول على الدخل المتولد، والحق بفرض النظام القائم (744). إن تنوع الترتيبات الاجتماعية الواسع، التي تعمل بموجبها الصناعة الريفية في الصين حاليًا، يناسب جيدًا فكرة الملكية المرنة من هذا النوع (الجدول (1-8)).

الجدول (1-8)

متغيرات محتملة في حقوق الملكية حالة الصناعة الريفية في الصين

الإنفاد	الحق بالمدخول	الإدارة	التملك
X	X		X
	X	X	

ملاحظة: في الصين المعاصرة، لا يمكن تصنيف الصناعة الريفية بوصفها رأسمالية بالكامل، أو اشتراكية بالكامل، ولكن من الأفضل تمييزها بأنها هجين. صُمم هذا الجدول بمساعدة من مناقشة كل من جين أوي وأندرو والدر في كتاب **حقوق الملكية والإصلاح الاقتصادي في الصين:**

Jean Oi & Andrew Walder (eds.), Property Rights and Economic Reform in China (Stanford: Stanford University Press, 1999).

ثمة موضوع في علم اجتماع الملكية لم يحظ بسبر كاف، وهو حقوق الملكية الفكرية، وهو يشمل بنودًا مثل، براءات الاختراع، حقوق التأليف والنشر، أسرار التجارة والعلامات التجارية المسجلة. أما بالنسبة إلى قانون الاحتكارات (Statute of Monopolies) لعام 1523 في إنكلترا، فغالبًا ما يجري اقتباسه بوصفه أول قانون لبراءات الاختراع، ولكن أيضًا الدستور الأميركي لعام 1787 يتضمن فقرة شهيرة حول براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر. ووفقًا لهذا الدستور، يتمتع الكونغرس الأميركي بسلطة «لتعزيز تقدم العلم والفنون المفيدة، من خلال ضمان الحق الحصري، مَرَّات محددة، للمؤلفين والمخترعين بامتلاك مكتشفاتهم ومؤلفاتهم». والفكرة الرئيسية، كما صاغها أبراهام لنكولن وذاعت شهرتها، وقتئذ، تمثلت في استخدام نظام البراءات من أجل «صب زيت المصلحة على نار العبقرية» (745). ومع ذلك، فسرعان ما حل محل محاولة تأمين حقوق «المؤلفين والمخترعين» استخدام قانون الملكية الفكرية لحماية حقوق الشركات (746). حصل ذلك في القرن التاسع عشر عندما جرى تنظيم أول تجمعات لبراءات الاختراع. بكلمات أخرى، أصبح بمقدور الشركات، منذ ذلك التاريخ، بيع وشراء البراءات في ما بينها. وازدادت أهمية قيمة الملكية الفكرية لدى كبريات الشركات زيادة هائلة خلال القرن العشرين بظهور صناعة الموسيقى والعقاقير والحاسوب، ما يشار إليها أحيانًا بوصفها «صناعتي حقوق التأليف والنشر وبراءات الاختراع».

كان روبرت ميرتون قد أشار إلى جانب مهم من جوانب قانون الملكية الفكرية، وهو تحديدًا أن مسعى تشجيع «المصلحة الابتكارية» للعالم الفرد سرعان ما حل محله نظام المكافأة الداخلية للعلماء (747). يقدم العالم على نشر نتائج بحوثه، ويكافأ، بشكل أساسي، بأن يغدق عليه احترام زملائه له. ولما أصبح العلم أكثر ربحية، تقلصت قابلية تطبيق هذا النوع من نظام الجوائز

إلى حد كبير (748). وهذا يفضي إلى مسألة ما إذا كان النظام القانوني الحالي لا يزال يحمي مصلحة المبتكر كما ينبغي ويشجع نشاطاته. ترتبط «الوراثة» ارتباطاً وثيقاً بمفهوم الملكية، على النحو الذي يوضحه تعريف فيبر، على سبيل المثال، لمفهوم الملكية. وهذا يعني أيضاً أنه جزء من آلية الحياة الاجتماعية الأعم أو استبعاد الآخرين من إمكان استخدام منفعة معينة. وبينما أولى علماء الاجتماع المعاصرون الوراثة القليل من الاهتمام، لم تكن هذه حالة علماء الاجتماع الكلاسيكيين (749). ففي كتابه **الديمقراطية في أميركا**، على سبيل المثال، يخصص توكفيل صفحات عدة للوراثة، والتي يعتبرها مؤسسة قانونية ذات أهمية سياسية واجتماعية عظيمة (750). فوفقاً لتوكفيل، فإن حق البكر في الإرث [كاملاً دون إخوته] مرتبط بالنوع الأرستقراطي من المجتمعات، ويرتبط الحق المتساوي في الوراثة بالنوع الديمقراطي من المجتمعات. إن ما أعجب توكفيل، خصوصاً، هو أنه ما إن استقرت أصناف معينة من قوانين الوراثة في موضعها، حتى راحت تعيد تشكيل المجتمع ببطء، ولكن بثبات، وفقاً لمنطقها:

«عندما أقدم المشرع، في السابق، على ضبط قانون الوراثة، أصبح بمقدوره أن يعفي نفسه من عمله. فما إن يجري تشغيل الآلة حتى تستمر في عملها لمدة طويلة، وستتقدم في مسارها، كما لو أنها ذاتية الحركة، نحو هدف حدد مسبقاً. ولدى تأطير هذا القانون بطريقة معينة، فإنه يعمل على توحيد الملكية والسلطة وجمعهما وتحويلهما إلى أيدٍ قليلة، فهو يتسبب في أن تنبع الأرستقراطية من الأرض، إن جاز التعبير. أما إذا شكل هذا القانون وفق مبادئ معاكسة، فإن فعله سيبقى أسرع؛ إذ سيعمل على تقسيم الممتلكات والسلطة، وتوزيعهما وبعثتهما» (751).

كما يميز توكفيل بين تأثيرات الوراثة «المباشرة» و«غير المباشرة». فهو يعني بالأول تأثير الميراث على أشياء مادية، مثلاً، عندما تقسم ملكية عقارية إلى عدد محدد من قطع الأراضي المفروزة. بينما يعني بالتأثيرات غير المباشرة، أنه إذا جرى تقسيم ملكية الأرض، فإن هذا التقسيم سيضعف مشاعر العائلة نحو هذه الملكية وستذوي الرغبة في إبقائها متماسكة (752).

اعتبر توكفيل وفيبر أن الميراث ذو أهمية قصوى للحياة الاقتصادية. فوفقاً لدوركهيم، يمثل الميراث، في المجتمع الحديث، بقاء شكل من الملكية قديم وجماعي مستمراً، الأمر الذي يؤدي إلى انعدام المساواة. ويقول في إحدى محاضراته «من الواضح أن الميراث باستحداثه حالات من انعدام المساواة بين الناس، منذ الولادة، ليس لها صلة بالجدارة أو الخدمة، من شأنه أن يبطل النظام التعاقدية بأكمله من جذوره» (753). وفي رأي دوركهيم، كان الميراث يتنافى مع روح الفردية في المجتمع الحديث، ولذلك يجب إلغاؤه، كما توقع أيضاً تلاشيه (754).

اعتبر فيبر، مثل دوركهايم، أن مفهوم الميراث ينتمي إلى الماضي القانوني، نظرًا إلى أنه يتعامل مع الفاعل بوصفه عضوًا في عائلة، وليس بناءً على ما أنجزه هو ⁽⁷⁵⁵⁾. إن تزايد حرية التوريث بالوصية في المجتمع الحديث يعزوه فيبر، في ما يعزوه، إلى الحاجة إلى ضبط الميراث في العائلات ليتلاءم مع مظالم الحياة. «يهدف الناس، إضافة إلى السخاء الذي يعتبر من مستلزمات اللياقة، إلى إقامة ضرب من توازن المصالح بين أعضاء العائلة، في ضوء الحاجات الاقتصادية الخاصة» ⁽⁷⁵⁶⁾. وأخيرًا، شكك فيبر في القول بأن البكورة تنمهي تماهيًا مريحًا مع الأرستقراطية، موضحًا أن تقسيم الأرض تقسيمًا متساويًا كان هو القاعدة المتبعة في فرنسا قبل استحداث القانون النابوليوني الشهير وبعده ⁽⁷⁵⁷⁾.

في ما يتعلق بالعقد، فإن المؤلف الأكثر اقتباسًا في علم الاجتماع، من دون منازع، هو كتاب دوركهايم **تقسيم العمل في المجتمع**. وفي رده الحاسم على هربرت سبنسر الذي يتجلى مثاله السياسي الأسمى في المجتمع الذي يعمل، حصريًا، على أساس العقود الفردية، يشير دوركهايم إلى أن العقد لا يعمل بفاعلية إلا إذا وجد مسبقًا بنية اجتماعية داعمة له. «كل شيء في العقد ليس تعاقديًا... وحيثما وجد العقد، فهو خاضع للضبط الذي هو من عمل المجتمع وليس من عمل الأفراد» ⁽⁷⁵⁸⁾. ولدى إلقاء محاضراته حول العقد، كان دوركهايم يناقش أيضًا تطوره عبر التاريخ. وما افتتن به، هو وعدد من تلامذته، هو أنه ما إن يصار إلى إبرام العقد، حتى يصبح موضع احترام الفاعلين والمجتمع. ويقترح أن اكتساب العقد «قوة إلزامية» حقيقية كان ناجمًا عن «ابتكار ثوري في القانون»، ولا يمكن تفسيره إلا بمساعدة علم الاجتماع ⁽⁷⁵⁹⁾.

أما بالنسبة إلى فيبر، فيمثل قانون العقود «قانونًا تمكينيًا» بامتياز، نظرًا إلى أن العقد يسمح للفاعلين بالانخراط في أنواع جديدة من السلوك التي يتوافقون عليها ⁽⁷⁶⁰⁾. لقد استخدمت العقود في مرحلة مبكرة جدًا من التاريخ، ولكن ليس في الاقتصاد، وفي هذه المرحلة المبكرة شملت العقود أيضًا الشخص كله (**عقود المكانة**، تبعًا لمصطلح فيبر). وفي المقابل، يستخدم النوع الجديد من العقود، في الأساس، في المجال الاقتصادي ويتميز بنطاقه الضيق (**العقود الغائية**). وحتى تعمل الرأسمالية العقلانية بشكل فاعل، فمن الضروري ضرورة قصوى أن يكون انتقال الملكية ثابتًا وأن يجري بسلاسة، وهذا من الأمور التي لا يضمنها إلا العقد (الغائي) الحديث.

لم يتسن لفيدر الكتابة عن الاستخدام الحديث للعقد الغائي (أو الاستخدام الحديث لأي مؤسسة قانونية أخرى ذات أهمية مركزية للرأسمالية العقلانية). ومع ذلك، فقد تطرق، أحيانًا، إلى بنية عقد العمل الحديث، وأن ما كان لديه ليقوله حول هذه المسألة يذكر بماركس، يذكرنا تحديدًا بأن عدم تماثل السلطة بين العامل ورب العمل يجعل حرية التعاقد أمرًا وهميًا إلى حد كبير

(761). بكلمات أخرى، فإن القوانين التمكينية تميل إلى تعزيز الحرية الشكلية باعتبارها مقابلة للحرية الموضوعية:

«هذا النوع من القوانين [أي القوانين التمكينية] لا يفعل أكثر من إيجاد الإطار للاتفاقات سارية المفعول التي تصبح متوافرة رسميًا للجميع، في ظل شروط للحرية الشكلية. ومع ذلك، فإنها في الواقع ليست متاحة إلا لأصحاب الممتلكات، وهي تدعم، بناءً على ذلك، استقلالهم الذاتي، ومواقعهم السلطوية» (762).

يلاحظ فيبر في أحد المواضيع في كتابه **الاقتصاد والمجتمع** أن رجال الأعمال نادرًا ما يذهبون إلى المحاكم لتسوية نزاعاتهم حول العقود (763). وهذه الفكرة الثاقبة مركزية أيضًا، في مقالة مهمة للباحث القانوني ستيفارت ماكولاي الذي يستحق تنويهاً مميّزًا. ففي مقالة نشرت في عام 1963 في مجلة *The American Sociological Review*، وتقوم على دراسة لرجال الأعمال في ولاية ويسكونسن الأمريكية، يذهب المؤلف إلى أن السبب العام الذي يكمن وراء تردد رجال الأعمال في استخدام نظام المحاكم هو أنهم يشعرون بأن هذه ليست طريقة للتعامل مع زملائهم من رجال الأعمال. وينقل ماكولاي عن أحد رجال الأعمال قوله ما يلي:

«إذا طرأ أمر ما، فإنك تهاتف الرجل الآخر وتتعامل مع المشكلة. إنكما لن تقدما على تلاوة بنود العقد القانوني، أحدكما للآخر، إذا أردتم فعلاً أن تنخرطوا معًا في عمل تجاري مرة أخرى. لا يهرع المرء إلى المحامين إذا كان يرغب في البقاء في مجال الأعمال التجارية، لأنه ينبغي على المرء أن يتصرف بلباقة» (764).

في دراسة نشرت لاحقًا يذكر ماكولاي أن المديرين يتجنبون، في الأساس، اللجوء إلى المحاكم لأن كلفتها أكبر من كلفة تسوية النزاع بوسائل أخرى. وفي حركة انعطافية لافتة حبال هذه المسألة، يشير إلى أن المال هو السبب أيضًا في احتكام شركات التأمين إلى المحاكم في القضايا التي تنطوي على مطالب ضخمة في حوادث السيارات: «في حالات كهذه، تكون المبالغ كبيرة جدًا إلى درجة أنك لا تجد مسؤولًا واحدًا في الشركة يريد أن يتحمل مسؤولية تحرير الشيك، إذ يبدو أن من الأسلم فعل ذلك بإكراه من أمر المحكمة» (765).

في الوقت الذي ينبغي الاعتراف بالطبيعة التجديدية لبحث ماكولاي، كذلك يجدر إيضاح أن ذلك لا يثبت أن رجال الأعمال يفضلون، دائمًا، تسوية نزاعاتهم إزاء العقود في ما بينهم. ففي دراسة منشورة في تسعينيات القرن العشرين، وجد ماكولاي وباحثون آخرون زيادة هائلة في عدد النزاعات التعاقدية المعروضة أمام المحاكم (766). وفي ضوء البحث الأخير هذا، يمكن، على الأرجح، صوغ «نظرية ماكولاي» على النحو الآتي: قد يفضل رجال الأعمال تسوية نزاعاتهم التعاقدية في ما بينهم، عوضًا عن اللجوء إلى المحكمة، لكن

يجب دراسة كل حالة على حدة دراسة استقصائية لمعرفة إلى أي مدى بالضبط تكون هذه هي الحال (767).

إن فكرة دوركهايم، وغيره، السوسولوجية الثاقبة التي مفادها أن العقد متضمن في المجتمع، قد شهدت تطورًا في الفكر القانوني الأميركي بعنوان «التعاقد العلائقي». أما نظرية العقد الكلاسيكية، كما تجري مناقشتها في هذا النوع من الأدبيات، فتتعامل مع جانب معزول ومثالي مما يجري على أرض الواقع، إذ في الحياة الواقعية يكون كل شيء، بدءًا من الإنتاج ووصولًا إلى الاستهلاك، مرتبطًا ضمن كل واحد كبير من «العقود العلائقية» المرتبطة عضوياً (768). وفي حين أن هناك شيئًا من الانسجام بين هذا النوع من الحجج وطريقة نظر علماء الاجتماع إلى العقود، فإن فكرة العقود العلائقية لم تستقطب اهتمامًا كبيرًا من علماء الاجتماع.

لعل سبب هذا الإهمال مرتبط بالنقص العام في البحوث التي يجريها علماء الاجتماع المحدثون حول العقود، بالدرجة الأولى. ولكن هناك بعض الاستثناءات بما فيها العناية التقليدية بعقود العمل (769). كما أفضت حجة أوليفر وليامسون التي مفادها أن العقد مرتبط بالسوق، أسوءً بعلاقات السلطة التي تميز الشركة، إلى نوع من النقاش بين علماء الاجتماع، بما في ذلك مقولة إن الأشياء أكثر تعقيدًا في الواقع (770). من ناحيتها، تتفحص كارول هايمر في دراستها حول عقود التأمين، كيفية إدارة المخاطر في هذا النوع من العقود (771). وبمحاولة ضبط أجزاء المخاطر التي ترجع جذورها إلى ملاحظة أن سلوكيات الفاعلين مترابطة (المخاطر التفاعلية وفقًا لمصطلحات هايمر). تصيح احتمالات الخسائر مستقرة.

من الواضح أن التطور القانوني للشركة الحديثة يشكل اهتمامًا كبيرًا لعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، كما أن فكرة الشركة بوصفها شخصية اعتبارية موضوع ذو أهمية خاصة، والأهم من ذلك أنه نتيجة هذه الفكرة الخاصة تمكنت الشركة من اكتساب استقلال قانوني كامل عن الأشخاص الأفراد. واستشهادًا بفيبر، ف «إن التحقق الأكثر عقلانية لفكرة الشخصية الاعتبارية للتنظيمات، يكمن في الفصل التام للمجالات القانونية للأفراد عن المجال القانوني للمنظمة المتأسس بشكل منفصل» (772). وتمثل فكرة الشخصية الاعتبارية، بكلمات أخرى، آلية قانونية تسمح للأفراد بالعمل بطرائق جديدة. كما أنه جزء مكمل لبنية الشركة الغربية الحديثة.

لقد أولى اثنان من علماء الاجتماع اهتمامًا خاطفًا بمفهوم الشخصية الاعتبارية، هما ماكس فيبر وجيمس كولمن. ووفقًا لفيبر، تقع هذه الفكرة تحت عنوان «العقود الترابطية»، ويمكن بالتالي أن تتميز بكونها قانونًا تمكينياً (773). ولسوء الحظ، لم يتعقب فيبر سوى التاريخ المبكر لفكرة الشخصية الاعتبارية، مشيرًا إلى أنها كانت تستخدم من أجل تنظيمات دينية وسياسية معينة وليس من أجل التنظيمات الاقتصادية خلال القرون الوسطى. ومع ذلك،

فإنه يذكر أن الفكرة المكتملة المتمثلة في امتلاك الشركة ممتلكات خاصة بها، والتي تختلف عن الممتلكات الشخصية للأفراد، بدأت تظهر مطلع القرن الرابع عشر في فلورنسا (774). وكانت فكرة الشخصية الاعتبارية قد أزيلت من القانون الفرنسي خلال الثورة، ثم سرعان ما أعيد إدخالها من جديد لتسهيل المعاملات السوقية. ومن ناحية أخرى، لم تشهد إنكلترا حالة من الانقطاع كهذه، وهي البلد التي استخدمت فيها فكرة الشخصية الاعتبارية، أول مرة، في القرن الثالث عشر عندما أصدرت الامتيازات للبلدات. ومع ذلك، لم تصبح المسؤولية المحدودة والشركة المساهمة أفكارًا شائعة إلا بحلول القرن التاسع عشر (775).

بينما يناقش فيبر فكرة الشخصية الاعتبارية في علم اجتماع القانون لديه، يسند جيمس كولمن لها مكانًا في علم الاجتماع العام لديه (776). وفقًا لكولمن، فإن دراسة فكرة الشخصية الاعتبارية، تشكل طريقة لتتبع تطور ابتكار ثوري في التاريخ البشري، وهو تحديدًا اكتشاف أن بمقدور الناس استحداث جماعات لأغراضهم المحددة الخاصة. لطالما عاش الناس في جماعات، غير أن بداية شروعاتهم الواعي في تكوين جماعات جديدة، جاءت في مرحلة متأخرة من التاريخ. وقد وقع التقدم المفهومي الباهر، وفقًا لكولمن، في القرن الثالث عشر عندما أدخل الفقيه القانوني الإيطالي سينيالدودي فيشي (Sinibaldo de Fieschi) (الذي أصبح يعرف بعد ذلك باسم البابا إنوسنت الرابع (Innocent IV)) فكرة أنه ينبغي أن يكون لـ «الشخص الوهمي» (persona ficta) وضع قانوني شبيه بالوضع الذي يتمتع به الفرد، على الرغم من أنه يفتقر إلى البدن المادي (777). وكان هذا يعني أيضًا، أن بمقدور التنظيمات أن يكون لديها مصالحها الخاصة، وهو أمر أسفر عن عواقب هائلة على تطور المجتمع (778). اليوم، نعيش في «مجتمع غير متمائل»، يكاد يفتقر فيه الفرد إلى أي سلطة مقارنة بما تمتلكه الشركة الحديثة (779).

البحوث الجارية في علم الاجتماع الاقتصادي

في حين أنه لم يبذل جهد لتطوير تحليل عام ومنهجي للدور الذي يؤديه القانون في الحياة الاقتصادية - ما جرينا على تسميته هنا بعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون - فإنه يوجد عدد من الدراسات التي قد تندرج، على نحو طبيعي، في حقل كهذا (780). في بعض الدراسات، على سبيل المثال، أدرج علماء الاجتماع الاقتصادي مناقشة للقانون في تحليلاتهم. أحد الأمثلة على ذلك، تحليل نيل فليغشتاين للطريقة التي مارست من خلالها تشريعات مكافحة الاحتكار تأثيرًا في استراتيجيات وبنية السلطة الداخلية للشركات الأميركية خلال القرن العشرين (781). وكان مارك غرانوفيتز قد أشار، بالمثل،

إلى أن جماعات الأعمال التجارية يمكن تعريفها بأنها شركات منفصلة قانونيًا، وأن تشريعات مكافحة الاحتكار تشكل عقبة كأداء في طريق تكوين جماعات الأعمال التجارية في الولايات المتحدة (782).

هناك أيضًا عدد من الدراسات التي تستند إلى مزيج من علم الاجتماع التنظيمي وعلم اجتماع القانون، وقد أسفرت عن أفكار ثاقبة قيمة حول العلاقة بين القوى القانونية والاقتصادية (783). في إحدى الدراسات، وجهت انتقادات لحركة القانون وعلم الاقتصاد نظرًا إلى إضافتها الشرعية على عدم المساواة بين الجنسين في سوق العمل (784). كذلك تقترح بحوث أجريت حول الاقتصاد غير الرسمي بأن النشاطات الاقتصادية غير الرسمية يمكن تعريفها بأنها نشاطات تتملص من القوانين والتشريعات (785).

لكن من الممكن أيضًا أن نتقني بعض موضوعات البحث العامة التي تناقش جوانب معينة من الدور الذي يؤديه القانون في الاقتصاد. وثمة، على سبيل المثال، محاولة، في دراسات متعددة، للتركيز على الشركة بوصفها فاعلاً قانونيًا متميزًا. وبالمثل، جرت محاولات متعددة لدراسة دور الإفلاس وما يحدث عندما تنتهك شركة أو بعض موظفيها القانون. إن أكثر هذه الموضوعات الثلاث ابتكارًا، بالقدر الذي تعني دراسة القانون عمومًا، قد يكون الشركة بوصفها فاعلاً قانونيًا. وقد انبثق هذا النوع من البحوث من التحليل المؤسسي الجديد في علم الاجتماع التنظيمي، ويستخدم فكرة أن القانون جزء من البيئة المحيطة بكل شركة، كمنطلق له (786). ومن خلال سلسلة من الدراسات حول قانون الحقوق المدنية لعام 1964 والتشريعات المتعلقة به، جرى إيضاح الأسباب التي حملت شركات بعينها، دون سواها، على الاستجابة بإيجابية، لهذا النوع من القانون واتخذت سلسلة من التدابير القانونية، مثل إجراءات التظلم الرسمية للأعضاء غير المنضوين إلى النقابات ومكاتب خاصة لفرص التوظيف المتكافئة والعمل الإيجابي (787) (affirmative action). وأشار المراقبون، أيضًا، إلى أن جملة من الإجراءات التي أحدثت هذه «القوتنة لمكان العمل»، تهدف، أساسًا، إلى «شرعنة» الشركة في نظر بيئتها المحيطة، وأن الإدارة حريصة على التثبت من أن هذه الإجراءات القانونية الجديدة لا تتدخل بالمصالح المهمة في الشركة. ووفق صياغة إدلمن فإن «الإستجابات البنوية للتنظيمات حيال القانون، تعمل على تسوية تأثير القانون على المجتمع من خلال المساعدة في إنشاء المعنى المفهومي للانصياع وذلك بطريقة تستوعب المصالح الإدارية» (788).

علاوة على ذلك، أجريت دراسات سوسولوجية مهمة حول جرائم الشركات، عندما تقدم هذه الأخيرة على انتهاك القانون، إضافة إلى ضلوع موظفيها في نشاطات إجرامية (789). إن الحفاظ على أمن البورصة يشكل مهمة خطيرة وصعبة، نظرًا إلى ضخامة حجم الأموال المستثمرة في الأسهم والإغراءات التي يتعرض لها الفرد (790). وبينما تشكل جرائم من هم داخل الشركات (insider)

(crimes) والاختلاس، ظواهر واضحة من وجهة نظر مفاهيمية، إلا أن الأمر ليس كذلك تمامًا في ما يتصل بالإبلاغ عن المخالفات والجرائم التنظيمية. ففي حالة التبليغ عن المخالفات، ثمة ضغوط هائلة تمارس على الموظف الذي يتهم شركته بارتكاب الأفعال غير المشروعة (الفصل الرابع).

مثالاً على الجرائم التنظيمية - وهي السلوك الجرمي الذي يفيد الشركة، وليس الفرد بالضرورة - فإن تثبيت الأسعار شائع في البلدان الصناعية كلها وينطوي على مبالغ هائلة من الأموال. ففي دراسة حديثة حول تثبيت الأسعار تبين أن البنية الاجتماعية لهذا النوع من النشاط متاحة بشكل سلس لتحليل الشبكات (791). إن تثبيت أسعار المنتجات الاعتيادية (من قبيل مجموعة المفاتيح الكهربائية) يؤدي، عادة، إلى شبكات لامركزية، لأن الحاجة إلى التوجيه من الأعلى ضئيلة، بينما تكون الحاجة إليه كبيرة في حالة المنتجات الأكثر تعقيداً (المحركات التوربينية مثلاً). كلما كان هناك صلات أكثر بالجهة الفاعلة في شبكة تحديد الأسعار، ازدادت مخاطر اكتشافها.

إن الإفلاس هو أحد أشكال التشريع الاقتصادي الذي أولاه علماء الاجتماع قدرًا من الدراسة. فطوال ما يربو على العقد، أجريت بحوث حول حالات الإفلاس الشخصية في الولايات المتحدة، وتمثلت إحدى النتائج في أنه بين عامي 1977 و1999، ازدادت هذه بنسبة 400 في المئة، وغالبًا ما تورط فيها أشخاص من الطبقة الوسطى (792). ولكن ثمة أيضًا عددًا متزايدًا من الدراسات حول حالات إفلاس الشركات، ومن أهمها *Rescuing Business* (إنقاذ الأعمال التجارية) للباحثين بروس كاروتز وتيرنس هاليداي، وهي دراسة مقارنة لقانون الإفلاس الأميركي لعام 1978، وقانون الإعسار [عجز المدين عن سداد دينه] الإنكليزي لعام 1986 (793). وفقًا للمؤلفين، فإن البحث حول القانون والمجتمع قد تقاعس عن فهم أن الخبراء القانونيين يؤدون دورًا، ليس فقط في تفسير القانون، بل وفي تشكيل طريقة تغييره وإصلاحه. كما يذهبون إلى أن النظام القانوني في الولايات المتحدة، على نقيض مثيله في إنكلترا، يشجع إعادة تنظيم الشركة عندما تواجه المتاعب عوضًا عن تصفيتها.

القانون وعلم الاقتصاد

يتمثل أحد أكثر التطورات نجاحًا، ليس في الفكر القانوني الأميركي وحده، بل وعلى المستوى الدولي أيضًا، في ما يعرف بـ «القانون وعلم الاقتصاد»، والذي ترجع بداياته إلى مطلع الستينيات من القرن العشرين في الولايات المتحدة (794). وخلال مرحلته الأولى، كان هذا النوع من التحليل راديكاليًا للغاية، وأصر على أنه يمكن استخدام منطق علم الاقتصاد النيوكلاسيكي لتسوية عدد من المشكلات القانونية المهمة، الاقتصادية وغير الاقتصادية. ومع ذلك، بدأ القانون وعلم الاقتصاد أخيرًا يضمن عددًا من المقاربات السوسولوجية

والسيكولوجية والمؤسسية، ويبدو أن ليس ثمة سبب يمنع أن يصبح علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، جزءًا منه أيضًا (795).

الرسم (2-8)



«من وجهة نظر الأعمال التجارية البحت، فإن أخذ ما لا يخصك يكون عادة أرخص وسيلة للمضي قدمًا»

المصدر:

The New Yorker Collection 1997 Frank Cotham from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

يشار أحيانًا إلى أن صميم حركة القانون وعلم الاقتصاد، هي «حركة شيكاغو للاقتصاد والقانون»، وهذا تذكير بأن معظم مؤسسيها كانوا ناشطين في جامعة شيكاغو. ومن هؤلاء، من دون ريب، ريتشارد بوزنر الذي أخذ على عاتقه الجزء الأكبر من مهمة تحويل القانون وعلم الاقتصاد إلى مقاربة عامة في علم التشريع. وقد أنجز، على سبيل المثال، أول كتاب جامعي - بعنوان **التحليل الاقتصادي للقانون** (الطبعة الأولى 1972، الطبعة الخامسة 1998) - ولا يزال هذا الكتاب محتفظًا بأهميته حتى اليوم. كما حاول باستمرار أن يجري مسجًا لهذا الحقل وأن يللم شعته ويشد بعضه إلى بعض (796). تتمثل الفكرة الأساسية في القانون وعلم الاقتصاد، وفقًا لبوزنر، في أن بمقدور منطق علم الاقتصاد، وينبغي له، أن يفيد التحليل القانوني والتشريع. فكل فاعل مدفوع بالمصلحة الذاتية، سواء أكان مجرمًا أو مشرعًا أو محاميًا. وإن ما يعمل، بشكل خاص، على إفادة القضاة والنظام القانوني برمته هو «تعظيم الثروة» (797). يقول بوزنر إن الاهتمام بالعدالة يماثل تقريبًا الاهتمام بالثروة. إذا كان بمقدورك أن تعيد ترتيب الموقف بحيث يصار إلى إنتاج المزيد من الثروة الاجتماعية، فيجدر بك القيام بذلك. كما يتعين على القضاة، بالطبع، اتباع مذاهب القانون العرفي/العام، غير أن هذه المذاهب قد وجدت خلال القرن

التاسع عشر عندما كانت أيديولوجيا «دعه يعمل» قوية في الفكر القانوني الأميركي.

إن ما يتربع في صلب تفكير بوزنر هو ما يسمى مفهوم كالدور-هيكس «Kaldor-Hicks» المتعلق بالفاعلية (798). فوفقًا لأمثلية باريتو، فإن المبادلة ينبغي ألا تتم إلا في حال كان فاعل واحد، في الأقل، أكثر غنى، من دون أن يوجد واحد في حال أشد فقرًا. إن مفهوم كالدور-هيكس المتعلق بالفاعلية، أقل تطلبًا، وينص، في الأساس، على أن المبادلة تكون فعالة إذا كانت ثمة زيادة في الثروة الاجتماعية - بمعنى إذا كان التغير في الثروة الناجم عن المبادلة، منقوصًا منه أي ضرر محتمل يقع على طرف ثالث، موجبًا (يُنظر الفصل الثالث، على سبيل المثال).

شرع بوزنر، أخيرًا، في التعريف بنفسه على أنه ذو نزعة براغماتية أكثر من كونه داعيًا صارمًا إلى علم الاقتصاد والقانون، وعندما ننظر، أيضًا، إلى الشخصية الرئيسية الثانية في حركة علم الاقتصاد والقانون، فمن المحتمل أن ندرك أن ثمة انحرافًا عن الموقف النيوكلاسيكي. ذاك هو رونالد هاري كوس، مؤلف أهم الكتابات تأثيرًا في هذا الحقل، وهي مقالة بعنوان «مشكلة التكلفة الاجتماعية» (799). ويمكن إيجاز التفسير المتداول لهذه المقالة - المعروفة باسم «Coase Theorem» «مبرهنة كوس» - على النحو الآتي (800): «على افتراض أن تكلفة المعاملات التجارية هي صفر (بمعنى أن إبرام عقد أو الاحتكام إلى المحكمة، وسواها، أمور لا تنطوي على أي تكلفة)، لا يهم، عندئذ، أي من الفريقين المتنازعين حول الأضرار، يحض على الحقوق القانونية. إن منطق السوق في كلتا الحالين، يؤدي إلى النتيجة عينها، وهي تحديدًا الاستخدام الأكثر كفاءة للموارد».

يصعب متابعة الحجة التي تنطوي عليها مقالة كوس، غير أنها حظيت بشرح ميتشل بولنسكي (801). لنفترض، مثلًا، أن الدخان المتصاعد من أحد المصانع، يلحق ضررًا بثياب بعض السكان الذين يقطنون في الجوار، وأن تكلفة هذا الضرر، تبلغ 75 دولارًا للمنزل الواحد من أصل خمسة منازل، لتصل تكلفة الضرر العام إلى 375 دولارًا. يمكن تجنب هذا الضرر بطريقتين اثنتين، إما بتركيب مصفاة دخان في مدخنة المصنع بتكلفة 150 دولارًا، وإما أن يزود كل من المنازل الخمسة بأداة كهربائية للتجفيف بقيمة 50 دولارًا. من الواضح أن الحل الفعال، في هذا السياق، هو تركيب مصفاة الدخان، نظرًا إلى أن تكلفته لا تزيد على 150 دولارًا؛ أقل بشكل واضح من التكلفة الكلية للضرر التي ترقى إلى 375 دولارًا، أو من شراء خمسة مجففات كهربائية بقيمة 250 دولارًا (5 × 50).

أقول مكرّرًا إن حجة كوس تتمثل في أنه إذا كانت تكاليف المعاملات صفرًا فإن الحل الفعال سيكون مماثلًا، بغض النظر عن يكسب الحقوق القانونية، في هذا الوضع، سواء أكان صاحب المصنع أو السكان. يمكن تبين ذلك

بالطريقة الآتية: لنفترض أن صاحب المصنع لن يتحمل الحقوق القانونية (في هذه الحال التزام تنقية الهواء). عندها يجب على السكان أن يقرروا ما إذا كانوا يريدون أن يتحملوا تكلفة الضرر الكامل وهي 375 دولارًا، كلفة شراء المجففات وهي 250 دولارًا، أو تكلفة تركيب مصفاة الدخان وثمانها 150 دولارًا. من الواضح أن الأخير هو الحل الأمثل. لنفترض الآن، أن الحقوق القانونية لن يتحملها السكان، في هذه الحال بمقدور صاحب المصنع أن يختار بين تعويض السكان نتيجة الضرر الذي لحق بهم (375 دولارًا)، تزويدهم بالمجففات (250 دولارًا)، أو تركيب حاجز واق (150 دولارًا). مرة أخرى، تحسم هذه المسألة النقاش لمصلحة أن الحل الأمثل يكمن في تركيب مصفاة الدخان.

جادل مؤيدو كوس ليثبتوا أن النظر إلى ما يمثل الحل الأكثر فعالية لمختلف الصراعات يتيح لهم معالجة عدد من المشكلات القانونية بطريقة جديدة وتوفير اقتراحات أمام القضاة للأخذ بها. ويمكن المرء أيضًا أن يعزز الفكر القانوني من خلال التدرج في جعل حجة كوس أكثر تعقيدًا، على سبيل المثال، بواسطة إدخال أنواع مختلفة من تكاليف المعاملات. وقد أنجز ذلك، مثالًا، في كتاب بعنوان **مقدمة في القانون وعلم الاقتصاد** من تأليف ميتشل بولنسكي، حيث تطبق فيه مبرهنة كوس على عدد من المسائل، مثل انتهاك العقد، وقانون الإزعاج، والحد من التلوث⁽⁸⁰²⁾.

مع ذلك، فإن ميل كوس الجلي إلى الامتناع عن تأييد ما يسمى «مبرهنة كوس» من شأنه أن يوضح أن القانون وعلم الاقتصاد يحتوي على ما هو أكثر من التفكير المنطقي الصارم. أما السبب الذي حمله على افتراض أن تكاليف المعاملات تعادل صفرًا في سياق تحليله، فهو، وفقًا لكوس نفسه، أنه يريد أن يبين أنه ينبغي ألا نفترض تلقائيًا أن الطريقة الفضلى لتسوية المسائل المتعلقة بالضرر هي ببساطة أن يتحمل الطرف المذنب تكلفة الضرر كاملة. ومن خلال إدخال فكرة قوى السوق، بإمكاننا أن نبين إمكانية توافر حلول أخرى، وأكثر فاعلية أيضًا. وأشار كوس أيضًا إلى أن فحوى حجته الرئيس في مقالة «مشكلة التكلفة الاجتماعية»، ذو صلة بالحالات التي تنطوي على تكاليف المعاملات:

«لهذا، فإن الحقوق التي يمتلكها الأفراد إضافة إلى الواجبات الملقاة على عاتقهم، وكذلك الامتيازات التي يتمتعون بها، ستكون منوطة، إلى حد كبير، بما يقرره القانون. ولذلك، فإن للنظام القانوني تأثيرًا عميقًا على عمل النظام الاقتصادي، ويمكن أن يقال، في هذا السياق، إنه يتحكم فيه»⁽⁸⁰³⁾.

ثمة دراسة أخرى ذائعة الشهرة، تظهر اتساع مقاربة القانون وعلم الاقتصاد وإبداعها، تتمثل في كتاب روبرت إيكسون **نظام من دون قانون**. كان هذا الأخير خبيرًا في القانون وعلم الاقتصاد ومؤمنًا بمبرهنة كوس عندما عزم على اختبارها من خلال إجراء دراسة تجريبية في مقاطعة شاستا، كاليفورنيا⁽⁸⁰⁴⁾. وكانت الحالة التي وقع عليها اختياره لتفحصها، هي عينها تمامًا التي ناقشها

كوس في مقالته حول مشكلة التكلفة الاجتماعية، وهي تحديدًا عندما تسرح ماشية يمتلكها «أ» داخل ملكية عقارية يمتلكها «ب» مسببة أضرارًا. فوفقًا لمبرهنة كوس، كما نعلم، لا يهم، في هذه الحال، ما إذا «أ» أو «ب» يمتلك الحقوق القانونية، علمًا أن تكلفة المعاملات تساوي صفرًا. إن ما عثر عليه إيكسون في دراسته هذه، هو أن الناس في مقاطعة شاستا، اختاروا، بمعظمهم، تجاهل القانون بسبب تكلفة المعاملات المرتفعة، أو بالأحرى لأن تسوية الأمور باللجوء إلى القانون كانت عالية التكاليف. ومع ذلك، عندما وقعت الأضرار التي يصفها كوس، فضل الناس اللجوء إلى الأعراف المحلية لتسوية نزاعاتهم. واكتشف إيكسون أيضًا أن الناس كانوا جاهلين القانون، وباختصار، أثبتت معادلة كوس أن نفعها ضئيل في تحليل الواقع.

ثمة فكرة ثابتة أخرى لكوس لقيت منعطفًا نيوكلاسيكيًا وتفسيرًا أوسع نطاقًا، هي أن حقوق الملكية ذات أهمية كبيرة في تحليل معظم الظواهر الاقتصادية. نقطة رئيسية في مقالة «مشكلة التكلفة الاجتماعية»، وفقًا لمؤلفها كوس، الغرض منها إيضاح أن «ما تجري المتاجرة به في السوق، ليس كيانات مادية، كما يزعم اقتصاديون في أكثر الأحيان، بل حقوق تسمح بممارسة أفعال معينة، وأن الحقوق التي يمتلكها الأفراد يوطدها النظام القانوني»⁽⁸⁰⁵⁾. وقد أثبتت هذه الفكرة أنها مثمرة للغاية، كما يبدو في الأدبيات الهائلة حول حقوق الملكية التي برزت منذ ستينيات القرن الماضي⁽⁸⁰⁶⁾. ما إن تنتزع هذه الفكرة جانبًا، حتى تسفر عن أن مفهوم الملكية يغطي عددًا من الحالات المعقدة كما يظهر من خلال نوع حقوق الملكية المرتبطة بتلك المؤسسات الاقتصادية المتنوعة، مثل الأرض ورأس المال والشركات المساهمة والمؤسسات ذات المحافظ المشتركة، وسواها. إن منظور حقوق الملكية، يستدعي منظورًا آخر تاريخيًا ومقارنًا، وقد أجريت، انسجامًا مع هذا الإطار، دراسات عدة.

بينما يبدو واضحًا أن دراسات كثيرة في أدبيات القانون وعلم الاقتصاد، تتعاضد عن انتقاء تأثير العلاقات الاجتماعية وتحليلها، ينبغي أن يكون واضحًا أيضًا، انطلاقًا مما ذكرناه للتو، أن حركة علم الاقتصاد والقانون متنوعة للغاية، وواسعة بما فيه الكفاية لتشمل أنواعًا مختلفة من التحليلات، من بينها علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون. وقد يتمكن هذا الأخير، يومًا، من أن يكون لديه الكثير ليقدمه لحركة القانون وعلم الاقتصاد. في هذه الأثناء، ثمة في حركة القانون والاقتصاد الكثير مما يندرج في اهتمام علماء الاجتماع، من حيث الأفكار والبحث التجريبي. أما في ما يتصل بالأفكار، فتمثل فكرة حقوق الملكية حالة في صلب الموضوع، وقد جرى مناقشتها أنقًا. أما في ما يتصل بالبحث التجريبي، فثمة الكثير لنختار منه، بما في ذلك محاولة رفائيل لا بورتا والمؤلفون المشاركون معه لمقارنة تأثير القانون العام في النمو الاقتصادي بتأثير القانون المدني عليه⁽⁸⁰⁷⁾. إن ما عثر عليه هؤلاء الكتاب تمثل في أن حقوق الأقلية من حاملي الأسهم إضافة إلى حاملي الأسهم بشكل عام، كانت

تحظى بحماية في البلدان ذات الأنظمة القانونية التي تتبع تقاليد القانون العام، أفضل من الحماية التي توفرها تلك الأنظمة القانونية التي تتبع تقاليد القانون المدني. وأخيرًا، لقد حان الوقت لعلماء الاجتماع ليدركوا أن حركة القانون وعلم الاقتصاد ليست مشروعًا محافظًا أو يمينيًا (808). إن في هذه الحركة ممارسين ليبراليين، وديمقراطيين اشتراكيين وسواهم. والأهم من ذلك أن كثيرًا من أفكارها الأساسية قد تكون نافعة جدًا لعلم الاجتماع الاقتصادي.

ملخص

النظام القانوني هو جزء من الدولة الحديثة، غير أنه لا يمكن حصره في أفعالها. وهذه الحقيقة، هي، بالتحديد، ما تجعل بدء علم الاجتماع الاقتصادي بتفحص دور القانون في الحياة الاقتصادية أمرًا مهمًا. وقد حاولنا في هذا الفصل وضع أجندة لعلم اجتماع اقتصادي متعلق بالقانون؛ إذ سبقت حاجة لإثبات إمكان استخدام علم اجتماع القانون لدى فيبر كمنطلق نظري لمشروع كهذا. وهذا ينطبق خصوصًا على ما قد يقوله فيبر عن القانون بوصفه جهاز تاهيل وتمكين - وهو يشبه فكرة ويلارد هيرست بأن القانون يمكن أن يعمل أحيانًا بوصفه «تصريفًا للطاقة».

من الأمثلة على القانون الذي أدى إلى تصريف للطاقة كهذا، (قانون التاجر) القروسطي الذي نوقش سابقًا، إضافة إلى المؤسسات الآتية: الإرث، الملكية، العقد، والشركة بوصفها كيانًا قانونيًا. وكذلك عرضت البحوث السوسولوجية التي أجراها كتاب كلاسيكيون حول هذه المؤسسات، وجرى مناقشتها. وذكر أيضًا، الإضافات التي قدمها علماء الاجتماع المعاصرون، خصوصًا مؤلفاتهم حول الشركة كفاعل قانوني، قانون الإفلاس، إضافة إلى ما يحدث عندما تقدم شركة وموظفوها على انتهاك القانون.

مع ذلك، فإن أكثر العمل المتبقي في مجال علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون ينتظر أن ينجز، وفي سياق هذه العملية، يمكن تعلم الكثير من علم اجتماع القانون، ومن أدبيات القانون والمجتمع، ومما أنجز كجزء من حركة القانون وعلم الاقتصاد. وقد رفضت فكرة أن علم الاقتصاد والقانون محافظان بطبيعتهما. إن دراسة القانون وعلم الاقتصاد متقدمة في كثير من الجوانب على علم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالقانون، ويمكن، تاليًا، أن تكون مصدر إلهام على غرار دراسات محددة في القانون والمجتمع وفي علم اجتماع القانون.

(692) يُنظر على سبيل المثال:

Philip Selznick, Law, Society and Industrial Justice (New York: Russell Sage Foundation, 1969); Vilhelm Aubert, In Search of Law: Sociological Approaches to Law (Totowa, N.J.: Barnes and Noble, 1983); Pierre Bourdieu, «The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field,» Hastings Journal of Law, vol. 38 (1987); Lauren Edelman & Mark Suchman, «The Legal Environments of Organizations,» Annual Review of Sociology, vol. 23 (1997)

وَيُقارن:

Richard Posner, «The Sociology of the Sociology of Law,» European Journal of Law and Economics, vol. 2 (1995)

(693) يُنظر على سبيل المثال:

Richard Abel (ed.), The Law and Society Reader (New York: New York University Press, 1995); Bryant Garth & Joyce Sterling, «From Legal Realism to Law and Society: Reshaping Law for the Last Stages of the Social Activist State,» Law and Society Review, vol. 32, no. 2 (1998)

Karl Spitzer, «Marxist Perspectives in the Sociology of Law,» Annual Review of Sociology, vol. 9 (1983)

وَيُقارن:

Paul Phillips (ed.), Marx and Engels on Law and Laws (Totowa, N.J.: Barnes and Noble, 1980); Karl Renner, The Institutions of Private Law and Their Social Function (Boston: Routledge and Kegan Paul. 1949; [1904]); Michael Tigar, Law and the Rise of Capitalism, 2nd ed. (New York: Monthly Review, 2000)

(695) للاطلاع على مسعى لاستيعاب هذه النظرة، يُنظر:

E. P. Thompson, Whigs and Hunters: The Origin of the Black Act (New York: Pantheon, 1975); Dorothy Thompson (ed.), The Essential E. P. Thompson (New York: New Press, 2001)

وَيُقارن:

D. H. Cole, «‘An Unqualified Human Good’: E. P. Thompson and the Rule of Law,» Journal of Law and Society, vol. 28, no. 2 (2001)

Max Weber, Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), p. 34; cf. pp. 313-319

(697) يُقارن الفصل الأول من هذا الكتاب.

- Max Weber, Critique of Stammler (New York: Free Press, 1977; (698)
.[1907]), pp. 118-143
;Weber, Economy and Society, p. 312 (699)
(التأكيد مضاف).
.Ibid (700)
يُقارن: (701)
- Douglas Heckathorn, «Collective Sanctions and the Emergence of
Prisoner's Dilemma Norms,» American Journal of Sociology, vol. 94
(1988).
- Aubert, Inledning till rättsociologin (= Introduction to the Sociology (702)
.of Law) (Stockholm: Almqvist & Wicksell, 1980), p. 20
(703) للاطلاع على مقدمة، يُنظر:
- Magdalena Schoch (ed.), The Jurisprudence of Interests (Cambridge:
.Harvard University Press, 1948)
- Roscoe Pound, «A Theory of Social Interests,» Papers and (704)
.Proceedings of the American Sociological Society, vol. 15 (1920)
- Rudolf von Jhering, The Struggle for Law, 2nd ed. (Chicago: (705)
.Callaghan, 1915; [1872]), pp. 10-11
- David Hume, A Treatise on Human Nature, L. A. Selby-Bigge (ed.) (706)
;(Oxford: Oxford University Press, 1978; [1739-1740]), pp. 477-573
ويُقارن:
- Friedrich von Hayek, «The Legal and Political Philosophy of David
Hume,» in: V. C. Chappell (ed.), Hume (Notre Dame: University of Notre
Dame Press, 1968); Murray Milgate & Shannon Stimson, «Hume on Law
and Economics,» in: Peter Newman (ed.), The New Palgrave Dictionary of
.Law and Economics (London: Macmillan, 1998), vol. 2
.Hume, A Treatise on Human Nature, p. 496 (707)
;Aubert, In Search of Law (708)
وللاطلاع على نقد في هذا المجال، يُنظر:
- Lawrence Friedman, The Legal System: (New York: Russell Sage
.Foundation, 1975), pp. 225-228
.Friedman, The Legal System, pp. 193-267; cf. pp. 150-154 (709)
.Ibid., p. 193 (710)
.Ibid (711)
.Hume, A Treatise on Human Nature, p. 526 (712)
.Weber, Economy and Society, pp. 333-337 (713)
.Ibid., p. 333 (714)

.Ibid., p. 334 (715)

.Ibid (716)

;Ibid., p. 730 (717)

التأكيد مضاف

;Ibid., p. 667 (718)

التأكيد مضاف

.Ibid., p. 668 (719)

James Willard Hurst: Law and the Condition of Freedom in the (720) Nineteenth Century (Madison: University of Wisconsin Press, 1956), and Law and Economic Growth: The Legal History of the Lumber Industry in Wisconsin 1836-1915 (Cambridge, Mass.: Belknap, 1964)

للاطلاع على مقدمة لمؤلف هيرست، يُنظر:

William Novak, «Law, Capitalism, and the Liberal State: The Historical Sociology of James Willard Hurst,» Law and History Review, vol. 18, no. 1 (2000).

(721) يُنظر بشكل خاص:

Willard Hurst, «J. Willard Hurst: An Interview Conducted by Laura L. Small,» University of Wisconsin, University Archives Oral History project, 1981, pp. 43-53

ويُقارن:

Richard Posner, Economic Analysis of Law, 5th ed. (Boston: Little, Brown, 1998).

;Weber, Economy and Society, p. 1464 (722)

التأكيد مضاف.

(723) للاطلاع على التشريع التجاري في الأنظمة القانونية غير الغربية، يُنظر فيبر كما أوجزه سويدبرغ في:

Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology (Princeton: Princeton University Press, 1998), pp. 90-98

(724) للاطلاع على حقيقة قانون التاجر، يُنظر:

Levin Goldschmidt, Universalgeschichte des Handelsrechts (Stuttgart: Verlag von Ferdinand Enke, 1957; [1891]); Max Weber, «Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalter,» in: Gesammelte Aufsätze zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (Tübingen: Mohr, 1988; [1889]); Harold Berman, «Mercantile Law,» in: Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition (Cambridge: Harvard University Press, 1983)

(725) يُقارن:

- Goldschmidt, *Universalgeschichte des Handelsrechts*; Weber: *Economy and Society*, p. 1464, and *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: «Transaction, 1981; [1923]), pp. 341-342; Berman, «Mercantile Law .Weber, *Economy and Society*, p. 688 (726)
- .Harold Berman, «Mercantile Law,» pp. 334, 354 (727)
- Robert Lopez, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350* (Cambridge: Cambridge University Press, 1976) (728)
- Paul Milgrom, Douglass North & Barry Weingast, «The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs,» *Economics and Politics*, vol. 2, no. 1 (1990) (729)
- Klaus Peter Berger, *The Creeping Codification of the Lex Mercatoria* (The Hague: Kluwer Law International, 1999) (730)
- Oliver Volckart & Antje Mangels, «Are the Roots of the Modern Lex Mercatoria Really Medieval?,» *Southern Economic Journal*, vol. 65, no. 3 (1999) (731)
- Yves Dezalay & Bryant Garth, *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1996) (732)
- Emile Durkheim, *Professional Ethics and Civic Morals* (Westport, Conn.: Greenwood, 1983; [1950]), pp. 110-170 (733)
- Weber: «Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalte,» and *General Economic History* (734)
- : يُقارن (735)
- Thorstein Veblen, «The Beginnings of Ownership,» *American Journal of Sociology*, vol. 4 (1898) (736)
- ; Weber, *Economy and Society*, p. 44 (736)
- : ويُقارن
- Talcott Parsons, «Weber's 'Economic Sociology',» in: Max Weber (ed.), *The Theory of Social and Economic Organization* (New York: Oxford University Press, 1947), pp. 40-49 (737)
- Max Weber, *Der römische Agrargeschichte in ihrer Bedeutung für das Staatsrecht-und Privatrecht*. Max Weber Gesamtausgabe I/2 (Tübingen: Mohr, 1986; [1891]) (737)
- .Weber, *General Economic History*, p. 48 (738)
- .Weber, *Economy and Society*, pp. 130-150 (739)
- Alvin Gouldner, *The Coming Crisis of Western Sociology* (New York: Basic Books, 1970), pp. 304-313 (740)

Erving Goffman, *Asylums: Essays on the Social Situation of Mental Patients and Others* (Garden City, N.Y.: Anchor, 1961), p. 20 (741)

John Campbell & Leon Lindberg, «Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State,» *American Sociological Review*, vol. 55 (1990) (742)

David Stark, «Recombinant Property in East European Capitalism,» *American Journal of Sociology*, vol. 101 (1996) (743)

ويُقارن:

Eric Hanley, Lawrence King & Janos Istvan Toth, «The State, International Agencies, and Property Transformations in Post-Communist Hungary,» *American Journal of Sociology* (Forthcoming)

Jean Oi & Andrew Walder (eds.), *Property Rights and Economic Reform in China* (Stanford: Stanford University Press, 1999) (744)

ويُقارن:

Victor Nee, «Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China,» *Administrative Science Quarterly*, vol. 37, no. 1 (1992); Andrew Walder, «Property Right and Stratification in Socialist Redistributive Economies,» *American Sociological Review*, vol. 57 (1992)

Amy Harmon, «Is the 'Idea War' A Fight to Control A New World Currency?» *New York Times*, 11/11/2001, section 3:1, p. 12 (745)

Lawrence Friedman, *A History of American Law*, 2nd ed. (New York: Simon and Schuster, 1985), pp. 255-256, 435-438 (746)

Robert K. Merton: «Fluctuations in the Rate of Industrial Invention,» *Quarterly Journal of Economics*, vol. 49 (1935), and «Priorities in Scientific Discovery,» in: *The Sociology of Science* (Chicago: University of Chicago Press, 1973) (747)

ورسالة إلكترونية تلقاها المؤلف، في 14-15/تشرين الثاني/نوفمبر 2001.

Harriet Zuckerman, «Introduction: Intellectual Property and Diverse Rights of Ownership in Science,» *Science, Technology and Human Values*, vol. 13 (Winter and Spring 1988) (748)

(749) مع ذلك، يُنظر:

Stephen McNamee & Robert Miller, «Estate Inheritance: A Sociological Lacunae,» *Sociological Inquiry*, vol. 59 (Winter 1989); Jens Beckert: «Unearned Wealth: The Development of Inheritance Law in France, Germany and the United States,» Working Paper, Center for European

Studies, Harvard University, 2002, and Negotiated Modernity: Inheritance
.in France, Germany, and the United States since 1800 (Forthcoming)

Alexis de Tocqueville, Democracy in America, Henry Reeve (trans.), (750)
2 vols. (New York: Vintage, 1945; [1835-1840]), vol. 1, pp. 48-54, 380-381;

.vol. 2, pp. 368-370

.Ibid., vol. 1, p. 50 (751)

.Ibid., vol. 1, pp. 50-51 (752)

.Durkheim, Professional Ethics, p. 213 (753)

;Ibid., pp. 216-217 (754)

وَيُقَارَنُ:

T. P. Schwartz, «Durkheim's Prediction about the Declining Importance of
the Family and Inheritance: Evidence from the Wills of Providence, 1775-
.1985,» Sociological Quarterly, vol. 37 (Summer 1996)

.Weber, Economy and Society, p. 669 (755)

.Ibid., p. 670 (756)

.Weber, General Economic History, p. 108 (757)

Emile Durkheim, The Division of Labor in Society, George Simpson (758)

.(trans.) (Glencoe, Ill.: Free Press, 1933; [1893]), p. 211

;Durkheim, Professional Ethics, pp. 178, 203 (759)

وَيُقَارَنُ:

Roger Cotterrell, Emile Durkheim: Law in a Moral Domain (Stanford:

.Stanford University Press, 1999), pp. 119-133

.Weber, Economy and Society, pp. 666-752 (760)

;Ibid., pp. 729-730 (761)

وَيُقَارَنُ:

Karl Marx, Capital: A Critique of Political Economy (New York: Modern

.Library, 1906; [1867]), pp. 195-196

.Weber, Economy and Society, p. 730 (762)

.Ibid., p. 328 (763)

Stewart Macaulay, «Non-Contractual Relations in Business: A (764)

.Preliminary Study,» American Sociological Review, vol. 28 (1963), p. 61

Stewart Macaulay, «Elegant Models, Empirical Pictures, and the (765)

.Complexities of Contract,» Law and Society Review, vol. 11 (1977), p. 514

Stewart Macaulay, Lawrence Friedman & John Stokey (eds.), Law (766)

and Society: Readings in the Social Study of Law (New York: Norton,

.1995), p. 103

(767) للاطلاع على دراسات تتابع مقالة ماكولاي الأولية، يُنظر، على سبيل المثال:

.Ibid., pp. 103-104

Ian Macneil: «Contracts: Adjustment of Long-Term Economic (768) Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law,» Northwestern University Law Review, vol. 72 (1978), and «Relational Contracting: What We Do and Do Not Know,» Wisconsin Law Review (1985).

(769) يُنظر على سبيل المثال:

Wolfgang Streeck, «Revisiting Status and Contract: Pluralism, Corporatism and Flexibility,» in: Social Institutions and Economic Performance (London: Sage, 1992).

(770) يُنظر على سبيل المثال:

Arthur Stinchcombe, «Contracts as Hierarchical Documents,» in: Arthur Stinchcombe & Carol Heimer, Organization Theory and Project Management (Oslo: Norwegian University Press, 1985).

Carol Heimer, Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral (771) Hazard in Insurance Contracts (Berkeley: University of California Press, 1985).

.Weber, Economy and Society, p. 707 (772).

.Ibid., pp. 705-729 (773).

.Weber, General Economic History, p. 228 (774).

(775) للاطلاع على هذا التطور في الولايات المتحدة، يُنظر على سبيل المثال: Morton Horwitz, «Santa Clara Revisited: The Development of Corporate Theory,» in: The Transformation of American Law 1870-1960: The Crisis of Legal Orthodoxy (New York: Oxford University Press, 1992), pp. 65-108;

وللاطلاع عليه في بريطانيا، يُنظر:

Ron Harris, Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844 (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).

James Coleman: Power and the Structure of Society (New York: (776) Norton, 1974), and The Asymmetric Society (Syracuse: Syracuse University Press, 1982), and «The Rational Reconstruction of Society,» American Sociological Review, vol. 58 (1993).

.Coleman, «The Rational Reconstruction of Society,» p. 2 (777).

Coleman: The Asymmetric Society, and «The Rational (778) Reconstruction of Society».

(779) يُقارن:

James Coleman, Foundations of Social Theory (Cambridge: Harvard University Press, 1990), pp. 145-174

(780) يُقارن:

Robin Stryker, «It's the Law! An Agenda for Socio-Economics,» Presidential Address, Society for the Advancement of Socio-Economics, Amsterdam, 10 October 2001

Neil Fligstein, The Transformation of Corporate Control (Cambridge: (781) ;Harvard University Press, 1990)

ويُقارن:

Frank Dobbin & Timothy Dowd, «The Market that Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825 to 1922,» American Sociological Review, vol. 65 (2000)

Mark Granovetter, «Business Groups and Social Organization,» in: (782) Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)

(783) تُنظر الدراسة حول مكاتب المحاماة في وادي السيليكون، في:

Mark Suchman: «On Advice of Council: Law Firms and Venture Capital Funds as Information Intermediaries in the Structuration of Silicon Valley,» (Ph.D. diss., Department of Sociology, Stanford University, 1985), and «Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley,» in: Martin Kenney (ed.), Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region (Stanford: Stanford University Press, 2000)

Robert Nelson & William Bridges, Legalizing Gender Inequality: (784) Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America (Cambridge: Cambridge University Press, 1999)

(785) يُنظر على سبيل المثال:

Alejandro Portes & William Haller, «The Informal Economy,» in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (Forthcoming)

(786) يُنظر على سبيل المثال:

Lauren Edelman, «Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace,» American Journal of Sociology, vol. 95 (1990); Edelman & Suchman

John Sutton, et al., «The Legalization of the Workplace,» American (787) Journal of Sociology, vol. 99 (1994); Frank Dobbin & John Sutton, «The

Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management Division,» American Journal of Sociology, vol. 104 (1998); Erin Kelly & Frank Dobbin, «Civil Rights Law at Work: Sex Discrimination and the Rise of Maternity Leave Policies,» American Journal of Sociology, vol. 105 (1999); Robin Stryker, «Disparate Impact and the Quota Debates: Law, Labor Market Sociology, and Equal ;Employment Policies,» Sociological Quarterly, vol. 42, no. 1 (2001)

وللاطلاع على مراجعة، يُنظر:

John Sutton, Law/Society: Origins, Interactions, and Change (Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 2001), pp. 185-220

Lauren Edelman, «Legal Ambiguity and Symbolic Structures: (788) Organizational Mediation of Civil Rights,» American Journal of Sociology, .vol. 97 (1992), p. 1567

(789) للاطلاع على مقدمة بهذا الخصوص، يُنظر:

Sally Simpson, Corporate Crime, Law, and Social Control (Cambridge: Cambridge University Press, 2002)

Susan Shapiro, Wayward Capitalists: Target of the Security and (790) ;Exchange Commission (New Haven: Yale University Press, 1984)

ويُقارن:

Mary Zey, Banking on Fraud: Drexel, Junk Bonds, and Buyouts (New York: Aldine de Gruyter, 1993); Mitchel Abolafia, Making Markets: Opportunism .and Restraint on Wall Street (Cambridge: Harvard University Press, 1996)

Wayne Baker & Robert Faulkner, «The Social Organization of (791) Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry,» .American Sociological Review, vol. 58 (1993)

(792) يُنظر:

Teresa Sullivan, Elizabeth Warren & Jay Lawrence Westbrook: As We Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credit in America (New York: Oxford University Press, 1989), and The Fragile Middle Class: .Americans in Debt (New Haven: Yale University Press, 2000)

Bruce Carruthers & Terence Halliday, Rescuing Business: The (793) Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States ;(Oxford: Clarendon, 1998)

ويُنظر كذلك:

Kevin Delaney, «Power, Incorporate Networks, and ‘Strategic Bankruptcy’,» Law and Society Review, vo. 23, no. 4 (1989); Bruce Carruthers & Terence Halliday, «Professionals in Systemic Reform of

Bankruptcy Law: The 1978 U.S. Bankruptcy Code and the English Insolvency Act 1986,» American Bankruptcy Law Journal, vol. 74 (Winter 2000).

(794) للاطلاع على موجز في هذا السياق، يُنظر:

Nicholas Mercurio & Steven Medema, Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism (Princeton: Princeton University Press, 1997)

(795) يُنظر على سبيل المثال:

Robert Ellickson, «Symposium on Post-Chicago Law and Economics: Bringing Culture and Human Frailty to Rational Actors: A Critique of Classical Law and Economics,» Chicago-Kent Law Review, vol. 65 (1989); Ian Macneil, «Other Sociological Approaches,» Steven Medema, Nicholas Mercurio & Warren Samuels, «Institutional Law and Economics,» in: Boudewidja Bouckaert & Gerrit De Geest (eds.), Encyclopaedia of Law and Economics, vol. 1 (Cheltenham: Elgar, 2000), vol. 1

Richard Posner: «The Economic Approach to Law,» Texas Law Review (796) Review, vol. 53 (1975), and «The Economic Approach to Law,» in: The Problems of Jurisprudence (Cambridge: Harvard University Press, 1990)

.Posner, «The Economic Approach to Law» (1990), p. 356 (797)

.Posner, Economic Analysis, p. 14 (798)

R. H. Coase, «The Problem of Social Cost,» Journal of Law and Economics, vol. 3 (October 1960)

(800) ويُنظر كذلك:

Steven Medema & Richard Zerbe, «The Coase Theorem,» in: Bouckaert & De Geest (eds.), vol. 1

A. Mitchell Polinsky, An Introduction to Law and Economics, 2nd ed. (801) (Boston: Little, Brown, 1989), pp. 11-14

.Ibid (802)

R. H. Coase, The Institutional Structure of Production (Stockholm: Nobel Foundation, 1991), p. 9 (803)

Robert Ellickson, Order without Law: How Neighbors Settle Disputes (804) (Cambridge: Harvard University Press, 1991)

.Coase, The Institutional Structure of Production, p. 9 (805)

(806) يُنظر على سبيل المثال:

Louis De Alessi, «The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence,» Research in Law and Economics, vol. 2 (1980); Elinor Ostrom, «Private and Common Property Rights,» in: Bouckaert & De Geest (eds.), vol. 2

Rafael La Porta et al. «Law and Finance,» *Journal of Political Economy*, vol. 106 (1998) (807)

Susan Rose-Ackerman, «Progressivism and the Chicago School,» in: *Rethinking the Progressive Agenda* (New York: Free Press, 1992) (808)

الفصل التاسع: الثقافة والتنمية الاقتصادية

من أجل فهم كامل للظواهر الاقتصادية، فمن الضروري العناية بأبعادها القانونية والسياسية، بل وبالذات الذي اضطلعت به الثقافة. ففي الدراسات الكلاسيكية المنصبة على علم الاجتماع الاقتصادي، كان فعل ذلك مسألة عادية، ما يساعد على تفسير رفعة شأنها. ومع ذلك، فخلال معظم القرن العشرين، كانت التحليلات ضمن علم الاجتماع الاقتصادي أقل نجاحًا في هذا السياق. وفي النتيجة، كان لا بد من تنفيذ عمليات إنقاذ من نوع «إرجاع س وضمها» على فترات منتظمة. ولعل إحدى الطرائق لتجنب ذلك في المستقبل، الإصرار على أن يأخذ كل تحليل في علم الاجتماع الاقتصادي في الحسبان المسائل الثقافية والقانونية والسياسية، بشكل دوري.

يستهل هذا الفصل بمبحث عن مفهوم الثقافة، في علم الاجتماع المبكر وفي علم الاجتماع المعاصر. ومع ذلك، يخصص المبحث الرئيس لموضوع الثقافة والتنمية الاقتصادية. وستعرض سلسلة من المؤلفات التي تستند إلى فكرة الثقافة الاقتصادية - بدءًا من توكفيل فصعودًا - وسيجري التعليق عليها. ويستكمل النقاش حول العلاقة بين الثقافة والاقتصاد في الفصل التالي بحيث يكون التشديد على المساهمات التي بذلت في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر.

مفهوم الثقافة والاقتصاد

دأب علماء الاجتماع على استخدام مفهوم الثقافة بعدد من الطرائق، بما فيها معناها اليومي باعتبارها ثقافة رفيعة. ومع ذلك، كانت المقاربة الأكثر شيوعًا (بعد فيسر)، من وجهة نظر تحليلية، تتمثل في النظر إلى الثقافة بوصفها تنطوي على «قيم». ومن هذا المنظور، يجدر بكل تحليل سوسيولوجي أن يسعى إلى تحديد القيم هي التي تشملها بنية اجتماعية معينة ⁽⁸⁰⁹⁾. شرع علماء الاجتماع، في عقد مضي أو عقدين، في بسط حجتهم لإثبات أن مفهوم الثقافة ينطوي على ما هو أكثر من القيم، أو، بدلًا من ذلك، أن من الخطأ جعل التحليل السوسيولوجي متركزًا حول القيم في المقام الأول ⁽⁸¹⁰⁾. ومثالًا على النزعة الأخيرة هذه المقالة التي يكثر الاقتباس منها والتي كتبتها أن سويدلر وتقتح فيها أنه يجدر النظر إلى الثقافة بوصفها «حقيبة أدوات» مكونة من الرموز، القصص، الطقوس وما شابهها، والتي يستخدمها الفاعلون بوصفها «استراتيجيات للعمل» ⁽⁸¹¹⁾. ونظرًا إلى التقدم الحاصل في علم النفس المعرفي، اقترح كذلك إمكان استخدام أفكاره الثاقبة لوضع مفهوم للثقافة جديد وأكثر حداثة ⁽⁸¹²⁾. وأخيرًا، كان علماء الاجتماع متأثرين بالمفهوم الأنثروبولوجي للثقافة، بجانبه الكلاسيكي باعتباره نتاجات من صنع الإنسان، وبجانبه الحديث باعتباره بنى دلالية ⁽⁸¹³⁾. أما المحصلة النهائية لهذه التطورات فهي مزيج من الدلالات الجديدة والقديمة للثقافة، ولا تزال القيم جزءًا معتادًا من التحليل، ولكنها ليست بالضرورة نقطة تركزه الرئيسة.

في حين أن هناك بعض الأدبيات السوسولوجية المنصبة على علاقة الاقتصاد بالثقافة، لا يزال هناك الكثير مما ينبغي عمله (814)؛ إذ من المفاهيم التي لم تحظ بنقاش مستفيض، مع أنه يبدو محوريًا في هذا الصدد، مفهوم «الثقافة الاقتصادية». يقال أحيانًا إن للأمة، على سبيل المثال، ثقافتها الاقتصادية، كما يقال ذلك للإقليم أو للشركة («ثقافة الشركات»). وتتمثل الفكرة العامة، كالعادة، في أنه ينظر إلى القيم الاقتصادية بوصفها ذات صلة، بشكل ما، بالقيم الكلية للأمة، أو المنطقة، وهكذا دواليك، أو أن كوكبة متميزة من القيم تميز الاقتصاد. ومما لا يزال بحاجة إلى تبيين، مع ذلك، مدى انسجام فكرة الثقافة الاقتصادية مع التطورات الأكثر حداثة التي أصابت مفهوم الثقافة. ومن الواضح، في أي حال، أنه في حين كان علماء الاجتماع الاقتصادي الأوائل معنيين بتحليل الثقافة الاقتصادية لبلدان بأسرها أو حتى لقارات بأسرها، فإن هذا النوع من التحليل أصبح ذا طراز قديم في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر.

علاوة على ذلك، فإن علم الاجتماع الاقتصادي الأحدث لم يتناول مسألة المصالح المتعلقة بالثقافة. وأحد أسباب ذلك، من دون شك، تمثل في ميل الاتجاه السائد في علم الاقتصاد إلى إحداث فصل جذري بين مفهوم المصلحة الذاتية والثقافة. وبينما كان ينظر إلى المصلحة الذاتية بوصفها مفتاح التحليل الاقتصادي، أشيع أن الثقافة غير ذات صلة. ومن ثم ظهر أن عددًا من علماء الاجتماع الاقتصادي استجابوا من خلال قلب الأولويات وإشاعة أن الثقافة كلية الأهمية، وأن المصلحة الذاتية غير ذات صلة. ومع ذلك، يختلف الموقف المتخذ في هذا الفصل عن موقف علماء الاقتصاد، كما يختلف عن موقف الكثير من علماء الاجتماع الاقتصادي. وباختصار، سوف أحاجج لأثبت أن الثقافة والمصالح متعلقة إحداها بالأخرى، وأن هناك حاجة إلى المناقشة لاستكشاف كيفية ارتباطهما.

إحدى نقاط الانطلاق لهذه المناقشة، يمكن العثور عليها في مؤلف فيبر، خصوصًا، في مناقشته المصالح المادية والمثالية، في تعبيره المجازي المتصل بعمال التحويل في السكك الحديدية. ولعل المصالح المثالية - أو لنقل المصالح التي تعنى بالقيم الثقافية، من قبيل الفن أو الدين - تتمتع بقوة داعمة تعادل، بأريحية، القوة الداعمة للمصالح المادية أو تتجاوزها. وينبغي رفض فكرة أن الثقافة تمثل دائمًا نوعًا من الأفعال النزيهة. ويشير التعبير المجازي المتصل بعمال تحويل السكك الحديدية، إلى طريقة بديلة لصوغ مفهوم العلاقة بين الثقافة والمصالح. ونذكر اقتراح فيبر الذي مفاده أنه «في كثير من الأحيان عملت 'صور العالم'...، بما يشبه عمل عمال تحويل سكك الحديد، على تحديد المسارات التي تسير فيها الأفعال مدفوعة بدنامية المصالح» (815). وتتمثل إحدى طرائق تفسير هذه الفقرة في النظر إلى المصالح بوصفها توفر قوة الفعل، أو تشكل ما يدفع الفعل، بينما تحدد «الثقافة» (أو القيم) وجهة الفعل

العامّة. ويمكن، عند هذه اللحظة، إدخال مقاربات الثقافة الموضوعية أخيراً بقصد إضفاء تعقيد على التحليل؛ إذ بمقدور المرء، على سبيل المثال، الاستفادة من فكرة أن الناس يتبعون نصّاً معيّنًا عندما يتصرفون أو أن آليات معرفية شتى تنظم تصوراتهم.

المقارنة القيمة للثقافة: علاقة القيم بالمعايير

في مقالة آن سويدلر بعنوان «الثقافة في أثناء فعلها» (1986)، تكرر السطور الافتتاحية لانتقاد ما تسميه «براديفم القيم»:

«إن النموذج المهيمن المستخدم لفهم مؤثرات الثقافة في الأفعال، مضلل بشكل أساسي؛ إذ يفترض هذا النموذج أن الثقافة تشكل الأفعال من خلال توفيرها غايات أو قيمًا قصوى توجه الأفعال نحوها، جاعلة من القيم العناصر السببية المركزية للثقافة»⁽⁸¹⁶⁾.

بعد عقد من الزمن، شن بول ديماجيو هجومًا مماثلًا على المقارنة القيمة للثقافة في مقالة مشهورة. ونظرًا إلى موافقته سويدلر في أن مقارنة القيم تصور الثقافة باعتبارها «موحدة و متماسكة داخليًا عبر الجماعات والأوضاع»، فإنه يقول:

«إن النظرة إلى الثقافة بوصفها قيمًا تصبغ جوانب أخرى من المعتقد، والقصد، والحياة الجماعية، قد أذعننا [اليوم] لنظرة إلى الثقافة بوصفها بنى معقدة، شبيهة بالقواعد، تشكل موارد يمكن وضعها للاستعمال الاستراتيجي.

هذه النقلة تجعل الثقافة أكثر تعقيدًا. وما إن نقر بأن الثقافة غير متماسكة... حتى تمس الحاجة إلى تحديد وحدات التحليل الثقافي وتبسيط الاهتمام على العلاقات بينها. وفي النتيجة، تتوقف إجراءاتنا عن كونها مؤشرات لمتغير كامن»⁽⁸¹⁷⁾.

باختصار، فإن ما تحتاج سويدلر وديماجيو، لإثباته هو أن المقارنة القيمة للثقافة تمثل منظورًا باليًا وساذجًا، لا يمكن أن نتعلم منه إلا القليل، إن وجد. وفي أي حال، يمثل ذلك استنتاجًا متسرّعًا للغاية، بحسب ما سأحاول أن أبينه في هذا الفصل والذي يليه. ربما أخذت المقارنة القيمة للثقافة الشكل الذي يعزوه إليها كل من سويدلر وديماجيو وغيرهما في مؤلفات معينة - إلا أن هذه المقارنة قد وضعت للاستخدام المعقد في سلسلة من دراسات الثقافة الاقتصادية، بدءًا من توكفيل في القرن التاسع عشر ووصولًا إلى غيرتز في القرن العشرين. لا تعتبر القيم، في هذه الأعمال، المتغير السببي الرئيس، كما لا ينظر إلى الثقافة بوصفها شيئًا موحدًا من دون تناقضات وتعقيدات. وتتقاسم هذه الأعمال في الواقع عددًا غير قليل من الميزات مع المقارنة الثقافية الشائعة اليوم بين علماء الاجتماع.

قبل المضي إلى مناقشة بعض المؤلفات التي تستند إلى استخدام معقد للمقاربة القيمة، يلزم قول بعض الكلمات حول موضوع «المعايير»، نظرًا إلى أنها غالبًا ما تعتبر جزءًا من هذه المقاربة. ففي حين أن القيم والمعايير غير متطابقة في التحليل السوسولوجي، غالبًا ما يفترض أن القيم تأتي في الحياة الاجتماعية في تعبير بشكل معايير. والمعيار يعني عادة قاعدة سلوك، والانحراف عنها معرض للعقاب (818). ويمكن العثور على صيغة منه أكثر إتقانًا وتعقيدًا من الناحية النظرية في تعريف فيبر للعرف: «وثمة انضباط سيطلق عليه تسمية معيار طالما أن صلاحيته مضمونة خارجيًا عبر احتمالية أن يتسبب الانحراف عنه، ضمن جماعة اجتماعية محددة، بردة فعل رافضة وعامة نسبيًا وبليغة عمليًا» (819). يضاف إلى ذلك، أن «الانضباط» هو طريقة سلوك يعتبرها الفاعلون صالحة.

إن من أقدم رؤى علم الاجتماع الرؤية التي مفادها أن المعايير حاضرة في كل أرجاء الحياة الاجتماعية، وسرعان ما اكتشف أن هذا ينطبق أيضًا على الحياة الاقتصادية. فقد استقر الرأي، على سبيل المثال، في دراسات هوثورن (Hawthorne) ذائعة الصيت، على أن العمال لا يتبعون الأوامر والقوانين فحسب، بل يضعون معاييرهم الذاتية غير الرسمية (820). وكان بعض تلك المعايير، وفق ما أكدته بحوث متأخرة في علم الاجتماع الصناعي وأسهمت فيه، ذا صلة بالإنتاجية. فإذا ما أقدم أحد في مجموعة عمل على إنتاج يفوق المعيار المتداول أو يقل عنه، فإنه سيعاقب من جانب زملائه في العمل (821). إن تحليل وضع بمساعدة من المعايير يشكل سلاحًا قويًا، وسرعان ما سعى علماء الاجتماع إلى أن يشرحوا عمليًا كل شيء بمساعدة من تلك المعايير. ولكن بحلول الستينيات من القرن العشرين، بدأت ردة فعل على هذا النوع من التحليل. وتمثل الموقف الأساسي لدى النقاد في أن علماء الاجتماع كانوا قد شرعوا في الافتراض بأن سلوك الناس تحدده المعايير كليًا، بينما، في الواقع، ثمة مساحة ملحوظة للفعل المستقل (822). في ثمانينيات القرن العشرين، أخذ يظهر نموذج جديد ومختلف من النقد، وبشكل رئيس بين علماء الاجتماع الذين كانوا معنيين بالخيار العقلاني، وبين علماء الاقتصاد كذلك. وقد حاجج هؤلاء النقاد لإثبات أن علماء الاجتماع يميلون إلى التسليم بهذه المعايير، أكثر من ميلهم إلى تفسير سبب وجودها، في المقام الأول (823). وكانت المحاولات التي جرت لمعالجة هذا الموقف تنطوي على اقتراحات من قبيل: أن المعايير تتبع بسبب المصلحة الذاتية، وأن المعايير تعزز المصلحة الذاتية، وأن المعايير تعزز المصالح العامة (824).

لم ينبثق توافق حول هذه المقترحات المتعلقة بالمعايير من منظور الخيار العقلاني. لا بين علماء الاجتماع ولا علماء الاقتصاد. ويتخذ بعض علماء الاقتصاد موقفًا مفاده أنه بينما تهدي معظم الأفعال الاقتصادية بالعقلانية، ثمة أفعال

أخرى أيضًا تهتدي بالمعايير الاجتماعية حصراً. ويقترح علماء اقتصاد آخرون أن بإمكاننا العثور على خليط من الاثنين في أي من أنواع النشاط الاقتصادي. كان بعض علماء الاجتماع قد اقترح أن هناك عنصرًا في المعايير يحمل الناس على اتباعها بغض النظر عن المصلحة، بينما يصر آخرون على حضور المصلحة دائمًا في أي فعل. كما أن هناك اختلافًا بين علماء الاجتماع حول العلاقة بين المعايير الرسمية وغير الرسمية. فوفقًا لأحد المواقف، تصور المعايير الرسمية، على نحو متعمد، بأنها عقلانية، وذلك لمجرد إعطاء التنظيم شرعية معينة، في حين أن المعايير غير الرسمية واقعية وتساعد في إنجاز العمل (825). ووفقًا لوجهة نظر أخرى، إذا كانت المعايير الرسمية لتنظيم ما ضعيفة، بينما المعايير غير الرسمية قوية، فقد تتطور المعايير غير الرسمية إلى معايير مضادة، أو ما يسمى «معايير معارضة» التي قد تبطل فاعلية التنظيم (826). نظرًا إلى أنه من المبكر جدًا محاولة حسم الجدل الدائر حول طبيعة المعايير، فإن ثمة مسوغًا لمزيد من التعليق على العلاقة بين المصالح والمعايير. وفي حين أننا قد نبدو من ذوي النزعة الاختزالية في حال لم نعرف بوجود عنصر حيوي غير مصلي في المعايير - والتي غالبًا ما تتبع لمجرد أنها معايير، فهذا لا يعني البتة أنه لا يمكننا أن نجلو وجود بعض المعايير وبنيتها مستنديين في ذلك إلى المنظور المصلي. عندما ينشأ تنظيم ما لأغراض اقتصادية محددة، فإن هذا سيؤدي إلى ظهور معايير تهتدي بعمق بالغاية الاقتصادية الأساسية وبالمعايير ضعيفة الصلة بهذه الغاية. بعض هذه المعايير الأخيرة، قد تعبر عن مصلحة مختلفة، كمصلحة جماعة عمل على سبيل المثال، في حين أن تعبير معايير أخرى عن أي مصلحة محددة سيكون أكثر صعوبة. كما أن هناك دائمًا حالة أناس يوجهون أنفسهم بطرائق مختلفة نحو معايير رسمية وغير رسمية وذلك من أجل مصالحهم الخاصة. وقد يقررون اتباع المعايير وقد لا يقررون ذلك. فقد يقررون، على سبيل المثال، أن يكونوا شرفاء، أو أن يسرقوا.

الثقافة والتنمية الاقتصادية

يتمتع علم الاجتماع، كما سأحاول أن أبين في هذا المبحث، بتراث مكتوب مهم وغني يمكن الاستناد إليه عندما يتعلق الأمر بتحليلات الثقافة. وسوف أحاجج لأثبت أن الذي عني به علماء الاجتماع الأوائل، كان العلاقة بين الثقافة والتنمية الاقتصادية. وسيجري إيضاح ذلك اعتمادًا على تحليل توكفيل للثقافة الاقتصادية الأميركية في كتابه **الديمقراطية في أميركا**، وعلى أعمال فيبر في ما خلفه من علم اجتماع الأديان، وفي سلسلة المؤلفات التي انبثقت من العلوم الاجتماعية بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة. وستجري مناقشة لدراسة بورديو حول الثقافة وعلم الاقتصاد في الفصل التالي، إضافة إلى المحاولة الراهنة في علم الاجتماع الاقتصادي الحديث لإعادة إدخال الثقافة في تحليلاته.

الثقافة الاقتصادية الأميركية في مطلع القرن التاسع عشر (توكفيل)

يتضمن كتاب الديمقراطية في أميركا صورة رائعة للثقافة الاقتصادية في الولايات المتحدة مطلع القرن التاسع عشر. وقتئذ، كان ثمة فرص جمة من أجل الحراك الاجتماعي، وكان ينتظر أن تتكسد بعض الثروات الضخمة، أما التصنيع فبالكاد كان قد بدأ. في السياق التعبيري لتوكفيل بدت مصطلحات مثل «الديمقراطية» و«المساواة» - مقابل «الأرستقراطية» و«انعدام المساواة» - تميز البلاد. وكانت «الأسباب الثلاثة العظيمة» التي كونت الولايات المتحدة، تتمثل في الحالة الجغرافية، والقوانين في البلاد (بما فيها مؤسساتها السياسية)، وما يسميه توكفيل «التقاليد» (Moeurs) الأميركية⁽⁸²⁷⁾. وعادة ما تترجم كلمة «Moeurs» بوصفها «آداب السلوك» و«الأعراف»، غير أنها قد تعني أيضًا «الثقافة»، أو كما يشرحها سومنر بأنها «عادات شعبية» و«أعراف»⁽⁸²⁸⁾.

في إحدى النقاط التي يثيرها توكفيل في كتابه المشار إليه، يقول إن الأعراف (كما سأسميها) العائدة إلى بلد ما، تفسر «الأوضاع الأخلاقية والفكرية للشعب كلها»⁽⁸²⁹⁾. تُظهر هذه الفقرة، وكثير سواها، أن هناك عنصرًا تقيميًا جليًا في أعراف توكفيل، وترد أيضًا في مصطلح يطلقه على أهم هذه القواعد الخلقية - وهي ما يسميه «العادات العاطفية»⁽⁸³⁰⁾ (les habitudes du Coeur). يحتاج توكفيل ليثبت أن القوانين (والمؤسسات السياسية) كانت أهم من الجغرافيا في تكوين الولايات المتحدة، وأن الأعراف كانت أهم من القوانين ومن المؤسسات السياسية. ويقترح كذلك أن «تأثير الأعراف هو الذي ينتج الرخاء»⁽⁸³¹⁾.

تتميز الولايات المتحدة، في نظر توكفيل، بأنها «أمة تجارية»، حيث هناك «إثارة مستمرة»، وحيث الناس «قلقون» في بحثهم عن الثروات المادية⁽⁸³²⁾. «أميركا هي بلد العجائب حيث كل شيء في حركة دائمة، وكل تغيير فيها يبدو حركة نحو الأفضل»⁽⁸³³⁾. إن المساواة في الظروف في الولايات المتحدة تجعل من الطبيعي أن تكون المصلحة الخاصة للناس هي مرشد سلوكهم أكثر من مجرد اتباع التقاليد كما هي الحال في الأرستقراطية:

«لا قوة على الأرض بإمكانها أن تمنع المساواة المتزايدة في الظروف من أن تميل العقل البشري نحو البحث عما هو مفيد، أو من أن تؤدي بكل فرد في المجتمع إلى أن يكون مستغرقًا في نفسه. وبناء عليه، ينبغي أن يكون متوقعًا أن تصبح المصلحة الذاتية أكثر من أي وقت مضى المنيع الرئيس، إن لم يكن الوحيد، لسلوك الإنسان»⁽⁸³⁴⁾.

في حين أن العمل لا يحظى بتقدير عال في الطبقة الأرستقراطية، إلا أنه يختلف كثيرًا في الديمقراطية. يقول توكفيل: «كل مهنة مستقيمة هي مهنة مشرفة» في الولايات المتحدة⁽⁸³⁵⁾. أحد أسباب ذلك، هو أن ثمة القليل من

الثروة المتوارثة في بلد ديمقراطي يجب فيه على كل شخص أن يعمل كي يكسب رزقه ويتلقى أجره. هذا المعيار متين جدًا في الولايات المتحدة، وفقًا لتوكفيل، إلى درجة أن الرئيس الأميركي نفسه يتقاضى راتبًا، كما أن الثري يشعر أيضًا أنه مجبر على العمل.

في الولايات الجنوبية التي عمتها ثقافة الرق، من جهة أخرى، كان ينظر إلى العمل بمهانة، الأمر الذي أسفر عن معاناة في الاقتصاد. وفي حين كانت الولايات الشمالية مفعمة بالحياة والطاقة، في أثناء زيارة توكفيل إلى الولايات المتحدة، كان الجنوب بليدًا ونصف نائم. في الشمال، كان الجميع يعمل، ولكن في الجنوب، لم يكن يعمل سوى العبيد (يقارن الفصل الأول). وأبدى توكفيل أيضًا إعجابه بحقيقة أن كثيرًا من الأميركيين الذين التقاهم كانوا يمارسون الكثير من الوظائف المختلفة. كان يعي جيدًا المنافع الناتجة من التقسيم المتقدم للعمل - كان قد درس كتاب **ثروة الأمم** لآدم سميث بتمعن - غير أنه لاحظ كذلك، أن ممارسة العامل وظائف كثيرة قد وسعت ذهنه.

يقدر الأميركيون التجارة والصناعة تقديرًا عاليًا، كما ورد في كتاب توكفيل **الديمقراطية في أميركا**، لأن جني الأرباح السريعة في هذه المهن أسهل من جنيها من العمل في الزراعة. كما أن الزراعة في الولايات المتحدة كانت مختلفة عنها في أوروبا؛ إذ في أميركا، تحولت الزراعة إلى أعمال تجارية، بينما كانت لا تزال في أوروبا جزءًا من المجتمع الأرستقراطي حيث يتمثل المبدأ المهيمن في الثروة العقارية وليس في جني الأرباح. لذلك، لا يوجد فلاحون في الولايات المتحدة، وإنما أناس «يجعلون من الزراعة نفسها تجارة» (836).

الأميركيون يتفوقون على الأوروبيين في التجارة، وفقًا لتوكفيل، الذي يتخذ من الشحن عبر الأطلسي مثالًا على ذلك. ثم إن الأميركيين دائمًا أسرع من الأوروبيين، على الرغم من أن الأوروبيين يخصون بحارتهم برواتب أعلى ويستخدمون النوع نفسه من السفن. إن ما يفسر هذا الاختلاف هو ما يسميه توكفيل «البطولة في طريقة إجتارهم»؛ فالأميركيون، باختصار، أشجع وأكثر ركوبًا للمخاطر من الأوروبيين (837). ويلخص توكفيل حجته حول الأسباب التي تحدو بالأميركيين إلى أن يكونوا أسرع من الأوروبيين عبر الأطلسي، على النحو الآتي: «أنا من أنصار الرأي الذي يقول إن السبب الحقيقي لتفوقهم ينبغي ألا يبحث عنه في ميزاتهم المادية، بل يعزى، بالكامل، إلى ميزاتهم الثقافية والأخلاقية» (838). إن حجة توكفيل في هذه المسألة، تتلاءم، تمامًا، مع الميول الحالية في العلوم الاجتماعية لتأكيد دور المغامرة والمجازفة في ركوب المخاطر (839).

لدى الحديث عن الاستهلاك، يشير توكفيل إلى أن الأميركيين لديهم «عشق للرفاهية» و«شغف بالإشباع المادي» (840). فهم لا يتوقون إلى بناء القصور والممتلكات الفاخرة، بحسب ما يفعل الأرستقراطيون، بل ينشدون «القليل من وسائل العيش المريح»، «إضافة ياردات قليلة إلى الأرض التي تمتلكها،

وأن تغرس بستانًا من الفاكهة، وأن تتوسع في مسكنك، وأن تقدم، باستمرار، على جعل الحياة أسهل وأكثر إرضاء، أن تتجنب المشاكل، وأن تشبع حاجتك الصغرى من دون أن تبذل جهدًا ومن دون أن تتحمل تكلفة تقريبًا» (841).

إن هذا التوق إلى إرضاء الحاجات الصغرى في الحياة، ظاهرة شاملة، يحلم بها الفقير، وتحبها الطبقة الوسطى، أما الثري فيعيش في قلق دائم مخافة أن يفقدها. ولكن امتلاك هذه الأشياء لا يدخل، بالضرورة، السعادة إلى قلبك، وفق ما يقول توكفيل، إذ إنك ستطلب المزيد دائمًا، وسيجتاحك القلق وأنت تبحث عن وجوه إشباع جديدة. والناس الذين يحبون «الأشياء الصغيرة» لا يصبحون فاسدين أو عديمي الأخلاق باقتنائها (842). ومع ذلك، فإن تقدير الراحة والاستهلاك، ينطوي على ميل نحو «إيهان الروح وحل منابع الفعل فيها» (843).

إن الحياة في مجتمع تسوده المساواة، كما في الولايات المتحدة، تؤثر أيضًا في طريقة النظر إلى المصلحة وتقييمها. ويلاحظ توكفيل أنه كان ينظر إلى المصلحة في العالم القديم بوصفها أمرًا مبتدلاً ومناقضًا للإيثار والقيم الأخلاقية العليا: «يتميز مبدأ المصلحة في أوروبا بكونه أكثر إثارة للاشمئزاز مما هو عليه في أميركا، غير أنه أقل شيوعًا أيضًا، وأقل مجاهرة به، ومن بيننا من لا يزال يتظاهر بنكران ملحوظ للذات، لم يعد يشعر به البتة» (844).

في الولايات المتحدة، تبدو المصلحة أيضًا أقل فجاجة مما هي عليه في أوروبا، نظرًا إلى أنها باتت تكتسب بعدًا أخلاقيًا، بالتحديد من خلال الدين. إن «مبدأ المصلحة الذاتية، المفهوم على نحو صحيح»، هو الشعار الذي يسود في الولايات المتحدة، حيث دأب الناس على الاعتقاد أنه «مما يصب في مصلحة كل إنسان أن يكون فاضلاً» (845). ويكون المرء فاضلاً، على هذا النحو، يتعلم الأميركيون القول لا للملذات الآنية، وهو أمر يعلمهم الانضباط. إن فكرة أن «الفضيلة مفيدة»، لا تمثل ذروة الأخلاق الإنسانية، وفقًا لتوكفيل، غير أنها تتماشى جيدًا مع مجتمع تجاري. ويخلص توكفيل إلى القول «لا أخشى أن أقول إن مبدأ المصلحة الذاتية الذي يفهم على النحو الصحيح، يظهر لي أنه أكثر النظريات الفلسفية ملاءمة لحاجات الإنسان في الوقت الراهن، وأعتبره الضمان الأساسي المتبقي للتصدي لأنفسهم» (846).

الثقافة والدين والأخلاق الاقتصادية

(فير)

يستخدم ماكس فيبر مفهوم الثقافة بطريقتين مختلفتين وممتدختين جزئيًا: الثقافة بوصفها بنى دلالية والثقافة بوصفها قيمًا. يلجأ فيبر إلى الأولى لدى تمييزه «العلوم الثقافية» عن «العلوم الطبيعية»، على أساس أن «الفهم» (Verstehen) ينبغي استخدامه في الدراسات الثقافية (Kulturwissenschaften)، باعتبار أنها تقابل الدراسات الطبيعية (Naturwissenschaften) (847). كما يستخدم مفهوم الثقافة

بمعنى مماثل عندما يحتاج فيبر لإثبات أن «الثقافة» جزء محدود من لانهائية سيرورة العالم الخالية من المعنى، وهو الجزء الذي يضيف عليه البشر معنى وأهمية» (848). بإمكاننا القول إنه عندما يتحدث فيبر عن الثقافة بوصفها بنى دلالية، فغالبًا ما يكون في ذهنه صنع الدلالة.

فيبر حريص جدًا على تأكيد أن الأفعال الاقتصادية والأحداث لا يمكنها أن تصبح «اقتصادية» إلا إذا وظفت بمعنى معين أو شعور معين. فقد كتب في إحدى مقالاته المنهجية، على سبيل المثال، أن «جوهر» ما يحدث (في المبادلة)، أمر يتشكل بفعل «الدلالة» التي يعزوها كلا الفريقين إلى سلوكهما الملحوظ» (849). ويشير فيبر أيضًا إلى أن السبب الذي يحمل الفاعلين على انتقاء معنى دون آخر، يتعلق «بمصلحتهم المعرفية» (850). فعندما نعتبر، على سبيل المثال، أن شيئًا ما «اقتصادي» لأنه ينطوي على ندرة وعلى تلبية الحاجات، يقول فيبر، تكون مصلحة من هذا النوع المحدد معنية في هذا السياق:

«إن الميزة الاجتماعية - الاقتصادية» التي يتصف بها حدث ما، ليست شيئًا يتصف به الحدث 'بشكل موضوعي'. بل على الأرجح أن هذه الميزة تتكيف بفعل وجهة مصلحتنا المعرفية، التي تنبثق من الأهمية الثقافية المحددة التي نعزوها إلى هذه المناسبة المحددة في هذه الحالة المعطاة» (851).

المعنى الثاني (المتداخل جزئيًا) الذي يستخدم فيه فيبر مفهوم الثقافة هو الثقافة بوصفها قيمًا. وبحسب ما يوضح الاقتباس الآتي، فإن هذا المعنى لمفهوم الثقافة هو أيضًا معنًى معقدًا:

«إن مفهوم الثقافة مفهوم قيمى. إذ يصبح الواقع التجريبي «ثقافة» بالنسبة إلينا، وذلك لأننا، وطالما أننا، نربطه بالأفكار القيمة. وهو يشتمل على قطاعات الواقع، و فقط قطاعات الواقع تلك التي أصبحت مهمة لدينا نتيجة لهذه الصلة القيمة. قدر ضئيل فقط من الواقع الملموس القائم يصطبغ بلون مصلحتنا المتكيفة قيميًا، وهو وحده ذو الأهمية بالنسبة إلينا» (852).

في المقالة عينها التي اقتطف منها هذا الاقتباس، يشير فيبر أيضًا إلى، «المصلحة المتكيفة قيميًا» (853). تبين هذه العبارة أن مفهومي المصلحة والثقافة ليسا متقابلين على التناقض في أي حال من الأحوال، في مؤلف فيبر (على غرار حالهما في كثير من الأحيان في علم الاجتماع الثقافي اليوم). فهما ينسجمان معًا بشكل جيد، بمعنى أن القيم (أو الثقافة) تشكل المصالح في المعتاد. وهذا يعني، على سبيل المثال، أنه في حين أن المصلحة الاقتصادية تستهدف المنفعة، فإن ما يعتبر منفعة يختلف اختلافاً لا بأس به بحسب القيم (أو الثقافة) المعنية هنالك. وفي حين أن التجار، على سبيل المثال، يثمنون التجارة تمنيًا عاليًا، يزدرى الأرستقراطيون التجارة ويزدرون معها الذين يبيعون ويشتررون لكسب الرزق.

تبعاً لفيبر، ثمة مجموعات خاصة من القيم أو «المجالات القيمة» في المجتمع؛ إذ هناك مثلاً، «المجال السياسي» و«المجال الاقتصادي» و«المجال

الإروتيكى»، وغير ذلك (854). ولكل واحد من هذه المجالات استقلاليته المميزة (Eigengesetzlichkeit)، وهناك أيضًا نزاعات ضمن كل مجال على حدة وكذلك في ما بين المجالات. وللكناية عن الحياة في الثقافة الغربية المعاصرة، يستخدم فيبر عالم الميثولوجيا اليونانية، حيث يعبر عن تعددية القيم بفرادى الآلهة الذين يخوضون نزاعات وتنافسًا مستمرًا، بعضهم ضد بعض. وباختصار، فإن الثقافة لدى فيبر تستتبع أيضًا صراعًا ونزاعًا.

يقول فيبر، إنه ينبغي على الناس في كل مجال من مجالات حياتهم أن يختاروا ويقرروا القيم التي يتبعونها، بمعنى أنه يجدر بهم أن يضعوا ضربًا من الأخلاق، إذ سيضع الناس أخلاقيات سياسية في المجال السياسي، وأخلاقيات جنسية في المجال الإروتيكى، وأخلاقيات اقتصادية في المجال الاقتصادي. فثمة اتحاد وثيق بين الثقافة والاقتصاد في مفهوم فيبر حول الأخلاق الاقتصادية، الأمر الذي يؤدي دورًا مركزيًا في أعماله خلال العقد الثاني من القرن العشرين.

وكان أن شرع، خلال تلك السنوات، في إنجاز مشروعه الضخم بعنوان *The Economic Ethics of the World Religions* (الأخلاق الاقتصادية لأديان العالم)، ويتضمن الديانة اليهودية القديمة وديانة الصين وديانة الهند. إضافة إلى هذه المجلدات الثلاثة، اشتمل مشروع فيبر على الطبعة الثانية من كتابه **الأخلاق البروتستانتية**، وبضع مقالات. ويمكن العثور على بعض تلك المقالات في مختارات غيرث وميلز من مؤلفات فيبر، مثل، «المذاهب البروتستانتية وروح الرأسمالية» و«أوجه الرفض الديني للعالم واتجاهاته» و«السيكولوجيا الاجتماعية لأديان العالم».

الموضع الوحيد في أعمال فيبر الذي نعثر فيه على مناقشة لمفهوم الأخلاق الاقتصادية، هو في مقالة بعنوان «السيكولوجيا الاجتماعية لأديان العالم» (1915). تتميز هذه المقالة بأهمية خاصة لأن جل ما يريد فيبر قوله حول دور الثقافة في الاقتصاد مائل في تحليلاته للأخلاق الاقتصادية (بمعنى القيم). يشير فيبر مسألتين أساسيتين حول الأخلاق الاقتصادية؛ إحداهما تتعلق بالمستوى الذي تعمل فيه الأخلاقيات الاقتصادية، والثانية تتعلق بتعريفها الاجتماعي. من المهم للغاية، يقول فيبر، الامتناع عن تعريف الأخلاق الاقتصادية بأوجه التأييد النظرية لقيم معينة في الحياة الاقتصادية، من قبيل تلك التي نجدها في الفلسفة الأخلاقية، واللاهوت وما شابه. تشير الأخلاق الاقتصادية دائمًا إلى ما يجري في الحياة العملية، وبناء عليه تكون شكلًا من «الأخلاق العملية» (855).

ولدى مناقشته الأخلاق الاقتصادية للدين، يشير فيبر، مثلًا، إلى أن «مصطلح 'الأخلاق الاقتصادية' يشير إلى الدوافع العملية نحو الفعل، التي تأسست في السياقات البراغمية والسيكولوجية للأديان (856).

أما في ما يتصل بالقوى الاجتماعية التي تشكل الأخلاق الاقتصادية وتحدها، فتمثل رسالة فيبر الأساسية في أن الأمر ينطوي على كثير من التعقيد. وقد نعثر، على سبيل المثال، على أخلاق اقتصادية مختلفة في تنظيمات اقتصادية متشابهة. «الأخلاق الاقتصادية ليست 'دالة' بسيطة لشكل من أشكال التنظيم

الاقتصادي، وربما كان العكس صحيحًا، وهو تحديدًا، أن الأخلاق الاقتصادية تترك بصمتها التي لا لبس فيها في شكل التنظيم الاقتصادي» (857). يضاف إلى ذلك، أن الأخلاق الاقتصادية تتصف «بقدر كبير من الاستقلالية» ولا يمكن تحديدها من خلال الدين وحده، [على سبيل المثال] (858). وعلى الرغم من العدد الكبير من القوى الاجتماعية المختلفة التي قد تكون معنية في تكوين الأخلاق الاقتصادية، يشير فيبر إلى أنه لدى إثارة قضية الأخلاق الاقتصادية لدين معين، يجب أن تعلق أهمية كبيرة على الشرائح الاجتماعية التي ينتمي إليها أتباع الدين. بالنسبة إلى الهندوسية، تمثل ذلك في الطائفة الاجتماعية المغلقة الوراثة من طبقة المثقفين، أما في البوذية، فتمثل ذلك في الرهبان المتسولين المستغرقين في التأمل، وفي المسيحية، تجلى ذلك في الحرفيين المتجولين المهرة.

إن مفهوم الأخلاق الاقتصادية، على نحو ما يشيد فيبر ببناءه المفاهيمي، قابل من حيث المبدأ للتطبيق على أنواع النشاطات الاقتصادية كلها نظرًا إلى أن أيًا من أشكال الفعل الاقتصادي، يستلزم التقييم دائمًا. من السهولة الوقوع على أمثلة من عالم العمل وصولًا إلى عالم الثراء. غالبًا ما كان ينظر إلى العمل اليدوي بوصفه أدنى من العمل غير اليدوي، أسوة بالتداول بالمال الذي كان ينظر إليه بعين الريبة في كل مكان في العالم. أما عمل النساء فقد جرت العادة أن يكون أقل قيمة من عمل الرجال. وكان المحاربون يميلون إلى احتقار الزراعة، وكان الأرستقراطيون يأنفون من التجارة. خلال تجوال توكفيل في ثلاثينيات القرن التاسع عشر، اكتشف أن العمل لكسب الرزق أصبح قاعدة في أميركا الديمقراطية. ومع ذلك، لم يحل هذا دون أن ينتقص الأميركيون في القرن العشرين - أناس من الشرائح كلها - من قيمة العمل اليدوي وأشكال أخرى من «الأعمال القذرة» (859).

كما جرى تقييم الثروة والترف بشكل مختلف على مر التاريخ. فمن وجهة نظر دينية، يمكن اعتبار الثروة تهديدًا لخلاص الإنسان أو علامة على أنك مبارك. كما يمكن اعتبار الترف أمرًا للاستمتاع أو كشيء ينبغي تحريمه. كذلك، جرى تقويم التغير الاقتصادي والتكنولوجيا بعدد من الطرائق الإيجابية المختلفة أحيانًا والسلبية أحيانًا أخرى. وكذلك الأمر بالنسبة إلى وجود الفقر وقرار الادخار أو الإنفاق؛ باختصار، النشاطات الاقتصادية كلها تخضع للتقويم.

الرسم (1-9)



«أنا أحب الطبقة الوسطى، وقيمها وكل شيء»

المصدر:

The New Yorker Collection 1997 Charles Barsotti from cartoonbank.com.
All Rights Reserved.

يمكن أن يوصف كتاب **الأخلاق الاقتصادية لديانات العالم** بأنه دراسة سوسيولوجية تسعى إلى تفحص تأثير أشكال الدين الرئيسة في الأخلاق الاقتصادية، وماهية المؤثرات التي تخلفها هذه الأخلاق على الاقتصاد ككل. يشتمل هذا الكتاب، بشكل خاص، على محاولة لتحديد الدور الذي تضطلع به الأخلاق الاقتصادية (أو الثقافة الاقتصادية) في إنشاء الرأسمالية العقلانية الحديثة. والواقع أن هذا العمل لفيبر انبثق من تحليله بين عامي 1904 و1905 في كتاب **الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية**، وبناء عليه، سأستهل به النقاش (يُقارن الفصل الخامس).

لقد نوقش نوعان رئيسان من الأخلاق الاقتصادية في الكتاب المشار إليه: أحدهما حول «الرأسمالية التقليدية» والثاني جزء لا يتجزأ من «الرأسمالية الحديثة». ومع ذلك، فإن هذا الأخير لم ينشأ من الأول، حيث إن فيبر استلهم مضمونه من الدين. والآلية الاجتماعية الرئيسة لكيفية حدوث ذلك معروضة في كتاب **الأخلاق البروتستانتية**، ويمكن العثور على آلية تكميلية في مقالة بعنوان «الطوائف البروتستانتية وروح الرأسمالية».

إن الأخلاق الاقتصادية للرأسمالية التقليدية - أو «روح الرأسمالية التقليدية»، إذا ما استخدمنا مصطلحات فيبر - تتميز بأرباح معتدلة، ومنافسة محدودة، وممانعة معينة للابتكارات. الرأسماليون لا يكدون في عملهم، على وجه الخصوص، كما أن العمال يتوقفون عن العمل ما إن يكسبوا ما يكفي لسد حاجاتهم التقليدية. ثمة تقدم اقتصادي، ولكنه يجري ببطء يقيد موقف الدين السلبي حيال اعتبار جني الأرباح والعمل هي الأهداف الرئيسة في الحياة.

أما الأخلاق الاقتصادية للرأسمالية الحديثة فهي مختلفة اختلافاً جذرياً، خصوصاً في ما يتعلق بالعمل. ينظر العمال والرأسماليون، في سياق هذا النموذج للثقافة الاقتصادية، إلى العمل باعتباره محوراً تماماً في حياتهم، فالعمل لدى

هؤلاء يشكل «مهنة/نداء باطنيًا». فهم يعملون ساعات أكثر، بل ويؤدون مهماتهم بطريقة أكثر منهجية وعقلانية. وقد ظهرت مجموعة جديدة من القيم الاقتصادية، يوضحها فيبر باقتباسات من كتابات لبنيامين فرانكلين، «تذكر أن الوقت، مال»، «تذكر أن الدين، مال»، و«تذكر أن المال ذو طبيعة مدرة غزيرة الانتاج... إن من يقتل خنزيرة ولود، يقضي على كل نسلها لآلاف الأجيال. إن من يقطع شجرة، يقضي على كل ما كان بمستطاع هذه الشجرة أن توفره من ثمار» (860).

قال فرانكلين أيضًا إنه ينبغي على المرء أن يكون دقيقًا في مراعاة المواعيد في أعماله التجارية وأن يعتني بسلوكه في الأماكن العامة: «إن أتفه التصرفات التي تؤثر في صدقية الإنسان، هي على مرأى ومسمع من الجميع. إن الجلبة التي تحدثها مطرقتك في الخامسة صباحًا، أو الثامنة ليلاً، إذ ما تناهت إلى أذن الدائن، تحمله على إطالة فترة دينه لك ستة أشهر، ولكن إذا ما حدث ووقعت عيناه عليك وأنت تمارس لعبة البلياردو، أو سمع صوتك وأنت في حانة، فلدى عودتك إلى عملك، سيبعث إليك طالبًا استرداد ماله في اليوم التالي» (861).

إن فكرة العمل بوصفه واجبًا مقدسًا لكل البشر إنما تعزى إلى مارتن لوتر، وفقًا لفيبر. أما وجوب أن يكون العمل منهجيًا وأن ينجز بطريقة حيوية وغير تقليدية، فمصدره ليس لوتر وإنما الطوائف البروتستانتية التقشفية، من قبيل الكالفنيين والتقويين والمعمدانيين والميثوديين والكويكرين. هذه الطوائف كلها، يقول فيبر، حملت الناس، بشكل أو بآخر، على تغيير مواقفهم من المسائل الاقتصادية، على نحو يعزز التقليد الرأسمالي. كيفية حدوث ذلك بالتحديد، أمر يتطلب تفسيرًا. لم تكن المسألة مسألة أفكار دينية أو مواظ تؤثر في الناس، وفقًا لفيبر، غير أن الناس شعروا أن مصالحهم الدينية العميقة كانت على المحك (المصطلح الذي يستخدمه فيبر هو الفوائد الدينية (Heilsgüter)). عندما حدث ذلك، بات الناس مستعدين للتغيير وراغبين فيه. وسرعان ما امتدت طريقة تفكير الناس بالمسائل الدينية إلى نشاطاتهم الاقتصادية التي سرعان ما راحت تتغير أيضًا.

الشكل (1-9) من الأخلاق الدينية إلى الأخلاق الاقتصادية أو كيف تجري تحليلًا

سوسيولوجيًا للمصلحة، وفقًا لكتاب «الأخلاق البروتستانتية»



ملاحظة: إنك، في علم الاجتماع الاقتصادي، تحاول في الأساس أن تنتقل من سطح الأشياء نزولًا إلى مستوى المصالح وأن تدرس كيفية تأثير هذه المصالح في الفاعل الفرد. وبين هذا الشكل كيف يتعرض الفرد المؤمن، وفقًا لفبير، أول مرة، لمذهب ديني جديد (البروتستانتية التقشفية) فيربط ذلك بمصلحته الدينية (الخطوة 1). وفي نهاية المطاف، فإنه يطبقه أيضًا على مصلحته الاقتصادية (الخطوة 2)، وعندما يكون هناك كثرة من الناس الذين يفعلون ذلك، تكون النتيجة النهائية هي استحداث أخلاق اقتصادية جديدة (الخطوة 3).

المصدر:

David McLelland, *The Achieving Society* (Princeton: Van Nostrand, 1961), p. 47; James Coleman, «Social Theory, Social Research, and Theory of Action,» *American Journal of Sociology*, vol. 91 (1986), p. 1322.

بمصطلحات سوسيولوجية، بإمكاننا إيجاز حاجة فيبر بالطريقة التالية، استرشادًا بكل من ديفيد ماكليلاند وجيمس كولمن (يُنظر الشكل (9-1)). الفرد البروتستانتية المؤمن، هضم أولًا، المذهب التقشفي الجديد، الذي تعرض له (الخطوة 1). بعد ذلك، أثر هذا المذهب على سلوكه الاقتصادي (الخطوة 2). وعندما تفاعل كثر ممن يدينون بهذا المذهب مع بعضهم بعضًا، تحول سلوكهم الاقتصادي إلى نمط حياة اقتصادي جديد، أو إلى أخلاق اقتصادية جديدة (الخطوة 3).

ووجه اقتراح فيبر حول كيفية الانتقال من الأخلاق الاقتصادية للرأسمالية التقليدية إلى الأخلاق الاقتصادية للرأسمالية الحديثة، بنقاش مستفيض وغالبًا ما شكك فيه. ومع ذلك، فهذا الكتاب ليس محلًا لعرض النقاشات التي تناولت كتاب **الأخلاق البروتستانتية**، نظرًا إلى تشعبه والتعقيدات الكامنة فيه. وللإطلاع على تقييم متوازن، ينصح القارئ بالرجوع إلى كتاب غوردن مارشال بعنوان *In Search of the Spirit of Capitalism: An Essay on Max Weber's Protestant Ethic Thesis* (بحثًا عن روح الرأسمالية: مقالة عن أطروحة ماكس فيبر حول الأخلاق البروتستانتية) (862).

باختصار شديد، يبدو أن معظم المؤرخين المعاصرين والمؤرخين الاقتصاديين يعتقدون أن فيبر كان على خطأ، على الرغم من أن قلة ترى أن حجة فيبر في كتاب **الأخلاق البروتستانتية**، مقنعة. وفقًا للباحث ديفيد لاندرز، على سبيل المثال، «من الإنصاف القول إن معظم المؤرخين اليوم ينظرون إلى أطروحة فيبر بوصفها غير معقولة ولا مقبولة. وقد كان لهذه الأطروحة أوانها ثم انقضى (863). وفي هذا السياق، أضاف لاندرز:

«لا أوافق [على هذا الرأي]. ليس على المستوى التجريبي، حيث تشير السجلات إلى أن التجار والصناعيين البروتستانت اضطلغوا بدور رائد في التجارة والصيرفة والصناعة. ولا على المستوى النظري. إن لب هذه القضية يكمن، في حقيقة الأمر، في تكوين رجل جديد عقلائي ومنظم ومجتهد ومنتج. هذه القيم، على الرغم من أنها ليست مستحدثة، إلا أنها نادرًا ما كانت مألوفة. وقد أقدمت البروتستانتية على تعميم هذه القيم بين أتباعها الذين راح أحدهم يحكم على الآخر وفقًا للالتزامه هذه المعايير» (864).

كتب فيبر، بعد فترة من نشر كتابه **الأخلاق البروتستانتية**، مقالة حول الأخلاق الاقتصادية في الولايات المتحدة عند منعتف القرن العشرين (865). وكان فيبر الذي جال في أميركا، في عام 1904، قد أعجب، خصوصًا، بالدور الذي اضطلعت به الطوائف البروتستانتية خلال القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة، وأشار إلى أن كل من يريد أن ينجح في أعماله التجارية، كان عليه أن ينضم إلى إحداها. والسبب في ذلك أن أعضاء هذه الطوائف كانوا يعتبرون في غاية الأمانة والاستقامة، وهاتان الفضيلتان سهلتا ممارسة الأعمال التجارية في بلد ضخم كالولايات المتحدة.

في تحليل الأسباب التي حدت بأتباع هذه الطوائف إلى حيازة هذه الميزات الأخلاقية المهمة، يشير فيبر إلى أن طوائف عدة رعت، بوعي، ميزة الاستقامة على التجارة. إحدى هذه الطوائف، واسمها الميثودية، على سبيل المثال، تحظر الأمور التالية:

- 1 - المساومة في أثناء البيع والشراء.
- 2 - المتاجرة بالسلع قبل تسديد التعرفة الجمركية.
- 3 - فرض معدلات من الفائدة أعلى مما يسمح به قانون الدولة.
- 4 - «جمع الثروات على الأرض» (ما يعني تحويل رأس المال المستثمر إلى «ودائع مالية»).
- 5 - الاستدانة من دون التأكد من القدرة على تسديد هذا الدين.
- 6 - اكتساب الكماليات من أي نوع كانت (866).

لم يكن التقدير الذي تكنه الطوائف البروتستانتية للاستقامة واللجوء إلى الأسعار الثابتة ورفض المساومة، وما شابهها، الأمور الوحيدة التي اعتنوا بها، والتي جعلت أعضاء طوائفهم صادقين بلا هوادة، فقد كانت ثمة آلية أخرى تميز به هؤلاء، وهو وفقًا ليفير، إن إحدى هذه الطوائف كان بإمكانها أن

تستحث فضائل معينة في أتباعها، لأن كلاً من هؤلاء الأتباع كان تحت مراقبة مستمرة من زملاء آخرين له، وهو يريد أن يرقى إلى مستواهم ⁽⁸⁶⁷⁾. وتبعًا للشكل (1-9) الذي يوجز الحجة السوسولوجية في كتاب **الأخلاق البروتستانتية**، فإن الخطوة «3» من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي لا تعتمد فقط على تكوين أسلوب الحياة الاقتصادي الجديد (بحسب ما رأى فيبر في دراسته الأساسية)، بل تعتمد أيضًا على حقيقة أن الفاعل الفرد هو عضو في طائفة دينية، وتاليًا، فهو يخضع لمراقبة من كتب من قبل زملائه.

معظم كتاب **الأخلاق الاقتصادية لأديان العالم** مخصص لدراسة تلك الأجزاء من العالم حيث لم تعتمد الأديان القائمة على تكوين موقف مؤيد للرأسمالية في سياق الأخلاق الاقتصادية. ففي إسرائيل القديمة، بحسب ما يبين فيبر في الفصل المخصص للديانة اليهودية القديمة، لم تكن الأخلاق الدينية تنظر بعين الاحترام إلى النشاط الاقتصادي، كما كان يحذر، بوضوح، من السلوك الجشع. كما كان ينبغي مد يد العون إلى الأراامل والفقراء والمرضى، كما كان يجدر بالناس معاملة الحيوان باللين. وكانت تقاليد أيام السبت تنطبق على البشر والحيوان على حد سواء. ووفقًا لفيبر، كانت أخلاق الديانة اليهودية القديمة، أسوة بسائر الأخلاق، «مزدوجة» أو «ثنائية» بمعنى أنه بينما كان يفترض معاملة أفراد مجتمعك باحترام، لم يكن هذا هو واقع الحال حيال الأجانب. جاء في سفر الأصحاح، 23:20 «للأجنبي تُقرض برئًا، ولكن لأخيك لا تُقرض برئًا».

تفاقت هذه النزعة المزدوجة في الديانة اليهودية، لأسباب تاريخية منها المعادة للسامية، وأدت إلى تطور ما يسميه فيبر «الرأسمالية المنبوذة». ظهر هذا النوع من الرأسمالية كردة فعل على معاملة اليهود بوصفهم «منبوذين» من جانب جماعات إثنية أخرى، وكانت هذه الرأسمالية تفتقر إلى الميزات الأخلاقية العليا التي ينتظر أن تميز، في فترة لاحقة، المعاملات الاقتصادية للبروتستانتية التقشفية. ومقابل الحجج التي أثارها فيرنر سومبارت وآخرون، كان فيبر مؤيدًا للرأي الذي يفيد بأن نوع الرأسمالية التي تطور على يد اليهود، بما فيه أخلاقه الاقتصادية المزدوجة، كان ذا تأثير ضئيل على تاريخ الرأسمالية الغربية ⁽⁸⁶⁸⁾.

في مؤلفه **ديانة الصين**، يتناول فيبر الأخلاق الاقتصادية للطاوية والكونفوشيوسية. كان السحر طاغيًا في الطاوية، وكان هذا يعني أنه عزز النزعة التقليدية الاقتصادية وأدى إلى تقبل الوضع الراهن. كان ثمة اعتقاد قوي في الطاوية، على سبيل المثال، بأن شكل الصخور والجبال يؤثر في الشياطين والأرواح (الضرب بالرمل). «غالبًا ما كان التحول عن الطريق المباشرة، ولو اقتضى ذلك أميالًا إضافية، أمرًا مسوعًا، لأنه من وجهة نظر الضرب بالرمل، كان بناء قناة أو طريق أو جسر محفوظًا بالمخاطر» ⁽⁸⁶⁹⁾. بالمثل ساد اعتقاد أن التعدين يزعج الأرواح تحت الأرض، وكذلك السكك الحديدية ودخان المصانع.

كانت الكونفوشيوسية شائعة في الصين القديمة، وفي حين أنها لم تدع إلى استخدام السحر، اعتقدت النخبة أن السحر كان مفيدًا للسيطرة على الجماهير. كان المثل الأعلى في الكونفوشيوسية يتجسد في الرجل المحترم، الذي كان يثمن الحياة المديدة والمسالمة والدعة المادية تثمينًا عاليًا. وبختم كتاب **ديانة الصين** بمبحث شهير، يجري فيه فيبر مقارنة بين الكونفوشيوسية والبروتستانتية التقشفية. ففي حين يشترك الاثنان بعقلانية معينة، وفقًا لفيدر، فإن مسافة شاسعة تفصل بينهما في مسائل أخرى. لم تتقبل البروتستانتية التقشفية العالم كما هو، أرادت أن تغيره جذريًا انسجامًا مع مثلها الدينية. أما «الرجل الكونفوشيوسي المحترم»، على صعيد آخر، فكان ممثلًا للأعراف، ولم يشعر بحاجة ملحة إلى تغيير شيء البتة. أما البروتستانتية المتقشف فقد نظرت إلى العمل الجاد والمنهجي في المهنة التي يمارسها باعتبارها طريقة لتمجيد الله، في حين تجسد المثل الأعلى للكونفوشيوسي في الرجل المحترم من جميع المناحي وغير المتحيز.

يحلل فيبر في مؤلفه **ديانة الهند** الأخلاق الاقتصادية للهندوسية والبوذية. أما في الهندوسية، فإن روح نظام الطوائف الاجتماعية المغلقة يناهض أنواع التغيير والابتكار الاجتماعيين كلها. كل شخص ينتمي إلى طائفة اجتماعية مغلقة، وسعي المرء إلى تغيير تجارته أو حتى أدوات عمله يمكن أن يفضي إلى كارثة في تناسخ الروح. كانت ثمة مخاطرة في أن يولد هذا الشخص من جديد في «شكل دودة تعيش في أمعاء كلب»⁽⁸⁷⁰⁾. إن ما كان يعوق عملية الابتكار، تاليًا، هو أن البنية الاقتصادية أو المهنية برمتها، كانت معلقة على «المصلحة الذاتية العميقة للفرد في تحقيق الخلاص»⁽⁸⁷¹⁾. يوجز فيبر تأثيرات الأخلاق الاقتصادية للهندوسية على النحو الآتي: «إن القانون الطقوسي الذي قد يؤدي فيه كل تغيير في المهنة، وكل تغيير في تقنية العمل، إلى تدهور طقوسي هو قانون غير قادر بالتأكيد على توليد ثورة اقتصادية وتقنية من داخله، وغير قادر حتى على تسهيل أول اختبار للرأسمالية في وسطه»⁽⁸⁷²⁾.

فشلت البوذية أيضًا، وفقًا لفيدر، في تطوير نوع جديد من الأخلاق الاقتصادية التي تتمكن من إطلاق تغيير اقتصادي، على نطاق واسع، على غرار ما فعلت الأخلاق الاقتصادية للبروتستانتية التقشفية في الغرب. إن نوع الطمانينة الذي يأتي مع الموت هو مبتغى البوذية، وليس الحياة الأبدية في الخلاص على نحو ما هو موجود في المسيحية. إن التشبث بالحياة على الأرض، بما في ذلك، التشبث بالثروات والأشياء المادية، أمور تأسر الروح، كما هي حال الرغبات والأهواء. إن الهدف الحقيقي للشخص المتدين هو أن ينجح في تجنب الألم الذي يأتي من الحياة على الأرض، وبهذه الطريقة يصار إلى تفادي عجلة الولادة من جديد. وأخيرًا، إن البوذية كما الكونفوشيوسية، تفصل فصلًا صارمًا بين النخبة الدينية والجماهير. وبينما تعتمد البوذية إلى وضع رؤية دينية معقدة

ومنهجية، فإن الكونفوشيوسية تبدو غارقة في تصور للعالم بوصفه «حديقة سحرية شاسعة»⁽⁸⁷³⁾.

الثقافة الاقتصادية والتحديث

أخذت أعمال فيبر تتوافر عبر ترجمتها إلى الإنكليزية في أواخر العقدين الخامس والسادس من القرن العشرين، وجرى تلقيها بطريقة انتقائية. هذا، على سبيل المثال، كان الحال مع شرح أفكار فيبر في كثير من أدبيات التحديث، التي أصبحت سائدة في العلوم الاجتماعية في خمسينيات القرن الماضي وستينياته⁽⁸⁷⁴⁾. وارتقت حجة فيبر حول الغرب في كتابه **الأخلاق البروتستانتية**، على سبيل المثال، لتصبح نموذج «تحديث» صالح عالميًا، بينما جمعت سائر البلدان غير الصناعية معًا باعتبارها «تقليدية». بالمثل، إن تشديد فيبر على تنامي العقلانية الغربية طوال التاريخ قد أعيد تفسيره باعتباره وصفة لكيفية تحديث العالم النامي. أما القيم الغربية والثقافة الغربية، فقد اعتبرت المنتج النهائي الناجم عن تلك التطورات كلها، بل واعتبرت أيضًا وسيلة «الالتحاق بركب الحداثة»، اقتباسًا من دراسة مشهورة في هذا السياق⁽⁸⁷⁵⁾.

كثيرًا ما تعرضت نظرية التحديث للانتقاد نتيجة مقاربتها التبسيطية، ونادرًا ما يشار إليها اليوم، إلا بالفاظ تنتقص منها. وبينما قد يكون ذلك تطورًا إيجابيًا في مناح معينة، فإنه ينبغي ألا يحول دون إدراك أن عددًا من الأفكار المهمة قد ظهرت في أدبيات التحديث. هذا، على سبيل المثال، حال مسألة الثقافة الاقتصادية، كما سأحاول أن أبين بعرض موجز للأعمال الثلاثة الآتية: روبرت ك. ميرتون في مقالة له بعنوان «البنية الاجتماعية، واللامعيارية» (1949)؛ كليفورد غيرتز في كتاب بعنوان *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns* (1963)؛ وسيمور مارتن ليبست في مقالة بعنوان «القيم وريادة الأعمال الحرة في الأميركتين» (1967). ويمكن إيضاح أن هذه المقاربة للثقافة والاقتصاد لا تزال ماثلة ومفيدة، من خلال الإحالة إلى مجلد صدر حديثًا حول دور القيم في التنمية الاقتصادية، وفيه مساهمات لباحثين من أمثال، سيمور مارتن ليبست، ديفيد لاندز، وجيفري ساكس وآخرين⁽⁸⁷⁶⁾.

لدى مناقشة تأثير نظرية فيبر حول الثقافة بوصفها قيمًا، على علم الاجتماع في الولايات المتحدة، فغالبًا ما يشار إلى مؤلف تالكوت بارسونز المبكر، خصوصًا إلى ما كان اقترحه بأنه ينبغي على علم الاجتماع أن يدرس دور القيم في المجتمع وعلم الاقتصاد كوسيلة لتحقيق هذا الأمر (منظور العامل التحليلي)⁽⁸⁷⁷⁾. غير أنه يمكن العثور على تقديم لأفكار فيبر أكثر وضوحًا وإثارة للاهتمام في عمل للباحث روبرت ميرتون، يقترح فيه بأنه يجب على

المجتمعات أن تدرس القيم السائدة في المجتمع (أهدافها الثقافية)، بل وأن تدرس أيضًا المعايير التي تضبط الوسائل التي ينبغي استخدامها لتحقيق تلك القيم («معاييرها التنظيمية») (878). والقيم لدى ميرتون هي «أهداف ومقاصد ومصالح محددة ثقافيًا»، أما الوسائل فهي سبل تحقيق الأهداف التي تعتبر مشروعة في المجتمع (879).

يستخدم ميرتون الثقافة الاقتصادية الأميركية مثالًا لإيضاح فائدة التمييز بين الأهداف الثقافية والوسائل المؤسسية. ثمة فكرة مهيمنة في هذه الثقافة، وهي أن كل أميركي، بغض النظر عن أصله الاجتماعي، يمكن أن يكون ناجحًا وأن يجني وفرة من المال، كما ينبغي أن لا يتوقف عن هذا المسعى البتة. وكما صاغها كارنيغي ذات يوم «كن ملكًا في أحلامك. قل لنفسك: إن مكاني هو في القمة» (880). وتبعًا للحلم الأميركي، بإمكانك دائمًا أن تجني مزيدًا من المال، ويقتبس ميرتون ما كان وقع عليه، وهو أن كل شخص في الولايات المتحدة، بغض النظر عن مدخوله، يسعى إلى زيادة دخله بنسبة 25 في المئة أكثر مما يجني في الوقت الراهن. ونظرًا إلى أن ليس ثمة نقطة انتهاء، فإنه ينبغي عليك دائمًا أن تمضي قدمًا.

الجدول (1-9)

ردات الفعل إزاء الضغوط الدافعة نحو النجاح المالي في الولايات المتحدة

أنماط التكيف	أهداف الثقافة	وسائل مأسسة
I. امثال	+	+
II. ابتكار	+	-
III. طقوسية	-	+
IV. انحراف اجتماعي/ انسحابية	-	-
IV. تمرد	-/+	-/+

ملاحظة: وفقًا لميرتون، يتقاسم كل الأميركيين أيديولوجيا النجاح المالي، ولكنهم ذوو مواقع مختلفة في البنية الاجتماعية، وبالتالي، ستكون لهم إمكانية مختلفة للوصول إلى الوسائل المشروعة لتحقيق هذا الهدف.

المصدر:

Robert K. Merton, «Social Structure and Anomie,» in: Social Theory and Social Structure (New York: Free Press, 1968), p. 194.

بينما يتقاسم سائر الأميركيين الهدف الاقتصادي عينه، فإن الوسائل المشروعة التي يمكن استخدامها لتحقيق هذا الهدف، تتوزع على نحو غير متساو في البنية الاجتماعية؛ إذ في أسفل السلم الاقتصادي، على سبيل المثال، ثمة فرص ضئيلة للعثور على وظيفة جيدة أو الشروع في عمل تجاري ناجح، ونظرًا إلى أن جني الكثير من المال هو دليل على النجاح لدى الغني والفقير، فإن هذا الأخير قد يجد إغراء في اللجوء إلى الوسائل غير المشروعة. يسمى ميرتون هذا النوع من الانحراف «ابتكارًا» (يُنظر الجدول (9-1)). بالمثل، فإن الحلم الأميركي يصعب تحقيقه على الشريحة الدنيا من الطبقة الوسطى، لأن من المرجح أن يتملص النجاح الحقيقي من الأفراد المنتمين إليها. إحدى نتائج ذلك، وفقًا لميرتون، هي أن يعتمد أفراد الشريحة الدنيا من الطبقة الوسطى إلى النأي بأنفسهم عن أهداف المجتمع مع تشبثهم بوسائله. وتشمل الأمثلة على الأشخاص الذين يتشبثون بهذا النوع من «الطقوسية» البيروقراطيين المتحمسين والموظفين الفرعيين.

أناس كثر في أعلى قمة المجتمع، يجدون صعوبة، أيضًا، في الارتقاء إلى مستوى الحلم الأميركي، لذلك، فإنهم قد يسلكون مسلكًا خطيرًا حيث يمكن أن يوشكوا فيه على انتهاك القانون أو اقتراف جريمة. وهذا يمثل «ابتكارًا» أيضًا في السياق المصطلحي لميرتون. في هذا الموضوع، بالتحديد من النقاش - حيث ينشئ المؤلف، المرة الثانية صلة مباشرة بين الطموحات الاقتصادية المحبطة والجريمة - يقتبس ميرتون الملاحظة الآتية من فيلين: «ليس سهلًا في أي قضية محددة - وهذا من الأمور المستحيلة أحيانًا حتى تقول المحاكم كلمتها - أن نقرر ما إذا كان هذا مثلًا على فن بيع جدير بالثناء أو أنه جرم يستحق عقوبة إصلاحية» (881).

ثمة طريقتان أخريان ممكنتان من طرائق الاستجابة لقيم المجتمع ووسائله، وفقًا لتصنيف ميرتون. أولاهما، قد يقرر الناس أنه ينبغي تعديل القيم الحالية في المجتمع بأخرى جديدة، حتى لو اقتضى تحقيق ذلك استخدام العنف (التمرد). والثانية، قد ينسحب الناس من المجتمع، من قيمه ووسائله على حد سواء (انسحابية). قد يبدو التأثير نموذجًا للتمرد، والمتشرد في ثلاثينيات القرن العشرين نموذجًا للانسحابية.

علاوة على ذلك، يعتمد كليفورد غيرتز إلى استخدام المقاربة الفيبرية للثقافة بوصفها قيمة أو أخلاقًا عملية استخدامًا بارغًا في كتابه **باعة متجولون وأمراء** (1963)، وهي الدراسة الثانية التي ستجري مناقشتها. ويكرس الجزء الأكبر من هذا المؤلف لتحليل بلدين صغيرتين في إندونيسيا؛ مودجوكوتو في جاوة (سكانها 24 ألف نسمة) وتاباتان في بالي (سكانها 12 ألف نسمة). يقول غيرتز إن الحاجة إلى النمو الاقتصادي ماسة للغاية في كلتا البلديتين، وقد طرأ تغير،

بالفعل، على قيم الناس وأذواقهم. ولكن من الصعب جدًا أيضًا إعادة تنظيم الاقتصاد بشكل أفضل ليناسب العصر الجديد. والمفقود على وجه الخصوص مما يلزم لحدوث النمو هو الشركة الحديثة، كوسيلة لتنظيم النشاطات الاقتصادية.

في بلدة مودجوكوتو، تعتبر السوق الشكل الاقتصادي الأهم، بينما في مثلتها تابانان، يقوم الاقتصاد على الوحدة التعاونية ذات النوع المحلي. إن اقتصاد السوق، كما يسميه غيرتز، يهيمن عليه تجار أفراد ممن يبذلون قدرًا كبيرًا من طاقتهم، وهم يحاولون أن يتفوق أحدهم على الآخر. هؤلاء التجار، لا يثق بعضهم ببعض ونادرًا ما يتعاونون؛ ففكرة أن يلتئموا معًا في مشروع جماعي كالشركة، مثلًا، غريبة عليهم. في تابانان، يقوم الاقتصاد على ما يسمى «Seka» (سيكا)، الذي يمكن وصفه بأنه جماعات تتسم بالمساواة مع روح جماعية قوية. وفي حين أنه يسهل على وجهاء السلطة مثل الأرستقراطيين المحليين تعبئة هؤلاء الـ «سيكا» لمختلف الأغراض الاقتصادية، فإنهم يميلون أيضًا إلى إعاقة المبادرة الفردية، وتقييد السلوك الذاتي المصلحة.

لقد خلص غيرتز إلى أن المشكلة الاقتصادية الأساسية في هاتين البلديتين مشكلة تنظيمية وثقافية. البلدتان تفتقران إلى الشركة الحديثة، إضافة إلى افتقارهما إلى نظام قيم يسمح للأفراد، على نحو طبيعي، بالتعاون في شكل شركة. إن نوع النظام القيمي الضروري لقيام «اقتصاد من نوع الشركة»، ينبغي أن ينجز مهمتين مترابطتين، وفقًا لغيرتز. فمن جهة، يجب عليه أن يفسح في المجال أمام المصلحة الذاتية لتهيمن على النشاطات الاقتصادية ضمن حدود أخلاقية معينة. ومن جهة ثانية، ينبغي أن يخصص مكانًا مشروعًا للنشاط التجاري في قيم المجتمع ككل.

في مودجوكوتو، بالكاد تضبط المصلحة الذاتية، وبالتالي، تعين إحداث فصل حاد للسوق عن سائر المجتمع. في تابانان، من جهة أخرى، فإن الخط الفاصل بين الاقتصاد وسائر المجتمع ليس واضحًا البتة. وهذا الوضع يجعل من الصعب تخصيص مكان للسلوك المصلحي الذاتي في الاقتصاد. ويوجز غيرتز حجتَه حول نوع الثقافة المطلوب في اقتصاد رأسمالي حديث:

«تنطوي التنمية الاقتصادية على إنشاء حرم معين الحدود، يمكن العقلانية الاقتصادية أن تعمل ضمنه على نحو مستقل عن المصالح السياسية والدينية والعائلية وسواها، كما تنطوي على تحديد مكان مثل هذا السلوك الجاد وقيمته من وجهة نظر مجمل النظام الاجتماعي؛ كما يجب [على التنمية الاقتصادية] إخضاع طريقة ذلك، حتى ضمن حرمها الخاص، للتنظيم الذي يفرضه قانون الثقافة الأخلاقي العام. أما في المجتمع الحديث، فإن النطاق الذي يسمح فيه للعقلانية الاقتصادية بالسيطرة على الوضع واسع عمومًا، والتحكم بالشؤون المعيارية الأعم تحكم فضفاض، في الأقل، ولكن، في أي حال، يحظى هذا النطاق بحدود واضحة، أما التحكم فحقيقي إلى حد بعيد» (882).

قبل الانتقال من كتاب **باعة متجولون وأمراء** إلى **سواه**، ثمة ما ينبغي قوله حول تحليله الأقلية الصينية، نظرًا إلى أن موضوع الأقليات الإثنية أخذ يؤدي دورًا مهمًا في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر⁽⁸⁸³⁾. يقول غيرتز إن معظم الأقلية الصينية في تابانان (عددها 826 فردًا من أصل 12 ألفًا) مولودون في أندونيسيا ومندمجون جيدًا في الثقافة الباليينية (نسبة إلى بالي). من جهة أخرى، فإن الصينيين في مودجوكوتو ناجحون للغاية ورجال أعمال ديناميون، ويعرّفون أنفسهم بأنهم صينيون وليسوا إندونيسيين. وثمة تمييز ضدهم من جانب السكان المحليين والسلطات المحلية. وثمة عداوة مستفحلة بين الأقلية الصينية وباقي المجتمع في مودجوكوتو. ونظرًا إلى أن البنية الموحدة القديمة للبلدة أخذت في التآكل التدريجي واستبدالها بأخرى أحدث وأكثر انفتاحًا، يتوقع غيرتز أن العداوة ستزداد، على الأرجح، بين التجار الصينيين وباقي المجتمع. أخيرًا، استند سيمور مارتن ليبست، في عدد من الدراسات، إلى ما يسميه «التحليل القيمي» عند فيبر، بغية تحليل الثقافات الاقتصادية للولايات المتحدة، وأميركا اللاتينية وكندا⁽⁸⁸⁴⁾. تبعًا لهذا الباحث، من المهم التمييز بين القيم الثقافية للمجتمع وبنية الاجتماعية؛ إذ تؤدي القيم دورًا مهمًا ومستقلًا في المجتمع ككل وفي الاقتصاد، وهي تحدد، في الأساس، ما إذا كان سيتخذ مسار عمل محتمل أم لا. «الظروف/الأوضاع البنيوية تجعل التنمية ممكنة، أما العوامل الثقافية فتحدد ما إذا كانت هذه الاحتمالية ستتحقق في الواقع»⁽⁸⁸⁵⁾. أما الدور الذي تضطلع به المصالح في هذه العملية، فإنه لم يعالج بشكل واضح، ويفترض أنها متضمنة في البنية الاجتماعية، ولكن الثقافة هي التي تحدد اتجاهها.

في مقالة ليبست بعنوان «القيم وريادة الأعمال الحرة في الأميركتين» - من عام 1967 - يجادل الكاتب ليثبت أن قيم مجتمع أميركا اللاتينية قد تشكلت خلال ثلاثة قرون من الحكم الاستعماري الإسباني والبرتغالي. وقد بثت النخب في هذين البلدين احتقارًا للعمل، خصوصًا العمل اليدوي، في أميركا اللاتينية. كذلك، كانت النخب الإسبانية والبرتغالية تنظر بازدراء إلى جني الأموال والتجارة وغالبًا ما كانت توكل إلى بعض الأقليات القيام بالأعمال، مثل اليهود والمسلمين. وتعايشت، وقتئذ، ذهنية مناهضة بقوة للبرجوازية، جنبًا إلى جنب مع مشاريع تتسامح مع الثراء السريع، من أمثال مشاريع أولئك الغزاة الإسبان. وفي وقت كانت للتاجر مكانة اجتماعية متدنية في الثقافة الإسبانية، كان الجندي والكاهن يتمتعان باحترام كبير.

معظم هذا الإرث من إسبانيا والبرتغال لا يزال، حتى اليوم، جزءًا من ثقافة أميركا اللاتينية، وفقًا للباحث ليبست. ولا يزال ينظر إلى طبقة ملاك الأرض - بعزهم الشاسعة - كمثال يحتذى، ويفضل أبناء هذه النخبة دراسة القانون والعلوم الإنسانية عوضًا من العلوم والهندسة. أما الشركات فهي شركات عائلية عادة ونادرًا ما تتحول إلى شركات مساهمة، والغرباء ليسوا موضع ثقة

ولا يشجعون على الاندماج. ويفضل رجال الأعمال في أميركا اللاتينية الابتعاد عن المجازفة، وهم أكثر اهتمامًا بالمشروعات القصيرة الأمد عوضًا من مثيلاتها طويلة الأمد. أما الإفلاس فيعتبر عارًا.

يتساءل ليبست، إن كانت قيم أميركا اللاتينية شديدة المناهضة للأعمال التجارية، فلماذا تتمتع، على الرغم من ذلك، بقطاع تجاري مهم؟ يجب عن ذلك بالقول إنه في الحالات التي لا تلقى فيها الأعمال التجارية تشجيعًا من القيم السائدة، تكون الأقليات في وضع يمكنها من أخذ زمام المبادرة. ومع ذلك، ينبغي ألا ينظر إلى هذه الحقيقة بوصفها تعزيزًا لنظرية أن ريادة الأعمال الحرة تمثل نوعًا من السلوك الشاذ، وهذا موقف كان شائعًا خلال فورة أدبيات التحديث. وباستناد ليبست إلى حجة فيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية** يقترح أنه في البلدان التي يكون فيها نظام القيم السائدة مؤيدًا للعمل التجاري (كما هي الحال في الولايات المتحدة وكندا الناطقة بالإنكليزية)، يتحدر معظم المنخرطين في النشاط التجاري من الجماعة الإثنية المهيمنة. وحيث لم تكن هذه هي الحال (كما في أميركا اللاتينية) يتحدر الكثير من رجال الأعمال من الأقليات.

ملخص

استهل هذا الفصل بنقاش عام لمفهوم الثقافة، حيث أشير فيه إلى أنه بينما يعنى علماء الاقتصاد بالمصلحة الذاتية ويهملون الثقافة، فإن بعض علماء الاجتماع الاقتصادي يفعل النقيض تمامًا. إلا أن الثقافة والمصالح ليستا نقيضين، وإنما ينتميان معًا في نوع التحليل الذي أرى أنه ينبغي على علم الاجتماع الاقتصادي أن يعززه. وجرى عرض طرائق مختلفة لكيفية صوغ نظرية تثبت أن الثقافة والمصالح ينتمي كل منهما إلى الآخر، بما في ذلك الطريقة التي يمكن العثور عليها في الفقرة الشهيرة لفيبر حول عمال تحويل السكك الحديدية. فوفقًا لهذا النموذج، تعمل المصالح على دفع أفعال الناس، بينما تقوم الثقافة (ونقل في شكلها الديني) بتزويدهما بالوجهة العامة.

عرفت الثقافة بطرائق متعددة في علم الاجتماع، غير أنه ينظر إليها، عادة، بوصفها نوعًا من مزيج من القيم والبنى الدلالية. أما في ما يتعلق باقتراح سويدلر وآخرين الذي مفاده أن مفهوم الثقافة بوصفه قيمًا يمثل شكلًا باليًا من التحليل، فقد قوبل بالرفض لاستناده إلى سوء فهم الطريقة التي استخدم بها فيبر وأتباعه مفهوم الثقافة. كما عرضت دراسات عدة لعلماء اجتماع حول الثقافة والاقتصاد، ونوقشت، مثل الصورة التي رسمها توكفيل للثقافة الاقتصادية في الولايات المتحدة، مطلع القرن التاسع عشر، ومحاولة فيبر لتحليل دور الأخلاق الاقتصادية في حضارات مختلفة، وتحليل الثقافة الاقتصادية الذي يمكن العثور عليه في مؤلفات باحثين من أمثال ميرتون وغيرترز وليبست.

يعتبر تحليل توكفيل ذا أهمية خاصة في هذا السياق، وذلك لسبب ليس أقله تحليله البارع للمصلحة؛ إذ وفقًا لتوكفيل، يكمن في صلب الثقافة الأميركية «مبدأ المصلحة الذاتية المفهوم فهمًا صحيحًا»، بمعنى أن الأميركيين يشعرون أن من مصلحتهم أن يكونوا فاضلين. أما مؤلف فيبر في الأخلاق الاقتصادية، أو ميل الناس إلى أن يعزوا قيمًا متميزة إلى كل نشاطاتهم الاقتصادية، فتنتطوي على أهمية مماثلة. لقد أفادت هذه المقاربة الأخيرة جانبًا كبيرًا من علم الاجتماع الأميركي بعيد الحرب العالمية الثانية، وذلك بما أولته من عناية للدور الذي أدته الثقافة في التنمية الاقتصادية. كما يظهر تأثير فيبر الواضح في المساهمات الحالية في الثقافة والاقتصاد التي ستجري مناقشتها في الفصل التالي.

(809) يُنظر على سبيل المثال:

S. M. Lipset, «Culture and Economic Behavior: A Comment,» Journal of Labor Economics, vol. 11 (1993); Lawrence Harrison & Samuel Huntington (eds.), Culture Matters: How Values Shape Human Progress (New York: Basic Books, 2000)

(810) للاطلاع على ملخص حول مفهوم الثقافة، يُنظر على سبيل المثال:

William Sewell, «The Concept(s) of Culture,» in: Victoria Bonnell & Lynn Hunt (eds.), Beyond the Cultural Turn: New Directions in the Study of Society and Culture (Berkeley: University of California Press, 1999)

Ann Swidler, «Culture in Action: Symbols and Strategies,» American Sociological Review, vol. 51 (1986)

Paul DiMaggio, «Culture and Cognition,» Annual Review of Sociology, vol. 23 (1997)

Clifford Geertz, The Interpretation of Cultures (New York: Basic Books, 1973)

(814) للاطلاع على دراسة استقصائية في هذا المجال، يُنظر:

Paul DiMaggio, «Culture and Economy,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)

Max Weber, «The Social Psychology of the World Religions,» in: Hans Gerth & C. Wright Mills (eds.), From Max Weber (New York: Oxford University Press, 1946; [1915]), p. 280

.Swidler, p. 273 (816)

.DiMaggio, «Culture and Cognition,» p. 265 (817)

George Homans, The Human Group (New York: Harcourt, Brace, (818) 1950), p. 123

Jonathan Bendor & Piotr Swistak, «The Evolution of Norms,» American Journal of Sociology, vol. 106 (2001), p. 1494

Max Weber, Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), p. 34 (819)

Fritz Roethlisberger & William Dickson, Management and the Worker (Cambridge: Harvard University Press, 1939) (820)

(821) يُقارن الفصل الرابع من هذا الكتاب.

Dennis Wrong, «The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology,» American Sociological Review, vol. 26 (1961) (822)

- James Coleman, Foundations of Social Theory (Cambridge: Harvard [\(823\)](#)
.University Press, 1990), pp. 241-244
- Jon Elster, «Social Norms and Economic Theory,» Journal of [\(824\)](#)
Economic Perspectives, vol. 3 (Fall 1989)
:وُبقارن:
- Michael Hechter & Karl-Dieter Opp (eds.), Social Norms (New York:
.Russell Sage Foundation, 2001)
- John Meyer & Brian Rowan, «Institutionalized Organizations: Formal [\(825\)](#)
Structure as Myth and Ceremony,» American Journal of Sociology, vol. 83
(1977).
- Victor Nee, «Norms and Networks in Economic and Organizational [\(826\)](#)
Performance,» American Economic Review, vol. 88 (May 1998)
- Alexis de Tocqueville, Democracy in America, Henry Reeve (trans.) [\(827\)](#)
(New York: Vintage, 1945; [1835-1940]), vol. 1, p. 334
- William Graham Sumner, Folkways (New York: New American [\(828\)](#)
Library, 1960; [1906]), p. vi
- .Tocqueville, Democracy in America, vol. 1, p. 310 [\(829\)](#)
.Ibid [\(830\)](#)
.Ibid., vol. 1, p. 334 [\(831\)](#)
.Ibid., vol. 2, pp. 45, 165, 212 [\(832\)](#)
.Ibid., vol. 1, p. 443 [\(833\)](#)
,Ibid., vol. 2, p. 132 [\(834\)](#)
(التأكيد مضاف).
- .Ibid., vol. 2, p. 162 [\(835\)](#)
.Ibid., vol. 2, p. 166 [\(836\)](#)
.Ibid., vol. 1, p. 442 [\(837\)](#)
.Ibid., vol. 1, p. 441 [\(838\)](#)
[\(839\)](#) يُنظر على سبيل المثال:
- Ulrich Beck, Risk Society (London: Sage, 1992); Tom Baker & Jonathan
Simon (eds.), Embracing Risk: The Changing Culture of Insurance and
.Responsibility (Chicago: University of Chicago Press, 2002)
- .Tocqueville, Democracy in America, vol. 2, pp. 136-137 [\(840\)](#)
.Ibid., vol. 2, p. 136 [\(841\)](#)
.Ibid., vol. 2, p. 140 [\(842\)](#)
.Ibid., vol. 2, p. 141 [\(843\)](#)
.Ibid., vol. 2, p. 130 [\(844\)](#)
.Ibid [\(845\)](#)
.Ibid., vol. 2, p. 131 [\(846\)](#)

- Max Weber, «'Objectivity' in Social Science and Social Policy,» in: (847)
The Methodology of the Social Sciences (New York: Free Press, 1949;
.[1904]), p. 74
.Ibid., p. 81 (848)
- Max Weber, Critique of Stammer (New York: Free Press, 1977; (849)
:وَيُقَارَنُ; [1907]), p. 109
.Weber, Economy and Society, p. 98
:يُقَارَنُ (850)
- Jürgen Habermas, Knowledge and Human Interest (Boston: Beacon Press,
.1971; [1968])
.Weber, «'Objectivity' in Social Science and Social Policy,» p. 64 (851)
.Ibid., p. 76 (852)
.Ibid (853)
- Max Weber, «Religious Rejections of the World and Their (854)
.Directions,» in: Gerth & Mills (eds.), From Max Weber, pp. 331-358
.Weber, «The Social Psychology,» p. 268 (855)
.Ibid., p. 267 (856)
.Ibid., p. 268 (857)
.Ibid (858)
- Robert K. Merton, «Social Structure and Anomie,» in: Social Theory (859)
and Social Structure, enlarged ed. (New York: Free Press, 1968b), p. 199;
.Everett C. Hughes, «Dirty Work,» Social Problems, vol. 10 (Summer 1962)
- Max Weber, The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism (New (860)
York: Scribner's, 1958; [1904-1905]), p. 49
.Ibid (861)
:يُقَارَنُ أَيْضًا (862)
- Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology
(Princeton: Princeton University Press, 1998), pp. 203-206
- David Landes, «Culture Makes Almost All the Difference,» in: (863)
:وَيُقَارَنُ; Harrison & Huntington (eds.), pp. 11-12
- David Landes, The Wealth and Poverty of Nations (New York: Norton,
.1998), pp. 174-181
.Ibid., p. 12 (864)
- Max Weber, «The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism,» in: (865)
.Gerth & Mills (eds.)
.Ibid., p. 313 (866)
.Ibid., p. 320 (867)

Werner Sombart, *The Jews and Modern Capitalism* (New Brunswick, [\(868\)](#)
.N.J.: Transaction, 1982; [1911])

Max Weber, *The Religion of China* (New York: Free Press, 1951; [\(869\)](#)
.[1920]), p. 199

Max Weber, *The Religion of India* (New York: Free Press, 1958; [\(870\)](#)
.[1921]), p. 122

.Ibid., p. 123 [\(871\)](#)

.Ibid., p. 112 [\(872\)](#)

.Ibid., p. 255 [\(873\)](#)

[\(874\)](#) يُنظر على سبيل المثال:

J. Samuel Valenzuela & Arturo Valenzuela, «Modernization and
Dependency: Alternative Perspectives in the Study of Latin American
Underdevelopment,» *Comparative Politics*, vol. 10, no. 4 (1978); Daniel
Chirot, «Changing Fashion in the Study of the Social Causes of Economic
and Political Change,» in: J. F. Short (ed.), *The State of Sociology:
.Problems and Prospects* (Beverly Hills: Sage, 1981)

Alex Inkeles & David Horton Smith, *Becoming Modern: Individual* [\(875\)](#)
Change in Six Developing Countries (Cambridge: Harvard University
.Press, 1974)

.Harrison & Huntington (eds.) [\(876\)](#)

Talcott Parsons, «Sociological Elements in Economic Thought, I-II,» [\(877\)](#)
.Quarterly Journal of Economics, vol. 49 (1935)

;Merton, «Social Structure and Anomie,» p. 187 [\(878\)](#)

ويُقارن:

Robert K. Merton, «Continuities in the Theory of Social Structure and
Anomie,» in: *Social Theory and Social Structure*, enlarged ed. (New York:
Free Press, 1968)

.Merton, «Social Structure and Anomie,» p. 186 [\(879\)](#)

[\(880\)](#) ذُكر في:

.Ibid., p. 192

;Merton: «Social Structure and Anomie,» p. 195 [\(881\)](#)

للاطلاع على جرائم الياقات البيضاء، يُنظر على سبيل المثال:

Vilhelm Aubert, «White-Collar Crime and Social Structure,» *American
Journal of Sociology*, vol. 58 (1952); Susan Shapiro: *Wayward Capitalists:
Target of the Security and Exchange Commission* (New Haven: Yale
University Press, 1984), and «Collaring the Crime, Not the Criminal:
Reconsidering the Concept of White-Collar Crime,» *American Journal of*

Sociology, vol. 55 (1990); K. Calavita, R. Tillman & H. N. Pontell, «The Savings and Loan Debacle, Financial Crime, and the State,» Annual Review of Sociology, vol. 23 (1997)

Clifford Geertz, Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns (Chicago: University of Chicago Press, 1963), p. 138

(883) يُنظر على سبيل المثال:

Edna Bonacich, «A Theory of Middleman Minorities,» American Sociological Review, vol. 38 (1980); Ivan Light & Stavros Karageorgis, «The Ethnic Economy,» in: Smelser & Swedberg (eds.), The Handbook (1994); Mark Granovetter, «The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs,» in: Alejandro Portes (ed.), The Economic Sociology of Immigration (New York: Russell Sage Foundation, 1995); Ivan Light, «The Ethnic Economy,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)

S. M. Lipset: «Values and Entrepreneurship in the Americas,» in: (884) Revolution and Counterrevolution: Change and Persistence in Social Structures (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1988; [1967]), and Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada (Washington, D.C.: Canadian-American Committee, 1989), and «Culture and Economic Behavior,» and American Exceptionalism: A Double-Edged Sword (New York: Norton, 1996)

.Lipset, «Values and Entrepreneurship in the Americas,» p. 78 (885)

الفصل العاشر: الثقافة والثقة والاستهلاك

إن ما يميز الكثير من الدراسات المعاصرة حول الثقافة والاقتصاد التي صدرت بعد الحرب العالمية الثانية، هو أنها لا تفرد حيزًا خاصًا للتنمية الاقتصادية. فهي، بدلًا من ذلك، تعنى بشكل أساسي بدور الثقافة في الحياة الاقتصادية اليومية. إن ما يهم علماء الاجتماع الاقتصادي المعاصرين هو أن لكل النشاطات الاقتصادية بعدًا ثقافيًا؛ فهي متضمنة في الثقافة، كما أنها متضمنة في البنية الاجتماعية.

المبحث الأول، من هذا الفصل مخصص لأعمال بيار بورديو، الذي قدم أكثر المساهمات أصالة في فهم العلاقة بين الاقتصاد والثقافة في علم الاجتماع المعاصر. يعقب ذلك، نقاش حول طريقة تحليل هذا الموضوع، بما فيه الثقة، في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد. أما السبب الذي يحدو بنا إلى مناقشة الثقة، في هذا الإطار، فهو، بحسب حجتني، أنها تمثل قيمة مميزة، وبناء عليه فهي تندرج في نقاش حول الثقافة. أما القسم الثالث فيدور حول الاستهلاك بوصفه مثالًا على الثقافة المادية أو الأشياء التي لها قيمة عند الناس.

الثقافة والاقتصاد في علم الاجتماع الحديث

إن إحدى أهم المساهمات في علم الاجتماع الاقتصادي، منذ الحرب العالمية الثانية، قدمها بورديو، وهي تتضمن أفكاره حول موضوع الثقافة والاقتصاد (يقارن الفصل الثاني)؛ إذ تظهر هذه الموضوعات في كتاباته الأولى حول الجزائر، وفي كتاباته الأخيرة حول فرنسا، كما ظهر في نقاشه للمسائل النظرية بشكل عام. إن عددًا من المفاهيم الأساسية في علم الاجتماع لديه - خصوصًا الطبع أو الذهنية الاجتماعية الثقافية (الهايتوس) ورأس المال الثقافي - قد أثبتنا جدواهما في فهم العلاقة بين الثقافة والاقتصاد. وثمة مفهوم آخر مفيد يتناول ما يسميه الحقول الثقافية، مثل الفنون والآداب، إضافة إلى أطروحته التي تفيد بأن المصالح تؤدي دورًا مستتيرًا في هاتين الأخيرتين.

يمكن وضع تعريف تقريبي للهايتوس أو المزاج بأنه نزعة الفاعل الدائمة لمقاربة الواقع على نحو معين، متأثرًا بالماضي. اعتمادًا على الهايتوس، سيعمل الفاعل على تنظيم ممارساته وتصورات بطرائق مختلفة. في المقابل، فإن الإنسان الاقتصادي (Homo Economicus) ليس له ماض ولا هايتوس، فكل ما يقوم به، يتميز بأنه جديد أبدًا. في كتابه بعنوان **الجزائر 1960**، يصف بورديو الهايتوس الاقتصادي بأنه «ميل يوجه الممارسات الاقتصادية للحياة اليومية وينظمها - المشتريات والادخار والدين - إضافة إلى أوجه التمثيل السياسي، سواء أكانت ثورية أم مستسلمة»⁽⁸⁸⁶⁾. إن المغزى الأساسي لمؤلف بورديو حول الجزائر يتمثل في أن هايتوس السكان المحليين لا يزال في طور ما قبل

الرأسمالية وغير موصول بالواقع الرأسمالي الذي أدخلته القوى الكولونيالية. وكانت حصيلة هذا النزاع مؤلمة للغاية ومشوشة بالنسبة إلى الجزائريين ⁽⁸⁸⁷⁾. يصور بورديو الهابيتوس ما قبل الرأسمالي للجزائريين بوصفه مختلفًا اختلافاً نوعيًا عن مثيله الرأسمالي. ففي الجزائر ما قبل الرأسمالية، كانت الوحدة الاقتصادية الأساسية هي جماعة القرابة، وليس الأسرة النووية كما في الرأسمالية. وغالبًا ما كانت الممتلكات مملوكة ملكية جماعية، ولم يعرف حجم مساهمة الفرد في مدخول الأسرة المعيشية. كان الانصهار في الجماعة، وعدم النفور منها، ضربًا من الأعراف، كما هي الحال في كثير من المجتمعات الريفية. وفي العموم، يرى بورديو أن كثيرًا حدث في هذا النوع من الاقتصاد، كما لو أريد إخفاء حقيقة أن المصالح الاقتصادية كانت على المحك. فعلاقة العمل بالإنتاجية، على سبيل المثال، لم تكن معروفة ولا متفحصة. وكانت الهدايا شائعة، و«تبادل الهدايا يسعى الوكلاء إلى إخفاء حقيقة التبادل الموضوعية، أي الحساب الذي يضمن الإنصاف في التبادل» ⁽⁸⁸⁸⁾.

يجادل بورديو ليثبت أن ثمة فارقًا مهمًا بين الهابيتوس الاقتصادي للجزائريين والهابيتوس العقلاني لأولئك الذين يعيشون في مجتمع رأسمالي، وأن لهذا الفارق صلة بمفهوم الزمن. وثمة مثال على ذلك ينطوي على المواقف تجاه العمل، وانسجامًا مع التقاليد في الجزائر، يجدر بالرجل الذي يحترم نفسه أن يكون منشغلًا دائمًا؛ «إذ بوسعه في الأقل أن ينحت ملعقة» ⁽⁸⁸⁹⁾. وثمة مثل آخر يدل على الموقف ما قبل الرأسمالي من الزمن، يتعلق بالعلاقة بالمال؛ إذ ينظر إلى المال بوصفه شيئًا تجرديًا للغاية وأدنى منزلة مما يشتري به. وتبعًا لقول جزائري مأثور: «يستحق المنتج أكثر من ثمنه [المالي]» ⁽⁸⁹⁰⁾. كما يشير بورديو إلى أنه في حال كان الحصاد واعدًا، فإن الفلاح يدخر الفائض مؤونة للاستهلاك في المستقبل عوضًا عن استثماره. أما الدّين، فإن المرء لا يقرض إلا أصدقاءه أو أقرباءه، أما موعد التسديد، فيبقى مبهمًا، أما فكرة الفائدة على القرض فغير معترف بها (معنى الفائدة أنه يجب على المرء أن يدفع مقابل استخدامه الموارد خلال وحدات زمنية عدة، وذلك وفق مقياس دقيق).

أشير آنفًا إلى أن أحد الأسباب التي جعلت تكيف الجزائريين مع الظروف الرأسمالية الجديدة مؤلمًا وصعبًا، في ظل الهابيتوس ما قبل الرأسمالي، هو أن الرأسمالية لم تتطور تطورًا عضويًا في المجتمع الجزائري، من الداخل، بل فرضتها، بدلًا من ذلك، القوى الكولونيالية من الخارج. وثمة سبب آخر لذلك له صلة بالظروف الاقتصادية للجزائريين، ويوجه بورديو، عند هذه النقطة من حجته، انتقاده للميل في العلوم الاجتماعية إلى النظر إلى التغير الثقافي على نحو مغرق في المصطلحات التجريدية، وتجاهل أن ذلك التغير راسخ في الواقع الاقتصادي.

إذا نظرنا، على سبيل المثال، إلى الوضع الاقتصادي للجزائريين، فسرعان ما يتضح أنه ما لم يبلغ العمال حدًا معينًا من الدخل، فإنه لن يكون بمقدورهم أن

يفكروا ويحسبوا على نحو عقلائي، على غرار الناس الذين يعيشون في مجتمع رأسمالي. ولدى بلوغهم حدًا معينًا من الدخل - عندما يشعر العمال الجزائريون بالأمان ويتمكنون من النظر إلى المستقبل بهدوء وعقلانية - يقررون عندئذ أن ينجبوا عددًا من الأولاد أقل وأن يطوروا نظرة أكثر واقعية. أما الجزائريون الفقراء، من جهة أخرى، فيستمررون في تكوين عائلات كبيرة، ولا يتحلون بالواقعية حيال المستقبل. يقول بورديو إن واقعهم الاجتماعي والاقتصادي، يدفعهم نحو «ضرب من التقليدية المفروض عليهم» (891).

تتمثل المساهمة المهمة الثانية لبورديو في تحليل دور الثقافة في الاقتصاد، في فكرته حول رأس المال الثقافي. يعود مصدر هذا المفهوم إلى بحث أجراه كل من بورديو وجان كلود باسيرون حول النظام التربوي في فرنسا في ستينيات القرن العشرين (892). ولدى محاولتهما تحديد دور التربية في إعادة إنتاج البنية الطبقية، يخلص الباحثان إلى أن ثمة جزءًا حاسمًا مفقودًا في التحليل، وهو يتعلق بالتراث الثقافي الذي يجلبه الطلاب معهم من كنف عائلاتهم. وخلصا إلى أن ما يفسر، عادة، بالإشارة إلى «القدرة» و«الموهبة»، يمكن أن يفهم على نحو أفضل باعتباره ناجمًا عن مقدرة ثقافية علمها بعض الآباء لأبنائهم من الطلاب، بوصفها جانبًا من جوانب التنشئة في النوع «المناسب» من الأسر.

إن فكرة رأس المال البشري، على نحو ما وضعها في علم الاقتصاد المعاصر غاري بيكر وآخرون، قد ووجهت بانتقاد بورديو على أساس أنها تقاعست عن أن تأخذ في الحسبان ما يجري في العائلة. «منذ البداية، لم يكن تعريف رأس المال البشري، على الرغم من دلالاته الإنسانية، يعدو كونه اختزالًا للحقائق الاجتماعية كلها إلى أبعاد اقتصادية (economism) وبتجاهل، في ما يتجاهل، حقيقة أن الحصيلة المدرسية من الفعل التعليمي تعتمد على رأس المال الثقافي الذي استثمرته الأسرة سابقًا» (893). ويؤكد بورديو أن حقيقة عدم إدراك دور رأس المال البشري في النظام المدرسي لا يزيده إلا فاعلية.

وفقًا لتصنيف قدمه بورديو بعد وقت من دراساته حول التعليم، بإمكاننا التمييز بين ثلاث حالات لرأس المال البشري: «الحالة المتجسدة»، «الحالة المتشينة»، «الحالة المُمأسسة» (894). أولى هذه الحالات، الحالة المتجسدة هي التي استخدمها بورديو وباسيرون في بحثهما حول التعليم، وهي تشمل تقريبًا الثقافة بمعنى التنشئة الصالحة والتعليم. لا بديل ممكنًا للسنوات التي تستغرقها عملية تطوير شخصية مصقولة، وفقًا لبورديو. إنها أشبه بعملية الدباغة، إذ يجب الرهان على الوقت وحده. هذه الصياغة للرأسمال البشري، خلفت تأثيرًا محددًا على بحث التراصف، ليس أقله في الولايات المتحدة (895).

يتضمن رأس المال الثقافي في حالته المتشينة بنودًا من قبيل الرسومات والمنحوتات والنصب. وفي حين بمقدور أي كان أن يتناع هذه الأصناف من الأشياء، إذا كان ميسورًا، فإن «الاستحواذ عليها، على نحو رمزي»، قضية

مختلفة، ولذلك، يعتبر رأس المال الثقافي ضروريًا. ويشير رأس المال الثقافي، في حالته المماسسة، إلى الدرجات العلمية بشكل أساسي. وفي الوقت الذي قد يمتلك الشخص ذاتي التعلم معرفة توازي تلك التي يمتلكها أصحاب الدرجات العلمية، إلا أنه يفتقر إلى اللقب أو إلى أي شارة رسمية أخرى تدل على ثقافته. عادة ما يلجأ إلى هذه الأخيرة لتحديد الرواتب، وهي حقيقة تفضي إلى موضوع آخر في نظرية بورديو حول رؤوس الأموال، وهو تحديدًا أن أنواعًا مختلفة من رأس المال غالبًا ما يمكن أن يتحول بعضها إلى الآخر بما في ذلك رأس المال المالي. وهذا ينطبق على رأس المال الثقافي، بل وعلى رأس المال الاجتماعي (الصلات) ورأس المال الرمزي (رأس المال الذي لا يقرب بأنه رأسمال؛ يُنظر لاحقًا في هذا الفصل).

أنجز بورديو أيضًا عددًا من الدراسات حول الحقول الثقافية التي تمس جميعًا الاقتصاد (896). ومع ذلك، فإن أكثر ما يثير الدهشة في هذه الدراسات، من وجهة نظر هذا الفصل، ليس ما قيل فيها حول البعد الاقتصادي للظواهر الثقافية، بل هي أطروحة بورديو التي تفيد بأن ما هو مميز في الثقافة الرفيعة هو أيديولوجيتها بكونها «منزهة عن الغرض»، بتصوير نفسها بأنها «مناهضة للاقتصاد» (897). الآداب والفنون تميلان إلى تقديم ذاتيهما بكونهما غريبتين تمامًا عن الأمور الدنسة كالمال والأرباح، كما تقدمان نفسيهما بوصفهما تشكلان عالمهما الواقعي المنفصل الذي لا يمس كثيرًا الصراعات الدنيئة في المجتمع. إن التشديد على القيمة السامية للفنون والآداب يستكمل بأيديولوجيا الفرد الفنان بوصفه المبدع الأسمى، وهذا ما يشير إليه بورديو بـ «الأيديولوجيا الكاريزمية» (898).

في الواقع، إن عالم الثقافة الرفيعة منزّه عن الغرض في المظهر فقط، إذ إنه مدفوع بالمصلحة وصراع المصالح مثل باقي العالم الاجتماعي، غير أن ما يدفعه في الأساس هو «المصالح غير الاقتصادية» المتعلقة بأسئلة من قبيل: ما الذي ينبغي اعتباره أدبًا؟ ما هو النوع الأدبي الذي يستقطب معظم الإعجاب؟ من هو أفضل مؤلف؟ ويلاحظ بورديو أن التقاعس عن رؤية أي مصالح في العالم عدا المصالح الاقتصادية إنما يعزى إلى علماء الاقتصاد. وهذه الطريقة في النظر إلى الأمور قد تؤدي إلى خطأ مماثل في سياق المحاولة لاختزال جوهر الفنون إلى علم اقتصاد، كما هي الحال في المادية المبتذلة.

يقول بورديو إن الصراع على المصالح غير الاقتصادية يمكن أن يكون متوحشًا للغاية على غرار الصراع على السلع الاقتصادية، بل يتجاوز ذلك أحيانًا. ثمة أيضًا حقيقة أن «العالم الاقتصادي معكوسًا»، بحسب تسمية بورديو عالم الثقافة الرفيعة، ينتج قدرًا وافرًا من الأرباح والمداخيل لبعض الفاعلين، ولكن شريطة أن يحترم المشاركون الأيديولوجيا المناهضة للاقتصاد. وكما يبدو للاقتصاد ما قبل الرأسمالي أنه يقوم على الشرف، والسخاء واحترام القرابة، كذلك تخفي الثقافة الرفيعة أن مواردها وأرباحها توزع على نحو متوقع وبنوي

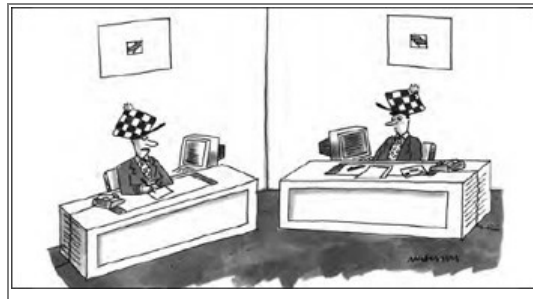
واستغلالي. وبصيغة أخرى، نجد أنفسنا، مرة أخرى، في عالم رأس المال الرمزي الغريب أو رأس المال الذي يقدم نفسه على أنه قليل العناية بالموارد الاقتصادية، وأنه يوزع هذه الموارد، تمامًا، على أساس التباهي بنزاهته عن غرض المسائل الاقتصادية (899).

الثقافة والثقة في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر

كان لأفكار بورديو في الاقتصاد والثقافة تأثير ضئيل في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد في الولايات المتحدة. وأحد أسباب ذلك، أن الاتجاه السائد في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، كان قد تأثر بعمق بنظرية التنظيم ومقاربة الشبكات، وهذان إما أنهما كانا غير مكترئين للثقافة (نظرية التنظيم) وإما على عداوة مكشوفة معها (نظرية الشبكة). وكانت نظرية التنظيم قد أهملت، بشكل اعتيادي، مفهوم الثقافة باستثناء ما كان منها على شكل «ثقافة الشركة»، والتي يمكن وصفها بأنها مزيج مكون من البحث الجاد والضجيج الإعلامي (900). أما الباحثون الذين يدرسون الشبكات، فقد حاجوا في المعتاد ليثبتوا أن نظرية الثقافة غير دقيقة إلى حد بعيد مما يحول دون استخدامها في تحليل الظواهر الاقتصادية.

إن النقد الموجه إلى استخدام المنظور الثقافي في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد على صلة متينة بمطابقة الثقافة مع عمل تالكوت بارسونز، غير أنه سرعان ما امتد ليصبح إهمالًا عامًا للقيم وللبنى الدلالية وما شابهها لدى محلي الشبكات. ومن الأمثلة على ذلك، مؤلف مارك غرانوفيتز المؤثر، على الرغم من أنه ينبغي القول إن غرانوفيتز قد صرح أخيرًا أنه أصبح أكثر عناية بالبعد الثقافي للظواهر الاقتصادية (901). ومع ذلك، فإنه لم يسحب الاتجاهات الرئيسية لنقده، والمتمثلة تحديدًا في أن المنظور الثقافي على قدر من العمومية بحيث يغدو ذا نفع ضئيل في تقديم تفسيرات دقيقة.

الرسم (1-10)



«وأنا كذلك لا أعرف كيف بدأت. كل ما أعرفه هو أنها جزء من ثقافة شركتنا»

المصدر:

The New Yorker Collection 1994 Mick Stevens from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

ليس من المناسب، وفقًا لجرانوفيتير، أن نضفي «أولوية سببية على هذه المفاهيم التجريدية من قبيل الأفكار، والقيم، وأوجه الانسجام الفكري، والخرائط المعرفية»⁽⁹⁰²⁾. وتمثل المقاربة الثقافية شكلًا من أشكال تحليل المفهوم المبالغ في إضفاء الطابع الاجتماعي على الإنسان، كما أنها قريبة من كونها دورية نظرًا إلى أن المعتقدات تستخدم في تفسير السلوك، وغالبًا ما يستخرج الأول من الثاني⁽⁹⁰³⁾. ومقارنة بالتحديد الدقيق للشبكات العلائقية، فإن التفسيرات الثقافية، بكل بساطة، ليست دقيقة البتة⁽⁹⁰⁴⁾.

منذ وقت مضى وحتى اليوم، انتقدت فيفيانا زيليزر موقف محللي الشبكات إزاء الثقافة، وهي التي جادلت لإثبات أن إهمال الثقافة قد يؤدي بعلماء الاجتماع الاقتصادي إلى تفويت عدد من الموضوعات الاقتصادية المهمة. وبشكل أعم، قد يؤدي بهم إلى إعادة إنتاج نوع من التحليل أحادي البعد، الذي هو سمة من سمات علم الاقتصاد السائد. وتزعم زيليزر أن القيم والبنى الدلالية مركزية في تكوين الظواهر الاقتصادية. ومع ذلك، فإن أخذ الثقافة في الحسبان لا يعني أن البنية الاجتماعية يمكن أن تهمل، وأن اختزال كل شيء إلى ثقافة هو خطأ قاتل. وتقول زيليزر إنه يلزم «رسم مسار نظري وسط بين الإطلاقة البنيوية الاجتماعية والثقافية»⁽⁹⁰⁵⁾، والمصمم [أي المسار الوسط] لالتقاط التفاعل المعقد بين القوى البنيوية الاقتصادية والثقافية والاجتماعية⁽⁹⁰⁶⁾.

غالبًا ما عارض بول ديماجيو الموقف الذي مفاده أن تتبع البنى الاجتماعية، في شكلها الشبكي، هو كل ما يلزم للتوصل إلى تفسير تام في علم الاجتماع الاقتصادي. وبوصفه معارضًا لزيليزر فقد كان أكثر إيجابية حيال الرؤية السائدة في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، كما اقترح طرائق عدة لتطويرها عوضًا عن التخلي عنها جميعًا⁽⁹⁰⁷⁾. وكما أنه ينبغي فهم الفعل الاقتصادي بوصفه متضمنًا في الشبكات، يجب اعتباره كذلك متضمنًا في الثقافة⁽⁹⁰⁸⁾. يشار أيضًا إلى أن ديماجيو كان معنيًا أكثر من زيليزر بالتخلي عن منظور الثقافة بوصفها قيمًا، وباستبداله بمنظور يستند إلى التطورات الأخيرة الحادثة في علم النفس المعرفي.

إن ما نوقش حتى الآن كان في الأساس المواقف النظرية إزاء دور الثقافة في علم الاجتماع الاقتصادي، ولكن ثمة أيضًا عدد من الدراسات التجريبية حول الاقتصاد والثقافة التي يجدر أن تكون جزءًا من النقاش. يضاف إلى ذلك، يلزم قول شيء عن مفهوم الثقة الذي يرتبط ارتباطًا وثيقًا بمفهوم الثقافة. إن ما نعره عليه في الدراسات التجريبية هو، في الأساس، محاولة للنظر إلى دور القيم في مختلف الظواهر الاقتصادية، أو محاولة، بدرجة أقل، لأن يؤخذ في

الحسبان وجهة نظر الفاعل. وكان ميتشل أبولافيا قد تفحص الرؤية العالمية للتجار حول أسواق الأوراق المالية المختلفة ⁽⁹⁰⁹⁾، كما تمكنت زيليزر من أن تبين أن الناس غالبًا ما يخصصون الأموال، اعتمادًا على الغاية التي يريدون استخدام المال من أجلها ⁽⁹¹⁰⁾.

في دراستين أخريين، تتفحص زيليزر دور القيم في الحياة الاقتصادية؛ الموقف المتبدل من التأمين على الحياة والأولاد، باعتبارهم أصولًا اقتصادية. عندما بدأ استخدام التأمين على الحياة في القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة، كانت المناهضة الأولية له قوية جدًا حيث كان هناك شعور بأن الحياة البشرية ينبغي ألا تقدر بالمال. كذلك كانت الحاجة إلى شيء كالتأمين ضئيلة نظرًا إلى أن الجيران والأقارب يساعد بعضهم بعضًا في الأوقات الصعبة. ولكن ما سهل الطريق أمام التأمين على الحياة ليصبح أمرًا مقبولًا، وفقًا لزيليزر، هو أنه أحاط نفسه بهالة من القداسة، أصبح جزءًا من العملية التي جعلت من السهل على سائر أفراد العائلة مواصلة شؤونهم في حال وفاة أحد أعضائها. يضاف إلى ذلك حقيقة مهمة أخرى، هي أن الناس لم يعودوا قادرين على الاعتماد على الجيران والأقارب في حالات الشدة.

بطريقة مماثلة تقريبًا، تبعًا لزيليزر، كان يجري تقييم الأطفال في القرن التاسع عشر في أميركا تقييمًا اقتصاديًا ⁽⁹¹¹⁾. وبمرور الوقت، استبعد الأولاد من الاقتصاد الصناعي الجديد. كذلك كان ثمة نقلة موازية في الموقف من هؤلاء، من النظر إلى الأولاد من ناحية اقتصادية إلى انحصار النظر إليهم من ناحية عاطفية. وأصبح الأولاد «لا قيمة لهم من الناحية الاقتصادية، ولكنهم من الناحية العاطفية لا يقدرون بثمن» ⁽⁹¹²⁾.

في حين يتفق اليوم كل من زيليزر وديماجيو وجرانوفيتز، وسواهم من الرواد في علم الاجتماع الاقتصادي في الولايات المتحدة، على أنه ينبغي أن يوجد حيز للبنية الاجتماعية والثقافة في التحليل، فقد واجه هذا الموقف في الآونة الأخيرة تحديًا مما يعرف بالمؤسستيين الجدد في نظرية التنظيم، الذين اتخذوا مؤلفات جون ماير مصدر إلهام لهم. ووفقًا لهذه المقاربة، فإن السائد حاليًا من مفاهيم الدولة، والشركة، والفاعل وسوى ذلك، ينبغي أن يصار إلى فهمها بوصفها بناءات مفاهيمية اجتماعية من نوعية محددة للغاية، هي الثقافة الغربية تحديدًا. وقد استكشف فرانك دوين هذا الموقف في علم الاجتماع الاقتصادي من خلال ورقة بحثية نظرية ⁽⁹¹³⁾، كما استكشفه في كتابه **صياغة السياسة الصناعية** ⁽⁹¹⁴⁾. ولا شك في أن مزايا استخدام هذا المفهوم الواسع للثقافة الذي يشمل عمليًا كل شيء مفتوحة للنقاش. كما يبدو واضحًا أن دوين بدأ قادرًا على تطوير عدد من الأفكار المهمة والمشوقة من خلال اعتماده على هذا المنظور ⁽⁹¹⁵⁾.

يلزم قول كلمات قليلة عند هذه اللحظة حول دور «الثقة» في الحياة الاقتصادية، نظرًا إلى أنه يمكننا أن نناقش هذه القضية من زاوية أن الثقة على

صلة بالنقاش حول الثقافة. تمثل الثقة قيمة متميزة بمعنى أن الأفراد يثمنونها عاليًا، في الحياة الاقتصادية وفي غيرها (916). الناس الذين تتعذر الثقة بهم، والمجتمعات التي يسودها انعدام الثقة، غالبًا ما ينظر إليها بسلبية. إن غياب الثقة يسفر عن تأثير سلبي في الحياة الاقتصادية، كما سبق وثبت ذلك في دراسات مختلفة (917).

كما اطلعنا في الفصل الأول، أشار زيمل إلى أن أي تعامل مالي يبنى على الثقة؛ أي الثقة التي سينقبل بموجبها شخص آخر المال الذي تسلمته كدفعة على الحساب (918). وفقًا لفيدر، فإن الثقة في مجتمع تسوده العشيرة، كما كانت عليها الحال في الصين القديمة، تميل إلى أن تكون شخصية وذات نطاق ضيق، بينما الثقة لدى البروتستانتية التشفية فهي ذات نطاق شامل وطبيعة لاشخصية (919). وكان ما قاله دوركهايم في الثقة أقل مما قاله زيمل أو فيبر، غير أن مفهوم الثقة يمكن أن يربط مباشرة باللامعيارية (anomie). وحيث لا تتوافر صلات منتظمة بين الناس، يسود انعدام الثقة بينهم.

كان باحثون متأخرون قد اتفقوا أيضًا على أنه من دون ثقة واسعة الانتشار وغير شخصية، يصعب التوصل إلى نمو اقتصادي (920). من الواضح أن المحاكم والمؤسسات، مثل هيئة الأوراق المالية والبورصات، تضطلع بدور رئيس في تعزيز «الثقة الاقتصادية»، كما يسميها كاروتز (921). ثمة أيضًا عدد من المؤسسات التي تسهل على رجال الأعمال أن يثق بعضهم ببعض، وذلك من خلال قيامها بتوفير المعلومات الائتمانية والتصنيفات الائتمانية وسواها، وهذا ما يشار إليه أحيانًا بوصفه «الثقة اللاشخصية» (922). وتشير الأحداث الأخيرة في الولايات المتحدة، إلى أنه ينبغي النظر إلى المحاسبة باعتبارها صناعة تولد الثقة أيضًا.

وفي حين ينظر علماء الاقتصاد إلى الثقة غالبًا في سياق نفعي، فإنها تعمل «عمل المزلق للنظام الاجتماعي»، ولها ثمن كأى سلعة أخرى (923). ويشدد علماء الاجتماع، في المقابل، على أن للثقة ميزتها المستقلة، التي لا يمكن اختزالها إلى الحساب وجني الأرباح (924). أما نظرة كولمن إلى الثقة بوصفها رهانًا على المستقبل، فتقع في مكان ما بين هذين الموقفين (925). وقد جرى جدال أخيرًا لإثبات أن الثقة والعواطف وثيقتا الصلة في الحياة الاقتصادية، خصوصًا في المعاملات الموجهة للمستقبل، أسوة بمعظم المعاملات المالية (926).

الثقافة المادية والاستهلاك

إن الخطوة من الثقافة إلى الاستهلاك قصيرة (927). ولكن قبل اتخاذ هذه الخطوة، تجدر الإشارة إلى أن علم اجتماع الاستهلاك قد تطور مستقلاً عن علم الاجتماع الاقتصادي، وهذا أمر يلزم تغييره إذا أريد يومًا لعلم الاجتماع الاقتصادي أن يشمل كل الجوانب الرئيسة للحياة الاقتصادية (928). ولكن من

الطبيعي مناقشة من أي الزوايا يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي مقارنة الاستهلاك ودمجه. من المحتمل، على سبيل المثال، تحليل الاستهلاك من خلال التركيز على دوره في السيورة الاقتصادية، متابعة للإنتاج والتوزيع (929)، وفقاً لوجهة النظر هذه، فإن ما يحفز الاستهلاك في المجتمع الرأسمالي هو مصلحة الرأسمالي الذي يتوخى الربح، فضلاً عن مصلحة المستهلك في تلبية حاجاته. من الممكن أيضاً مقارنة ظاهرة الاستهلاك من منظور الأسواق. عندئذ، ستتجه الأنظار إلى انبثاق الأسواق الاستهلاكية وتطورها (930). وما ينبغي أن يضاف أيضاً أن للاستهلاك، في المعتاد، بعداً سياسياً وقانونياً (931)؛ إذ من خلال فرض الرسوم والضرائب، على سبيل المثال، حاولت الدولة في أكثر الأحيان توجيه الاستهلاك. أما القوانين المناهضة لاستهلاك السلع الكمالية (بما في ذلك ما يسمى قوانين ضبط الإنفاق) فهي على القدر نفسه من الشيوع عبر التاريخ (932).

لكن من المحتمل أيضاً مناقشة الاستهلاك بوصفه جزءاً من الثقافة أو، على نحو أدق، جانباً من موضوع «الاقتصاد والثقافة». من الأسباب التي تحدونا إلى المضي في هذا السبيل، هو أن مفهوم الثقافة قد ينير حقيقة أنه لا يمكن فهم ظواهر من قبيل البيع والشراء والاستهلاك بشكل صحيح إلا إذا أخذت دلالتها في الحسبان. وفعل ذلك في الكثير من جوانب علم اجتماع الاستهلاك اليوم يشكل تطوراً إيجابياً يمكن أن يعزى إلى النقد الذي وجهه بعض علماء الأنثروبولوجيا إلى علماء اجتماع (وعلماء الاقتصاد) بأنهم ينظرون إلى الاستهلاك بطريقة أحادية البعد (933).

أما وقد بلغ النقاش هذه الحدود، فلا بد من الإشارة إلى أن في بعض الدراسات المعاصرة حول الاستهلاك هناك أيضاً نزعة واضحة إلى المغالاة في الدور الذي يعزى إلى المدلول، وإلى تصوير الاستهلاك على نحو منفلت وغير مبال. وهذه، بالتحديد، هي الحال بين دعاة مابعد الحداثة الذين يرون أننا نعيش في نوع جديد من المجتمعات - المجتمع الاستهلاكي - حيث يقدم الناس على استهلاك الصور والإشارات بدلاً من الأشياء الملموسة (934). وفي حين أن قدرًا كبيرًا من التحليل مابعد الحداثي يدين بالفضل إلى المخيلة النظرية، وإلى موهبة التقاطها شيئًا من روح العصر، فإن هذا النوع التحليلي، على الرغم من ذلك، يفتقر إلى حقائق جوهرية حول الاستهلاك: إن الاستهلاك مرتبط ارتباطًا حيويًا بالإنتاج، وإن الاستهلاك راسخ في العلاقات الاجتماعية الملموسة، وأن القوة الدافعة للاستهلاك هي المصلحة الفردية المتشكلة، في الأغلب، بإيعاز من مصلحة الربح، وبتشجيع منها. ويتمثل الخطأ المقابل للتحليل «الإنتاجوي» (productionist analysis)، أو النزعة إلى تجاهل الاستهلاك والنظر إلى الإنتاج وحده، هو النزوع إلى التركيز على الاستهلاك بشكل حصري بمعزل عن الإنتاج (935). ويجدر أن يكون واضحًا أن ليس ثمة استهلاك من دون إنتاج.

إن الاستهلاك أكثر من مجرد لعبة معان سيميائية؛ إنه راسخ بثبات في العلاقات الاجتماعية التي لا تتضمن البائع والمشتري فحسب، بل وتتضمن في أكثر الأحيان عائلة المشتري، وأقرباءه وأقرانه وزملاءه في العمل، إضافة إلى العلاقات الطبقية، بشكل عام. إن حقيقة أن المصلحة الفردية تدفع الاستهلاك حقيقة واضحة بجلاء لأن جسم الإنسان لا يستطيع الصمود من دون أن يزود بالغذاء. وبالتالي، يجدر بالدراسات التاريخية حول استهلاك الغذاء إضافة إلى الدراسات المعاصرة حول الظاهرة عينها، أن تصبح جزءًا من علم اجتماع الاستهلاك⁽⁹³⁶⁾. إن ما يدفع الأفراد ليست المصالح المادية وحدها، بل والمصالح المثالية أيضًا، وتحمله على استهلاك بنود مختلفة. وعلى القدر نفسه من الوضوح أيضًا وجود مصلحة ربحية في الاستهلاك، وهي تساعد في تفسير ظواهر من قبيل الإعلان وتقديم الاستهلاك وإطلاقه⁽⁹³⁷⁾.

يضاف إلى ذلك أن السعي إلى تحليل الإستهلاك من حيث المصالح يحظى بتقاليد مديدة. ففي كتاب **ثروة الأمم** لآدم سميث، نجد، على سبيل المثال، الفقرة الآتية التي لا تزال لها صلتها حتى اليوم:

«الاستهلاك هو الغرض الوحيد للإنتاج وغايته المفردة، ويجب مراعاة مصلحة المنتج فقط بقدر ما تكون ضرورية لتعزيز مصلحة المستهلك. المبدأ الأساسي واضح تمامًا، بحيث إن من السخف محاولة إثباته. ولكن في النظام الماركنتيلي، فإن مصلحة المستهلك غالبًا ما يضحى بها لأجل مصلحة المنتج، ويبدو أن الإنتاج، وليس الاستهلاك، هو الغاية القصوى وهدف الصناعة والتجارة برمتيهما»⁽⁹³⁸⁾.

إن لدى المؤلفات الكلاسيكية في علم الاجتماع الاقتصادي ما تضيفه حول الاستهلاك حتى ولو كان من الخطأ المحاجة لإثبات أن الاستهلاك كان أحد الموضوعات التي كانت تلك الكتابات معنية بها بشكل خاص. يخصص ماركس، على سبيل المثال، مكانًا هامشيًا إلى حد ما للاستهلاك في كتابه **رأس المال**⁽⁹³⁹⁾. وثمة إشارة في هذا المؤلف إلى «تقديس السلع» (fetishism of commodities)، وهو تعبير يدل تقريبًا على حقيقة أن الناس في المجتمع الرأسمالي لا يرون علاقة بين السلع الاستهلاكية في المتاجر والعملية الاستغلالية التي تنتج السلع من خلالها، والتي يشاركون هم أنفسهم فيها⁽⁹⁴⁰⁾. ومع ذلك، فإن ما يتصل بتصميم الموضوع في هذا السياق اقتراح ماركس بأن قوة العمل وسلعًا أخرى تستهلك في عملية الإنتاج هذه، وأن هذا النوع من الاستهلاك (الاستهلاك الإنتاجي) يختلف عن نوع الاستهلاك الذي يحصل عندما يتقاضى العامل أجر عمله (الاستهلاك الفردي)⁽⁹⁴¹⁾.

أما فير فيوظف مفهومًا طبقياً يختلف نوعًا ما عن مثيله لدى ماركس - وهو مفهوم مرتبط، حصراً، بـ «الإنتاج» باعتباره مفهومًا مقابلًا لمفهوم المكانة الاجتماعية وهو مفهوم متصل، بحسب فقرة مشهورة جدًا في كتاب **الاقتصاد والمجتمع**، «بالاستهلاك» و«أسلوب الحياة»⁽⁹⁴²⁾. الناس، في الطبقة

الاجتماعية، سيسعون في المعتاد إلى الحد من المنافسة وإلى إنشاء جماعات المكانة، وفي حال نجحوا في ذلك، فسوف تظهر «أنماط استهلاك غير عقلانية» (943).

الرسم (2-10)



المصدر:

The New Yorker Collection 1993 Tom Cheney from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

أما زيمل فيتطرق إلى الاستهلاك، في مناح عدة من مؤلفه، فهو يظهر مثلاً في مقالته حول «معرض التجارة في برلين 1896» (944) وفي تحليله للتبذير في كتاب **فلسفة المال** (945). أما دراسته الأكثر اقتباساً، في هذا السياق، فهي «Fashion» (الموضة)، حيث يقول عنها إنها أساساً «نتاج للتمييز الطبقي» (946). فالموضة تبدأ، في العادة، في الطبقة العليا، ثم تبدأ محاكاتها من الطبقات الأدنى، وصولاً إلى خمودها وانقضائها - ومن ثم تبدأ هذه الدورة برمتها من جديد. والواقع أن لمسة زيمل الخفيفة لهذه المسألة هنا، وفي مقالات أخرى، يمكن مقارنتها باليد الثقيلة للباحث ثورستين فيبلين في مؤلفه الكلاسيكي الشهير حول الاستهلاك، بعنوان **نظرية الطبقة المترفة**. إن أطروحة فيبلين حول «الاستهلاك الظاهر للعيان»، عرض البنود باهظة الثمن «يصبح مدعاة للتبجيل»، بينما «يصبح التقاعس عن الاستهلاك... علامة على الدونية والنقص» - قد تعرضت للانتقاد، ويبدو أنها غدت مستقبحة إلى حد كبير (947).

لقد أجريت، في الفترة بين الحربين العالميتين، كثير من الدراسات حول كيفية إنفاق العائلات مداخلها (على الإيجار والطعام والثياب)، ولكن لم تبدأ الدراسات حول الاستهلاك بالتوغل بجدية إلى ما وراء هذه المقاربة إلا في أعقاب الحرب العالمية الثانية. أحد أسباب ذلك متصل بتوسع الاستهلاك الذي استجد بعد الحرب العالمية الثانية، خصوصاً في الولايات المتحدة، ثمة سبب آخر يتعلق بظهور سلسلة من المناهج الكمية التي باتت تستخدم اليوم لدراسة الاستهلاك. إن حقيقة أن علم اجتماع الاستهلاك بوصفه حقلاً مميزاً لم يكتمل

ظهوره خلال تلك السنوات، قد يكون له صلة بالاحتقار الأيديولوجي للأعمال التجارية الذي كان شائعًا بين علماء الاجتماع الأميركيين في تلك الأيام. في افتتاحية لمقالة نشرت في **المجلة الأميركية لعلم الاجتماع** في عام 1959 بعنوان «Reflections on Business» (تأملات في الأعمال التجارية)، يقول بول لازرسفيلد إن لدى معظم علماء الاجتماع الأميركيين «تحيّرًا أيديولوجيًا ضد الأعمال التجارية»، ويضيف أن هذا هو السبب وراء «التخلف الكبير» في دراسة الاستهلاك (948).

عمليًا، لا نجد أي مقالة حول التجارة في المجلة المشار إليها سابقًا قبل عام 1950، وفقًا للباحث المذكور، كما لم يستفد إلا قليل من المواد المتوفرة في ملفات مختلف مؤسسات أبحاث السوق. بالنسبة إلى القراء المعاصرين للمقالة الواردة أعلاه، فإن الفقرة الآتية تقدم فكرة حول نوع البحوث التي كان يمكن إجراؤها خلال تلك السنوات، ولكن لم تكن لتحظى بجمهور أكاديمي:

«في عام 1957، كنت مسؤولًا عن وكالة اقتراع للطلب من عينة وطنية ما إذا كانت توافق أو لا توافق على التغييرات المستمرة في تصميم السيارات. نصف المستطلعة آراؤهم أجابوا بالرفض. ولكن لما سئلوا عن كيفية خفض هذه التغييرات؛ اعتقد 10 في المئة فقط منهم أن المستهلكين أنفسهم بمقدورهم أن يمارسوا الانضباط اللازم، بينما طالب 60 في المئة بتنظيم ذاتي من الجهة المصنعة، وفضل 30 في المئة تدخلًا حكوميًا. وكانت النتيجة الأكثر وضوحًا، إضافة إلى ضعف ثقة الناس في أنفسهم وفي بعضهم البعض الباعث على الدهشة، تتمثل في اختلاف اجتماعي: فالجماعات ذات المداخل الأدنى، أظهرت قدرًا من تفضيل الضبط الحكومي أكبر من غيرها من الجماعات» (949).

لكن على الرغم من التحيز الأيديولوجي لدى كثير من علماء الاجتماع، فإن دراسات عدة في غاية الأهمية حول الاستهلاك نشرت خلال الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين في علم الاجتماع الأميركي، خصوصًا، وليس حصريًا، في جامعة كولومبيا (950). أدت إحدى هذه الدراسات إلى تكوين نظرية «تدفق الاتصال ذي الخطوتين»، أو فكرة أن الإعلام الجماهيري لا يؤثر في الناس مباشرة، ولكن بطريقة غير مباشرة عبر ما يسمى «قادة الرأي» (951) (opinion leaders). ففي كتابهما بعنوان **التأثير الشخصي**، يستكشف كل من إيهو كاتز ولازرسفيلد، من بين أمور أخرى، كيف يقرر الناس أي فيلم سينمائي يحضرون، وسبب اختيارهم سلعة محددة أو زي معين (952). في هذه الحالات، يجد الباحثان أن العلاقات الشخصية كانت أهم من الإعلان.

عندما بذلت جهود في جامعة كولومبيا لتحديد الآلية الدقيقة التي عملت بحسبها «نظرية الاتصال ذي الخطوتين»، كانت المسألة برمتها تميل إلى الانحلال إلى تساؤلات بحثية جديدة وإلى سلاسل تأثير أطول من الخطوتين الأوليتين. وقد نجح روبرت ميرتون، على سبيل المثال، في إظهار أن قادة

الرأي لا يقتصرون على معالجة المعلومات الواردة من الإعلام الجماهيري، بل ويسعون أيضًا إلى البحث عنها في مصادر أخرى⁽⁹⁵³⁾. كما يقترح أنه من المفيد تقسيم قادة الرأي إلى تصنيفات مختلفة. فبينما يبدو أن بعض قادة الرأي مهتمون بما يحدث على المستوى الوطني والعالمي، ولهذا السبب يقرأون الصحف الوطنية (كوزموبوليتانيون)، فإن آخرين يظهرون اهتمامًا أكبر بما يحدث في الشؤون المحلية ويفضلون الصحف (المحليون).

ثمة عمل كلاسيكي آخر ألفه علماء اجتماع كانوا تلقوا تدريبًا في جامعة كولومبيا، هو **الابتكار الطبي: دراسة انتشار**، لكل من جيمس كولمن وإليهو كاتز وهربرت مينزل (1966). تحلل هذه الدراسة تبني أطباء، في عدد من البلدات الصغيرة، دواء جديد، مكونه الأساسي هو التيتراسيكلين، واسمه أكرومايسين (Achromycine). قد لا يبدو لنا من الوهلة الأولى أن هذه الدراسة حول الاستهلاك البتة. صحيح أن الأطباء لا يستهلكون الأدوية، ولكن مرضاهم يفعلون. ومع ذلك، فإن الأطباء هم الذين يقررون نوع العقاقير التي ينبغي أن يتعاطها مرضاهم، الأمر الذي تدرکه جيدًا شركات تصنيع العقاقير. وبكلمات أخرى، يمكن القول إن الأطباء يستهلكون الأدوية نيابة عن الآخرين، شيء من قبيل ما يفعل الآباء لأطفالهم، وما يفعل الجيش للجنود، وهكذا دواليك. ففي كثير من الأحيان تعتمد دراسات الاستهلاك الكثيرة إلى قصر دراستها على استهلاك الأفراد، وتنسى دراسة استهلاك المنظمات؛ إذ إن الإعلانات، على سبيل المثال، غالبًا ما تكون موجهة نحو المنظمات وليس الأفراد بصفتهن الشخصية.

النتيجة الجوهرية لكتاب **الابتكار الطبي** معروفة تمامًا، وهي تحديدًا أن تبني دواء جديد كان ينتشر بين الأطباء ذوي الصلات الكثيرة مع أطباء آخرين، بشكل أسرع من انتشار تبنيه بين نظرائهم الذين يفتقرون إلى صلات كهذه. وسبب ذلك، وفقًا للمؤلفين، هو أنه عندما يبدو الناس غير واثقين بكيفية تصرفهم (في هذه الحال: ما إذا كان يجدر أن يصفوا الدواء أم لا، فإن تأثير «المعلومات والتطمينات» من أناس آخرين يكون في حده الأقصى⁽⁹⁵⁴⁾. هذه الحقيقة المكتشفة في كتاب **الابتكار الطبي** غالبًا ما يشار إلى اقتباسها في الأدبيات الشبكية، وعادة ما يعتد بها كإيضاح مبكر ومهم لما يمكن إنجازه عبر هذا النوع من المقاربات.

من غير الواضح ما إذا كان هذا الكشف هو كل ما هنالك حول انتشار الأدوية الجديدة وغيرها من السلع. وفي سياق الكتاب المشار إليه، لا يولي المؤلفون دور العوامل الاقتصادية إلا أقل اهتمام. وهذا أمر واضح، ليس في الاستمارة المستخدمة فقط، بل أيضا من خلال الطريقة التي عالج بها كولمن وزميلاه المعلومات التي صنّفوها هم أنفسهم حول نشاطات مندوبي مبيعات الأدوية الذين يمثلون شركة الأدوية. مندوبو مبيعات الأدوية هؤلاء كان قد وقع عليهم اختيار الأطباء أنفسهم باعتبارهم المصدر الأهم الذي لفتهم، في البداية، إلى

الدواء الجديد (955). ثمة دراسة حديثة في المجلة الأميركية لعلم الاجتماع تزودنا بحجج إضافية تثبت أن كولمن وزميليه قللوا من أهمية العوامل الاقتصادية في دراستهم. فقد أشير، على سبيل المثال، إلى أن الشركة التي تمتلك الدواء الجديد ليدرل (Lederle) أطلقت حملة ترويجية قوية للغاية دعمًا للدواء. وباستخدام بيانات جديدة حول دور الحملة الإعلانية، يظهر أن مؤلفي كتاب **الابتكار الطبي** خلطوا العدوى الاجتماعية بتأثيرات التسويق، وأنه عندما يتم التحكم بتأثيرات التسويق، فإن تأثيرات العدوى الاجتماعية تتلاشى (956).

كانت وتيرة الدراسات حول الاستهلاك قد تسارعت وتوزعت في اتجاهات مختلفة منذ صدور كتاب **الابتكار الطبي**. أما أكثر الدراسات إثارة للإعجاب، حتى اليوم، فهي كتاب بورديو بعنوان **التميز: نقد اجتماعي لحكم الذوق**، الذي ظهر في عام 1979. ثمة مواصفات كثيرة تجعل هذه الدراسة علامة فارقة (957). تتمثل إحدى تلك العلامات الفارقة في إدخال مفهوم الذوق في علم اجتماع الاستهلاك. وأسوة بالفيلسوف الألماني كانط، يجادل بورديو ليثبت أن هدف الاستهلاك ليس «شيئًا في حد ذاته»؛ إذ حتى يكون هناك هدف للاستهلاك، ينبغي أيضًا أن نأخذ في الحسبان ما يجلبه المستهلك نفسه إلى هذا الشيء. ووفقًا لكتاب **التميز** المشار إليه «فإن الأشياء، بما فيها السلع الصناعية، ليست موضوعية في المعنى المتداول للكلمة، بمعنى أنها ليست مستقلة عن مصالح وأذواق من يميزونها، وهم لا يفرضون عليها المعاني الواضحة المتوافق عليها، البديهية والشاملة (958). أما المساهمة المهمة الثانية لبورديو في كتابه **التميز**، فهي الانتقال إلى ما وراء وجهة النظر هذه - وهو ما يشبه، بشكل أو بآخر، الطريقة التي انتقل بها هيغل وماركس إلى ما وراء مثالية كانط اللاتاريخية - بمساعدة من حجة وجوب وضع فعل الاستهلاك ضمن سياق اجتماعي أوسع، يتضمن الإنتاج، والطبقة الاجتماعية بغية التوصل إلى تفسير مناسب لها.

تتمثل الطريقة التقليدية لفهم الذوق، وفقًا لكتاب بورديو **التميز**، في النظر إليها بوصفها قدرة على إصدار الأحكام الجمالية في مجالات كالموسيقى، والفنون والآداب. وعلى الرغم من أنه نادرًا ما بدت هذه المسألة واضحة، فإنه من المفهوم جيدًا أن الذوق لا يمكن أن يوجد إلا بين النخبة، وأن الطبقات الأدنى تفتقر إليه. ويذهب بورديو إلى أن من الضروري التخلي عن هذا المفهوم للذوق واستبداله بمفهوم ذي طبيعة سوسولوجية. ولعمل ذلك، يقدم بورديو على توسيع مفهوم الذوق من مفهوم لا يشمل إلا «الاستهلاك الجمالي»، إلى مفهوم يشمل «الاستهلاك العادي»، أي استهلاك الثياب والأثاث والغذاء (959). كما يقدم أيضًا على توسيع مفهوم الذوق ليشمل سائر الطبقات الاجتماعية، ويظهر أن ما يشكل «الذوق الرفيع» هو جزء من صلب الصراع من أجل الهيمنة في المجتمع. لا علاقة للذوق في تفكير بورديو بالنظرة اللامبالية إلى الحياة أو بالقيم غير المجسدة عمومًا. «إن القيم النهائية، حسبما يطلق

عليها، ليست سوى النزعات الأولية والبدائية للجسد؛ الذوق الغريزي والنفور الغريزي والمتضمن فيهما أكثر مصالِح الجماعة حيوية» (960).

في سياق نظري، يذهب بورديو إلى أن الذوق (بمعناه السوسولوجي) يمكن أن يفهم بأنه أحد الآليات الاجتماعية الكثيرة التي يعمل من خلالها هايتوس الشخص. وخلافًا لعلماء الاقتصاد، يصر بورديو على أن ليس ثمة مستهلك يقارب السلع كما لو أنه يواجهها أول مرة. يمكن المستهلك الاختيار بحرية - لكنه سيكون خيارًا يهتدي بالماضي. وبشكل أدق، فإن المخطط الذي يديره بورديو في كتابه **التمييز** يمكن أن يوصف على النحو الآتي. إن هايتوس كل فرد، يتشكل، على المستوى العام، بفعل الطبقة التي ينتمي إليها الفرد، بل وبفعل علاقة هذه الطبقة بالطبقات الأخرى. يختلف هايتوس الفرد تأثيرًا في طريقة تصرف الفرد عبر آليتين محددتين: خطط التصنيف والذوق. وفي حال استهلك أناس كثر السلعة عينها، فإن هذا يسفر عن ظهور أسلوب في الحياة، وبالتالي يوصف أسلوب الحياة بأنه نظام أذواق (961). ويعمل الذوق، وفقًا لبوردو، بوصفه آلية مهمة وغير واعية إلى حد كبير، على إعادة إنتاج المجتمع الطبقي، بما يشبه عمل التربية نوعًا ما.

يصف بورديو كتابه **التمييز** بأنه «فرنسي للغاية»، من حيث موضوع الدراسة والمقاربة (962). ومع ذلك، فإن المهارة والمخيلة اللتين تلهمان هذا الكتاب تجعلانه عملاً فريدًا من نوعه من وجهة نظر عالمية أيضًا. ومن المرجح أن ينسى عدد ضئيل من القراء أقوى مباحث هذا الكتاب، من قبيل المبحث المتعلق بعادات الطعام لدى الطبقة العاملة الفرنسية. تبعًا لبوردو، يعتبر العمال الفرنسيون أن الجسد الذكوري «مصدر للطاقة، ضخم وقوي، وذو حاجات عنيفة ضاغطة». ويفضل العمال الذكور تناول اللحوم والنقانق على تناول الطعام «الأنثوي» كالسمك والخضراوات (963). أما لماذا تعتبر الأسماك طعامًا أنثويًا، يجب بورديو عن هذا السؤال في الفقرة الآتية:

«عادة ما تميل الطبقات العاملة إلى اعتبار الأسماك غذاء لا يناسب الرجال، ليس لأن هذا الطعام خفيف فقط، ولا يبعث على الإحساس بالشبع لأنه «حشو» للأمعاء، وعادة ما يطهى لأسباب صحية، بمعنى للمعوقين والأطفال...، ولكن فوق هذا كله، لأن الأسماك ينبغي أن تؤكل على نحو يتعارض تمامًا مع الأسلوب الذكوري في تناول الطعام، أي أكله بشكل منضبط، وبلقم صغيرة، ويمضغ بتؤدة بمقدم الفم وعلى رؤوس الأسنان (بسبب الحسك)» (964).

خلال السنوات العشر الفائتة، تقريبًا، تزايدت الدراسات حول الاستهلاك بشكل هائل، كما باتت تشمل موضوعات جديدة يجري الآن متابعتها. وهذه تشمل دور أساليب الحياة في الاستهلاك (باعتبار أنها تقابل السلوك المتصل بالطبقة)، واستخدام الائتمان التجاري (بما في ذلك بطاقات الائتمان المصرفية)، وعولمة الأسماء التجارية (965). ثمة نقاش حيوي عام أيضًا حول

الاستهلاك؛ هل ينفق الناس في الولايات المتحدة أموالاً باهظة على أصناف عديمة الفائدة، على سبيل المثال (966).

في المقابل، لم يولّ الاستهلاك كبير اهتمام في علم الاجتماع الاقتصادي (967). ومع ذلك، تظهر دراسة أجريت أخيراً ما يمكن أن تحققه المقاربة الشبكية لدى تطبيقها على الاستهلاك: المقالة بعنوان «معاملات المستهلك المتضمنة اجتماعياً» للباحثين بول ديماجيو وهيو لوتش (1998). وفقاً لهذين المؤلفين، غالباً ما افترض في العلوم الاجتماعية أن الناس سوف يستخدمون شبكاتهم للحصول على معلومات حول شركاء المعاملات المحتملين («التضمين البحثي»)، غير أن من غير الشائع العثور على حجة مفادها أن الناس يحصلون على السلع من «داخل» شبكاتهم الخاصة (تبادل ضمن الشبكة). واستناداً إلى دراسة استقصائية قومية أجريت في الولايات المتحدة منذ منتصف تسعينيات القرن العشرين، كان المؤلفان قادرين على تبيان أن في حالة واحدة من أصل أربع حالات تقريباً، جرى شراء أصناف من قبيل سيارة مستعملة أو منزل من شخص هو عضو في العائلة، أو من صديق، أو صديق لصديق، أو سوى ذلك. كان المشترون يعون تماماً منافع الشراء من أناس من داخل شبكاتهم، وقد حاولوا، على وجه الخصوص، أن يفعلوا ذلك عندما لم يكن مرجحاً أن يشتروا أي شيء آخر من البائع. ويخلص الباحثان إلى أن دراستهما «توضح أن منظور علم الاجتماع الاقتصادي للأسواق بوصفها 'متضمنة اجتماعياً' (غرانوفيتز) يمكن أن تطبق على الأسواق الاستهلاكية» (968).

إن دراسات المستهلك حقل نابض بالحياة إلى حد كبير اليوم، غير أنها تتمدد أيضاً في عدد من الاتجاهات المختلفة. وتميل نظريات المجتمع الاستهلاكي، بما فيها مابعد الحداثة، إلى النظر إلى هذا الحقل، على سبيل المثال، بوصفه مجال بحث مستقل، يعكس هذه الاستقلالية المزعومة للاستهلاك في الحياة الاجتماعية. من الناحية الأخرى، قد يكون، من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي، للاستهلاك استقلالاً ذاتياً معيناً؛ غير أنه أيضاً جزء من سيرورة اقتصادية اجتماعية أوسع بكثير، وبوصفه هذا يلزمه أن يرتبط نظرياً بسلسلة من الموضوعات الأخرى كالمدخرات والدين، وليس بالإنتاج والتوزيع وحدهما. إن ما تحمله البنود الاستهلاكية من معنى لدى المشتريين يمثل جزءاً لا يتجزأ من وجودهم ويلزم التوصل إلى فهمه فهماً أفضل من الفهم المتوافر اليوم. ولعل علم النفس المعرفي يكون ذا عون في هذه العملية؛ في الأقل، هذا ما يظنه بعض علماء الاجتماع الاقتصادي اليوم. كما أن إنتاج السلع واستهلاكها، هو، في أي حال، عملية تدفعها مصالح الفاعلين - مصالح المستهلكين - إضافة إلى مصالح الشركات التي تنتج هذه السلع. إن تحليل الاستهلاك يبقى، باختصار، ناقصاً إذا لم يتناول مسألة المصالح، بما في ذلك المعنى الذي تنطوي عليه هذه المصالح لدى الفاعلين.

ملخص

واصل هذا الفصل تحليل الثقافة والاقتصاد استمراريًا للفصل السابق. وقد حاجت لأثبت أن نقلة حدثت في علم الاجتماع الاقتصادي خلال العقود الخمسة الماضية، بدءًا من معالجة دور الثقافة، في الأساس، في التنمية الاقتصادية، وصولًا إلى تفحص دور الثقافة في الحياة الاقتصادية، بشكل عام. وكانت أهم المساهمات في هذا الحقل، خلال العقود الخمسة المنصرمة، قد قدمها بورديو، خصوصًا من خلال مفهومه لرأس المال الثقافي وتحليله للحقول الثقافية ذات الطبيعة المنزهة عن الغرض في ظاهرها، مثل الفنون والآداب. لقد تشكل النقاش الثقافي في علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، إلى حد بعيد، بفعل النفور من مفهوم تالكوت بارسونز للثقافة الذي عمم، بعد ذلك، الثقافة.

كما هي الحال في معظم علم الاجتماع المعاصر، سعى علم الاجتماع الاقتصادي، أيضًا، إلى فهم دور الثقة، ولكن بنجاح ضئيل على الأرجح. من المقترحات المفيدة، على هذا الصعيد، أن ثمة نوعًا خاصًا من الثقة في الحياة الاقتصادية، يمكن تسميته «الثقة الاقتصادية» (Carruthers). ومن المفهوم أن تكون الثقة في مجال الاقتصاد، على سبيل المثال، ثقة قائمة على الحساب أكثر من قيامها عليه في مجالات الحب والصدقة. وفقًا لوجهة النظر هذه، فإن فكرة كولمن حول الثقة بوصفها رهانًا واعيًا، تبدو ملائمة لما يجري في عملية تبادل بين البائع والمشتري، أكثر من ملائمتها لما يجري، مثلًا، بين الرجل وزوجته أو بين الأصدقاء.

الاستهلاك، مثل الثقة، ينتمي إلى الثقافة إلى حد أنه يجسد شيئًا يقدره الناس. وبينما تطورت دراسة الاستهلاك، منذ فترة طويلة، على نحو مستقل عن علم الاجتماع الاقتصادي، فقد حان الوقت لتبذل محاولة لدمجه في علم الاجتماع الاقتصادي. يشتمل هذا الفصل على مسعى في هذا الاتجاه، وقد سعيت، على وجه الخصوص، إلى عرض أي مساهماتها هي التي تنطوي على قيمة لعلم الاجتماع الاقتصادي. وأدعي أن أبرز دراسات الاستهلاك في الزمن المعاصر، هي كتاب **التميز** لبورديو، بمسعاها المبدع إلى وضع علم اجتماع للذوق.

Pierre Bourdieu, «The Disenchantment of the World,» in: Algeria (886)
.1960 (Cambridge: Cambridge University Press, 1979), pp. vii-viii

(887) للاطلاع على أهم الدراسات التجريبية لبوردو، يُنظر:

Pierre Bourdieu, «Travail et travailleurs en Algérie: Etude sociologique,»
dans: Travail et travailleurs en Algérie (Paris: Mouton, 1963); Pierre
Bourdieu & Abdelmalek Sayad, Le Déracinement. La Crise de l'agriculture
;traditionnelle en Algérie (Paris: Editions de Minuit, 1964)

للاطلاع على خلاصته باللغة الإنكليزية، يُنظر:

«Bourdieu, «The Disenchantment of the World

.Bourdieu, «The Disenchantment of the World,» p. 22 (888)

.Ibid., p. 24 (889)

.Ibid., p. 11 (890)

.Ibid., p. 23 (891)

Pierre Bourdieu & Jean-Claude Passeron: The Inheritors: French (892)
Students and Their Relation to Culture (Chicago: University of Chicago
Press, 1979; [1964]), and Reproduction in Education, Society and Culture
(Beverly Hills, Calif.: Sage, 1977; [1970])

Pierre Bourdieu, «The Forms of Capital,» in: John G. Richardson (893)
(ed.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education
(Westport, Conn.: Greenwood, 1986), p. 244

.Ibid (894)

(895) للاطلاع على نقاش حول كيفية إدارة رأس المال البشري إضافة إلى
تأثير هذا المفهوم على علم الاجتماع في الولايات المتحدة، يُنظر:

Michèle Lamont & Annette Lareau, «Cultural Capital: Allusions, Gaps and
Glissandos in Recent Theoretical Developments,» Sociological Theory, vol.
.6 (Fall. 1988)

Pierre Bourdieu: The Field of Cultural Production (New York: (896)
Columbia University Press, 1993), and The Rules of Art: Genesis and
.Structure of the Literary Field (Stanford: Stanford University Press, 1995)

Pierre Bourdieu: Sociology in Question (London: Sage, 1993), p. 40, (897)
and «Is a Disinterested Act Possible?,» in: Practical Reason: On the Theory
.of Action (Stanford: Stanford University Press, 1998)

.Bourdieu, Sociology in Question, p. 76 (898)

Bourdieu, The Field of Cultural Production; Pierre Bourdieu & Louïc (899)
Wacquant, An Invitation to Reflexive Sociology (Chicago: University of
.Chicago Press, 1992), p. 119

(900) يُنظر على سبيل المثال:

Terrence Deal & Allan Kennedy: Corporate Cultures (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1982), and The New Corporate Cultures: Revitalizing the Workplace after Downseizing, Mergers, and Reengineering (Reading, Mass.: Perseus Books, 1999); Stephen Barley & Gideon Kunda, «Design and Devotion: Surges of Rational and Normative Ideologies of Control in .Managerial Discourse,» Administrative Science Quarterly, vol. 37 (1992)

Mark Granovetter: «Mark Granovetter on Economic Sociology in (901) Europe,» Economic Sociology: European Electronic Newsletter, vol. 1, no.1 (1999), p. 11, at: [http://: www.siswo.uva.nl/ES](http://www.siswo.uva.nl/ES), and «Introduction for the French Reader (Preface to Le Marché est autrement (Paris: Desclée de .Brouwer, 2000),» Unpublished Article, p. 2

Mark Granovetter, «Proposal to the Bechtel Initiative: A Network (902) .Study of Silicon Valley,» Unpublished Proposal, 1999

Mark Granovetter, «Problems of Explanation in Economic (903) Sociology,» in: Nitin Nohria & Robert Eccles (eds.), Networks and Organizations (Cambridge: Harvard Business School Press, 1992), pp. 47-48

(904) للاطلاع على نقد مماثل، يُنظر أيضًا:

Gary Hamilton & Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East,» American Journal of Sociology, vol. 94 (1988), pp. S53, S69-S74

حيث يشار إلى أن الكونفوشيوسية لا يمكن أن تفسر التقدم الاقتصادي في تايوان وكوريا الجنوبية واليابان، لأن هذه البلدان الثلاثة لديها بنى صناعية مختلفة تمامًا.

(905) الإطلاقيه هنا تقابل العلائقيه. (المراجع)

Viviana Zelizer: «Beyond the Polemics of the Market: Establishing a (906) Theoretical and Empirical Agenda,» Sociological Forum, vol. 3 (1988), p. 629, and «Enter Culture,» in: Mauro Guillén et al., New Economic .Sociology (New York: Russell Sage Foundation, 2002)

Paul DiMaggio, «Culture and Economy,» in: Neil Smelser & Richard (907) Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New York and .Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)

(908) «التضمين الثقافي»:

Paul DiMaggio, «Cultural Aspects of Economic Action and Organization,» in: Roger Friedland & A. F. Robertson (eds.), Beyond the Marketplace:

Rethinking Economy and Society (New York: De Gruyter, 1990), p. 113;
Sharon Zukin & Paul DiMaggio, «Introduction,» in: Sharon Zukin & Paul
DiMaggio (eds.), Structures of Capital: The Social Organization of the
.Economy (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), pp. 17-18
Mitchell Abolafia, «Markets as Culture: An Ethnographic Approach,» (909)
in: Michel Callon (ed.), The Laws of the Markets (Oxford: Blackwell,
.1998)

Viviana Zelizer: «The Social Meaning of Money: ‘Special Monies’,» (910)
American Journal of Sociology, vol. 95 (1989), and The Social Meaning of
.Money (New York: Basic Books, 1994)

Viviana Zelizer: «The Price and Value of Children: The Case of (911)
Children’s Insurance,» American Journal of Sociology, vol. 86 (1981), and
Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children (New
.York: Basic Books, 1985)

.Zelizer, «The Price and Value of Children,» p. 1052 (912)

Frank Dobbin, «Cultural Models of Organization: The Social (913)
Construction of Rational Organizing Principles,» in: Diane Crane (ed.), The
.Sociology of Culture (Oxford: Blackwell, 1994)

Frank Dobbin, Forging Industrial Policy: The United States, Britain (914)
and France in the Railroad Age (Cambridge: Cambridge University Press,
.1994)

(915) للاطلاع على موجز لكتاب Forging Industrial Policy (صياغة السياسة
الصناعية)، يُنظر الفصل السابع.

(916) للمناقشات العامة عن الثقة، يُنظر على سبيل المثال:

Niklas Luhmann, «Trust,» in: Trust and Power (New York: Wiley, 1979);
Diego Gambetta (ed.), Trust: The Making and Breaking of Cooperative
.Relations (Oxford: Blackwell, 1990)

Francis Fukuyama, Trust: The Social Virtues and the Creation of (917)
.Prosperity (London: Penguin, 1995)

Georg Simmel, The Philosophy of Money (London: Routledge, 1978; (918)
.[1907]), p. 170

Max Weber, The Religion of China (New York: Free Press, 1951; (919)
;[1920]), pp. 237, 244-245

ويُقارن:

Max Weber, «The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism,» in: Hans
Gerth & C. Wright Mills (eds.), From Max Weber (New York: Oxford
.University Press, 1946; [1920])

(920) يُنظر على سبيل المثال:

Edward Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958); Clifford Geertz, *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns* (Chicago: University of Chicago Press, 1963), p. 126

Susan Shapiro, *Wayward Capitalists: Target of the Security and* (921)
;Exchange Commission (New Haven: Yale University Press, 1984)

ويُقارن:

Bruce Carruthers, *On Credit* (New York: The Russell Sage Foundation, .Forthcoming)

Lynne Zucker, «The Production of Trust: Institutional Sources of (922)
Economic Structure, 1840-1920,» in: Barry Staw & L.I. Cummings (eds.),
Research in Organizational Behavior (Boulder, Colo.: JAI Press, 1986);

Susan Shapiro, «The Social Control of Impersonal Trust,» *American
Journal of Sociology*, vol. 93 (1987); Carruthers, *On Credit*

Kenneth Arrow, *The Limits of Organization* (New York: Norton, (923)
.1974), p. 23

;Mark Granovetter, «Problems of Explanation,» pp. 38-47 (924)

ويُقارن:

Oliver Williamson, «Calculativeness, Trust, and Economic Organization,»
in: *The Mechanisms of Governance* (Oxford: Oxford University Press,
.1996)

James Coleman, *Foundations of Social Theory* (Cambridge: Harvard (925)
;University Press, 1990), p. 99

ويُقارن الفصل الثاني.

Joycelyn Pixley, «Finance, Organizations, Decisions and Emotions,» (926)
.British Journal of Sociology, vol. 53 (2002)

Viviana Zelizer, «Culture and Consumption,» in: Neil Smelser & (927)
Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed.
(New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
.University Press, Forthcoming)

(928) للاطلاع على نظرة شاملة حول علم اجتماع الاستهلاك، يُنظر:

Colin Campbell, «The Sociology of Consumption,» in: Daniel Miller (ed.),
Acknowledging Consumption: A Review of New Studies (London:
.Routledge, 1995)

(929) يُقارن الفصل الثالث.

(930) يُنظر النقاش المتعلق بالأسواق العامة (Mass Markets) في الفصل السادس.

(931) يُقارن الفصلين السابع والثامن.

(932) على سبيل المثال:

Werner Sombart, *Luxury and Capitalism* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1967; [1913]); Alan Hunt: «Moralizing Luxury: The Discourse of the Governance of Consumption,» *Journal of Historical Sociology*, vol. 8, no. 4 (1995), and *Governance of the Consuming Passions: A History of Sumptuary Law* (New York: St. Martin's, 1996)

Mary Douglas & Baron Isherwood, *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption* (Harmondsworth: Penguin, 1980); Arjun Appadurai, «Introduction: Commodities and the Politics of Value,» in: Arjun Appadurai (ed.), *The Social Life of Things* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986)

للاطلاع على الاستهلاك في الأنثروبولوجيا الاقتصادية، يُنظر:

Daniel Miller, «Consumption Studies as the Transformation of Anthropology,» in: Miller (ed.)

Jean Baudrillard, «Consumer Society,» in: Mark Poster (ed.), *Jean Baudrillard: Selected Writings* (Oxford: Polity, 1988)

ويُقارن:

Fredric Jameson, «Postmodernism and Consumer Society,» in: Hal Draper (ed.), *The Anti-Aesthetic: Essays on Postmodern Culture* (New York: New Press, 1983)

Miriam Glucksman, «Retailing: Production's and Consumption's Missing Relation,» *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, vol. 1, no. 3 (2000), at: <http://www.siswo.uva.nl/ES>

(936) يُنظر على سبيل المثال:

Fernand Braudel, *The Structure of Everyday Life. Volume I. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century* (London: Fontana, 1985; [1979]) pp. 104-265; Robert Fogel, «Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy,» *American Economic Review*, vol. 84 (June 1994); Jean Dreze & Amartya Sen, *The Political Economy of Hunger* (New York: Oxford University Press, 1990-1991)

Michael Schudson, *Advertising, The Uneasy Persuasion: Its Dubious Impact on American Society* (New York: Basic Books, 1984); George

Ritzer, *Enchanting a Disenchanted World: Revolutionizing the Means of Consumption* (Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 1999)

Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols. (Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]), p. 660 (938)
: يُقارن (939)

Karl Marx & Friedrich Engels, «Manifesto of the Communist Party,» Karl Marx, «The Power of Money in Bourgeois Society,» pp. 101-106, in: Robert C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader*, 2nd ed. (New York: Norton, 1978)

Karl Marx, *Capital: A Critique of Political Economy* (New York: Modern Library, 1906; [1867]), pp. 81-96 (940)
.Ibid., p. 626 (941)

Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), ;pp. 305-306, 926-939 (942)
: ويُقارن

.Max Weber, *Reading Weber*, Keith Tribe (ed.) (London: Routledge, 1989)
.Weber, *Economy and Society*, p. 307 (943)

Georg Simmel, «The Berlin Trade Exhibition,» *Theory, Culture and Society*, vol. 8 (1991; [1896]) (944)
.Simmel, *The Philosophy of Money*, pp. 247-251 (945)

Georg Simmel, «Fashion,» *American Journal of Sociology*, vol. 67 (1957; [1904]), p. 544 (946)

Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (Boston: Houghton Mifflin, 1973; [1899]), p. 64 (947)
: على سبيل المثال

Theodore Adorno, «Veblen's Attack on Culture,» in: *Prisms* (Cambridge: MIT Press, 1967); Colin Campbell, «Conspicuous Confusion? A Critique of Veblen's Theory of Conspicuous Consumption,» *Sociological Theory*, vol. 13 (March 1995)

Paul Lazarsfeld, «Reflections on Business,» *American Journal of Sociology*, vol. 65 (1959), pp. 1-2 (948)
.Ibid., p. 10 (949)
: يُقارن (950)

Erving Goffman, «Symbols of Class Status,» *British Journal of Sociology*, vol. 2 (1951); David Easton, «Consuming Interests [On Social Research, Incorporated],» *University of Chicago Magazine*, vol. 93, no. 6 (2001)

(951) يُقارن:

Elihu Katz, «The Two-Step Flow of Communication,» in: Wilburt Schramm (ed.), Mass Communications: A Book of Readings (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1960)

Elihu Katz & Paul Lazarsfeld, Personal Influence: The Part Played by (952) People in the Flow of Mass Communications (Glencoe, Ill.: Free Press, 1955)

Robert Merton, Social Theory and Social Structure, enlarged ed. (953) (New York: Free Press, 1968), pp. 441-474

James Coleman, Elihu Katz & Herbert Menzel, Medical Innovation: (954) A Diffusion Study (New York: Bobbs-Merrill, 1966), p. 117
;Ibid., 58-60 (955)

ويُقارن الصفحات 179-181.

Christophe Van den Bulte & Gary Lilien, «Medical Innovation (956) Revisited: Social Contagion versus Marketing Effort,» American Journal of Sociology, vol. 106 (2001)

(957) للاطلاع على تأثيرها، يُنظر:

Brian Longhurst & Mike Savage, «Social Class, Consumption and the Influence of Bourdieu: Some Critical Issues,» in: Stephen Edgell et al. (eds.), Consumption Matters: The Production and Experience of Consumption (Oxford: Blackwell, 1996)

Pierre Bourdieu, Distinction: A Social Critique of the Judgment of (958) Taste (London: Routledge, 1986; [1979]), p. 100

.Ibid., p. 100 (959)

.Ibid., p. 474 (960)

(961) يُقارن:

Ibid., p. 171

.Ibid., p. xi-xiii (962)

.Ibid., p. 192 (963)

.Ibid., p. 190 (964)

(965) للاطلاع على مقدمات عامة وببليوغرافيا مفيدة، يُنظر:

Peter Corrigan, The Sociology of Consumption: An Overview (London: Sage, 1997); Don Slater, Consumer Culture and Modernity (Cambridge: Polity, 1997)

Juliet Schor, The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and (966) the New Consumer (New York: Basic Books, 1998)

(967) ومع ذلك، يُنظر:

Mark Granovetter & Roland Soong, «Threshold Models of Interpersonal Effects in Consumer Demand,» *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 7 (1986); Nicole Woolsey Biggart, *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America* (Chicago: University of Chicago Press, 1989); Jonathan Frenzen, Paul Hirsch & Philipo Zerrillo, «Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles,» in: Smelser & .Swedberg (eds.), *The Handbook*, (1994)

Paul DiMaggio & Hugh Louch, «Socially Embedded Consumer [\(968\)](#) Transactions: For What Kind of Purchases Do People Most Often Use .Networks?,» *American Sociological Review*, vol. 63 (1998), p. 634

الفصل الحادي عشر: الجندر والاقتصاد

خلال العقود القليلة الماضية، تقدمت الدراسات حول دور الجندر في الاقتصاد بسرعة كبيرة، وذلك نتيجة الاهتمام الذي حظيت به قضايا الجندر في الوسط الأكاديمي وفي المجتمع ككل. ولعل هذا المنحى يوفر لعلم الاجتماع الاقتصادي فرصة فريدة من نوعها ليحقق تقدمًا في مجال بحثي، شهد ازدهارًا ضئيلاً للغاية خلال معظم القرن العشرين. وكانت بحوث مبتكرة قد أجريت حول مجموعة من الموضوعات ذات صلة وثيقة بعلم الاجتماع الاقتصادي. ولا شك في أن الجندر والاقتصاد يمثلان أحد أكثر المجالات الواعدة في علم الاجتماع الاقتصادي، خلال العقود المقبلة؛ إنه مجال غني ولن يقتل بحثًا بسهولة.

حتى اليوم، تقاعس علم الاجتماع الاقتصادي، بشكل عام، عن الإفادة من هذه الطفرة في البحوث حول الجندر والاقتصاد، كما تقاعس علم الاجتماع الاقتصادي عن الإسهام بدراساته حول هذه المسألة. يبدو أن ثمة أسبابًا متعددة أدت إلى هذا الوضع، منها، بكل بساطة، حقيقة أن معظم علماء الاجتماع الاقتصادي من الذكور. إذ تجادل فيفيانا زيليزر، في هذا الاتجاه، على سبيل المثال، مضيفة أن أكثرية علماء الاجتماع الاقتصادي يتمتعون بنظرة تقليدية إلى الاقتصاد، أسوة بتلك المتوافرة في الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد (969).

تلقي هذه الحقيقة، في رأيي الشخصي، أضواء على الأسباب التي حالت، عمومًا، دون أن يتمكن علم الاجتماع الاقتصادي من المساهمة بفاعلية في دراسة الجندر والاقتصاد. ولكن ثمة سببًا آخر حال دون استيعاب علم الاجتماع الاقتصادي قدرًا كبيرًا من البحوث الراهنة، وهو تحديدًا أن البحوث حول الجندر والاقتصاد قد أجريت في عدد من تخصصات العلوم الاجتماعية المختلفة، وهي مبعثرة بين عدد واسع للغاية من المجلات. لم يحدث أن أظهر عالم اجتماع اقتصادي واحد اهتمامًا بتدقيق هذه المواد، وانتقاء ما يتعلق منها بعلم الاجتماع الاقتصادي (970).

عاجلاً أم آجلاً، لا بد من الاضطلاع بهذه المهمة، إذا ما أريد لعلم الاجتماع الاقتصادي أن يجري تحديثه حول الجندر والاقتصاد. إن ما من شأنه أن يعجل من وتيرة هذه العملية، من دون شك، هو شيوع إدراك لدى الباحثين المعنيين بهذا الموضوع، والذين لا يعرفون أنفسهم الآن بأنهم علماء اجتماع اقتصادي، بأن علم الاجتماع الاقتصادي قادر على أن يوفر منظورًا يساعد في ابتكار أفكار ثاقبة جديدة ومهمة حول الجندر والاقتصاد. بدوري، أرى، باختصار، أن لعلم الاجتماع الاقتصادي عددًا من المفاهيم والمنظورات وثيقة الصلة بهذه المسألة - من قبيل التخصيص (فيسر)، والتضمين (بولانيي)، والشبكات (وايت وجرانوفيتز). كما أن هناك حقيقة أكثر عمومية فحواها أن علم الاجتماع الاقتصادي يتمتع بفهم لدور العلاقات الاجتماعية، أفضل، إلى حد بعيد، من فهم علم الاقتصاد له. وخلافًا للتاريخ (بما في ذلك، التاريخ الاقتصادي)، يتمتع علم الاجتماع الاقتصادي باهتمام أكبر في تعميم مكتشفاته في شكل تصنيفات

نموذجية وآليات اجتماعية قد تكون ذات فائدة كبرى للعلوم الاجتماعية الأخرى.

إن الأدبيات التي تشمل عددًا واسعًا من الموضوعات التي تندرج تحت عنوان الجندر والاقتصاد، متناثرة في جميع أنحاء العلوم الاجتماعية. أما الطريقة التي انتقيتها للتعامل مع هذا الوضع هنا، هي التركيز على ما أتصور أنه الموضوعان الرئيسيان، وهو تحديدًا الجندر ضمن سياق الاقتصاد المنزلي والنساء والعمل. وسأبدأ بمناقشة الموضوع الأول، والسبب في ذلك أن تحليلًا للاقتصاد المنزلي يوفر وجهة نظر بنوية حول مسائل الجندر والاقتصاد، يمكن الانطلاق منها لمقاربة سلسلة من موضوعات أخرى، كالعمل والاستهلاك والمدخرات والميراث وسواها. من بين الموضوعات الأخيرة هذه، فإن الموضوع الذي استقطب، بسهولة، جل الانتباه، هو العمل. أما المباحث حول «الأسرة المعيشية، والجندر والاقتصاد» و«النساء، والعمل والأجر»، سيعقبها نقاش لموضوع يوضح المنحى الابتكاري الذي بإمكان منظور الجندر أن يضيفه إلى علم الاجتماع الاقتصادي، وهو تحديدًا موضوع العواطف والاقتصاد.

هل من المفيد إدخال مفهوم المصلحة ضمن تحليل الجندر والاقتصاد؟ كانت هذه المسألة قد ناقشها عدد من الباحثات النسويات، وأنا أوافق على ذلك بطبيعة الحال ⁽⁹⁷¹⁾. ثمة قدر كبير من الأيديولوجيا داخلية في تحديد ماهية الذكر وماهية الأنثى، حيث قد يكون من المثمر البدء بموضوع المصالح. كما أن من الواضح أن لإجراء تحليل مصلحة للجندر يكون فاعلاً، يجب على المرء أن يتجاوز الفكرة المتوافرة في الاتجاه السائد لعلم الاقتصاد، والتي مفادها أنه ليس هناك إلا نوعًا واحدًا من المصالح، ألا وهو المصلحة الاقتصادية تحديدًا. إن هذا النوع من «اختزال كل الحقائق الاجتماعية إلى أبعاد اقتصادية»، كما يسميها بورديو، وثيق الصلة بفكرة أن المصلحة الاقتصادية مرتبطة بالذكور في السوق، أما الأنثى فمرتبطة بالإيثار في العائلة. ولكن ما إن يوجدوا داخل العائلة، من جهة أخرى، حتى يفترض بالذكور أن يتصرفوا بدافع من الإيثار، وبالتالي يمكن استخدام وظيفة المنفعة المشتركة في تحليل العائلة، وفقًا للاتجاه السائد في علم الاقتصاد.

لكن، حتى لو كان واضحًا أن اقتصار تحليلات الجندر والاقتصاد على استخدام مفهوم المصالح الاقتصادية سيكون مقيّدًا جدًّا، ألن يكون الخطر المقابل ماثلاً أيضًا؛ بمعنى مثول خطر إدخال أنواع كثيرة جدًّا من المصالح في التحليل؟ والمصالح المرشحة لذلك تقع في قائمة طويلة بالفعل: مصالح الذكور، ومصالح الإناث، ومصالح العائلة، والمصالح الجنسية، ومصالح الأبناء والمصالح العاطفية. إحدى الطرائق التي تمكنا من المضي في هذا السياق، هي على الأرجح، مناقشة أن التقدير فضيلة، وأنه ينبغي على المرء أن يخفض عدد المصالح قدر المستطاع. تتمثل استراتيجيا أخرى في مناقشة أنه ينبغي إقرار أدوات التحليل اعتمادًا على نوع التحليل الذي نريد إجراءه، وأن ليس ثمة

مدعاة حقيقية لإقصاء بعض المصالح سلفًا. وسوف يصار إلى إيضاح أن كل المصالح التي ورد ذكرها أنقًا يمكن أن تكون مفيدة للغاية، وذلك من خلال نقاش مقتضب لكل منها.

ما لم تُقبل الحتمية البيولوجية، فإن فكرة أن هناك مصالح للذكور وأخرى للإناث تثير، على الفور، مسألة كيف ظهر هذان النوعان من المصالح إلى الوجود وما الذي يميز بينهما. بغض النظر عن الإشارات المفيدة التي يمكن العثور عليها في الأدبيات الضخمة حول تنشئة الولد في مقابل تنشئة البنت، يمكن في رأيي أن يكون مفيدًا دمج مع الأدبيات المستجدة حول التنشئة الاجتماعية للأطفال في منحها الاقتصادي؛ كيف يتعلم الأطفال ماهية الملكية، وماهية المال، وماذا يعني الادخار، وهكذا دواليك⁽⁹⁷²⁾. هذا من شأنه أن يدخل في التحليل، ماهية الذكر وماهية الأنثى، بطريقة طبيعية للغاية، وقد يزودنا أيضًا ببعض القرائن الدالة على سبب اختيار الشبان والشابات وظائف مختلفًا بعضها عن بعض.

إن وجود مصلحة عائلية عامة تخضع لها مصالح الذكور والإناث على السواء، ويمثلها الذكور بشكل اعتيادي، ووجهت بانتقادات مكثفة في أدبيات الجندر. سبق أن أبدى جون ستيوارت ميل في جلسة برلمانية في عام 1867 الملاحظة الساخرة الآتية حول قيام الذكور بتمثيل مصالح الإناث باسم العائلة:

«إن مصالح النساء كافة مضمونة في أيدي آبائهن وأزواجهن وإخوتهن الذين لديهم المصلحة عينها معهن، فهم يعرفون أكثر منهن الأفضل لهن، بل ويهتمون بهن أكثر بكثير مما يهتمون بأنفسهم. سيدي، هذا هو تمامًا ما يقال عن الطبقات غير الممثلة. الموظفون، على سبيل المثال، أليسوا ممثلين، حقًا، بالتمثيل الذي يتمتع به أرباب عملهم؟ أليست مصالح أرباب العمل ومصالح الموظفين، إذا ما جرى فهمها على نحو ملائم، هي المصالح نفسها؟ وبصفة عامة، أليست مصالح أرباب العمل والموظفين مشتركة ضد سائر الدخلاء، أسوة بالمصالح المشتركة بين الزوج والزوجة حيال كل من هو خارج العائلة؟ وزيادة على ذلك، أليس أرباب العمل كلهم طيبين ولطفاء وخيرين ويحبون عمالهم، ودائمًا يرغبون في أن يوفروا لهم الأفضل لمصلحتهم؟ هذه التطمينات كلها هي حقيقية وتفي بالغرض، بالقدر الذي تبدو فيه التطمينات الموازية المتعلقة بالرجال والنساء»⁽⁹⁷³⁾.

لكن، حتى إن كان اضطهاد المرأة باسم مفهوم شامل من مفاهيم المصلحة الأسرية قد تعرض لانتقادات كثيرة، فإن هذا المفهوم عينه يمكن أن يكون ذا فائدة كبيرة. وهذا يصح بشكل خاص على الفترة التي سبقت القرن التاسع عشر، كما سنرى عما قريب.

إن فكرة أن الأطفال لديهم مصالحهم المميزة، قد تبدو مفيدة بمعنى أنها قد تثير نقاشًا حول مسائل من قبيل: هل ينبغي على الفاعل أن يكون بالمصلحة كي تكون هذه المصلحة مشروعة، وما الشروط التي يسمح بموجبها لشخص

ما أن يمثل مصلحة شخص آخر؟ ونظرًا إلى التراخي التدريجي في السيطرة الكاملة التي يمارسها الآباء على أبنائهم، ثمة حيز أوسع للأطفال كي يطوروا مصالحهم الخاصة. ومن الواضح أيضًا أن الأبناء ينمون مصالحهم الاقتصادية في وقت مبكر جدًّا، ويعبر عن تلك المصالح بطرائق شتى، من خلال تفاعلهم مع أطفال آخرين ومع ذويهم ⁽⁹⁷⁴⁾. إن إمكانية أن يكون مفهوم المصالح الجنسية مفيدًا في تحليل الجندر والاقتصاد، إمكانية توضحها حقيقة أن الجاذبية الجنسية تؤدي دورًا في العلاقات الجنسية الغيرية والمثلية. وقد يساعد هذا المفهوم في تفسير ظواهر من قبيل استخدام الجنس في الإعلان، والصناعة الجنسية الحديثة، وهكذا دواليك.

الرسم (1-11)



«لقد دعوت الأسرة إلى الاجتماع كي أعلن أنه، بسبب التضخم، يجب عليّ أن أتخلى عن اثنين منكم»
المصدر:

The New Yorker Collection 1974 Joseph Farris from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

أخيرًا، إن مفهوم المصالح العاطفية قد يبدو أول وهلة منافيًا للتوقعات البديهية وحشو لا لزوم له. إن إشارة إلى دراسة وردت سابقًا ليفيانا زليزر حول الأطفال تبدو كافية لمواجهة ردة الفعل هذه. وتجادل زليزر لتثبت أنه بدءًا من وجود قيمة اقتصادية للأطفال الأميركيين فضلًا عن قيمتهم العاطفية قد أصبحوا يتمتعون، حصريًا، بقيمة عاطفية لدى ذويهم. في الفصل النظري الرئيس في كتاب **الاقتصاد والمجتمع**، يستخدم فيبر أيضًا مصطلح «المصلحة العاطفية» مثالًا على ما يحمل الناس على الدخول في علاقات جماعية ⁽⁹⁷⁵⁾.

ثمة فكرة أخرى مفيدة، في هذا السياق، مستمدة من التراث المكتوب حول تحليل المصلحة، هي فكرة بورديو أن هناك مواطن معين في المجتمع تكون فيها «الأفعال المنزهة عن الغرض» هي المعيار، مثل الثقافة الرفيعة والعائلة

(976). ويمكن حجة بورديو الأساسية المتمثلة في أن الأفعال المنزهة عن الغرض تخفي وتسهل، في أن، نوعًا معينًا من المصالح (رأس المال الرمزي) أن توفر أيضًا نقطة انطلاق مفيدة من أجل تحليلي الجندر والاقتصاد. ثمة، على سبيل المثال، تقسيم للموارد داخل العائلة، غالبًا ما يكون لغير مصلحة النساء. وهذا لا يشتمل على المال فقط، بل على موارد أخرى مثل الطعام. إن ما يمكن أن تبدو عليه النتيجة الإجمالية لإيثار الأولاد على البنات، في هذا السياق، يمكن أن يقرأ من عنوان من مقالة مشهورة لأمارتيا سين، بعنوان «أكثر من مئة مليون امرأة مفقودة» (977).

إن فكرة بورديو التي مفادها أن الناس يستثمرون «أفعالًا منزهة عن الغرض» ذات قيمة رمزية (نظرًا إلى أن هؤلاء يقررون ما إذا كانت الموارد متاحة أم لا)، قد تغدو أيضًا مفيدة في تفسير صلابة بعض السمات المرتبطة بما يعنيه كونها امرأة وأمًا. وهذه تشتمل على المودة والرعاية والإيثار ونقص عام في روح المنافسة؛ باختصار، كل شيء باستثناء وعي حاد ودقيق بالمصالح الذاتية الاقتصادية التي يتميز بها الإنسان الاقتصادي.

الأسرة المعيشية والجندر والاقتصاد - حول مصلحة العائلة

إن أي نقاش حول الجندر والاقتصاد، سيتضمن، آجلًا أم عاجلًا، مفهوم الأسرة المعيشية، الذي لا غنى عنه لعلم الاجتماع الاقتصادي، وذلك لأسباب عدة أحدها أنه يساعد في الافتراق عن الميل العام إلى مساواة مفهوم الاقتصاد بمفهوم السوق، ويشير إلى اتجاه مفهوم الاقتصاد الأوسع نطاقًا والأكثر فائدة. وأقترح أن مفهومًا كهذا ينبغي أن لا يتضمن السوق والأسرة المعيشية فقط ولكن أيضًا الاقتصاد غير الرسمي، الذي يعتبر ذا أهمية فائقة لمسائل الاقتصاد والجندر.

صحيح أن بمقدورنا العثور على مفهوم عريض للاقتصاد في مؤلف كارل بولاني، كما يظهر بوضوح في نقاشه حول أشكال الاندماج الثلاثة (المبادلة في السوق، إعادة التوزيع من خلال الدولة، والتبادلية ضمن العائلة أو القرابة). وسوف أجادل لإثبات أن مفهوم الأسرة المعيشية، في حال مقارنته من منظور الجندر والاقتصاد، قد يكون أكثر فائدة لعلم الاجتماع الاقتصادي من أشكال بولاني الثلاثة. أحد أسباب ذلك أنه لا ينطلق من فكرة أن العائلة تتسم بالتبادلية. وبطبيعة الحال، هناك أيضًا الحقيقة الملائمة المتمثلة في أن مصطلح «علم الاقتصاد» مستمد من المفردة اليونانية التي تعني إدارة الأسرة المعيشية. «إن كلمة علم الاقتصاد، يونانية الأصل، مركبة من الجذر اليوناني (oikos) ويعني الأسرة المعيشية، والجذر المعقد من الناحية الدلالية (nem) تعني هنا، ضبط، وإدار، ونظم» (978).

ثمة فائدة أخرى في استخدام مفهوم الأسرة المعيشية في نقاش حول الجندر والاقتصاد، تتمثل في أن النوع (والقوة العاملة) يعاد إنتاجها في الأسرة المعيشية. إن استخدام مفهوم الأسرة المعيشية يمكننا، بصيغة أخرى، من الربط بين علم الاجتماع الاقتصادي والديموغرافيا، بطريقة طبيعية جدًا، وهو أمر على قدر من الأهمية لأن متغيرات الديموغرافيا تؤثر عميقًا في الاقتصاد. إن الازدياد الحالي في أعداد كبار السن والتناقص في أعداد الشبان سيكون له، في الأغلب، تأثير هائل في الاقتصاد في المستقبل القريب (979).

إن فكرة إعادة إنتاج النوع في الأسرة المعيشية تلفت إلى أهمية الجسم البشري في الاقتصاد، وبذلك فهي تساهم في مواجهة الطبيعة التجريدية المتزايدة لعلم الاقتصاد المعاصر. بدءًا من معنى مصطلح «علم الاقتصاد» الأصلي كتحليل «للأسرة المعيشية» ووصولًا إلى معناه المتأخر كتحليل لتراكم «الثروة»، فقد تطور مصطلح «علم الاقتصاد» إلى شيء ذي طبيعة غير مادية بالكامل (980). منذ أوائل القرن العشرين، وصف علم الاقتصاد بأنه منظور خاص؛ أسلوب تحليلي في مقارنة معضلة ما (981). وصحيح طبعًا أن ثمة أسبابًا مقنعة وراء هذه الطريقة من النظر إلى علم الاقتصاد؛ إذ إن كثيرًا من البنود التجريدية وغير المادية، على سبيل المثال، هي جزء من الاقتصاد، بدءًا من الخدمات ووصولًا إلى الملكية الفكرية. يضاف إلى ذلك، أن هناك مشكلات كثيرة يمكن حلها على نحو أسهل، بناء على افتراض أنها مشكلات منطقية، وأن بمقدورنا أن نتفكر فيها لإيجاد حل لها. ولكن ثمة أيضًا حقيقة أن كل اقتصاد من الاقتصادات راسخ بثبات في الجسد البشري، وفي فرصه للبقاء في بيئة مادية. إن إعداد الطعام وإطعام الأطفال وتنظيف المنزل وسواها، أجزاء أساسية من النشاطات المنزلية ومن الاقتصاد. ويجدر بها أن تشكل موضوعات مهمة في علم الاجتماع الاقتصادي. إن حقل اقتصاديات الأسر المعيشية قد لا يكون مقبولًا لدى الاتجاه السائد في علم الاقتصاد، ولكن يجدر أن يستحوذ على اهتمام كبير في علم الاجتماع الاقتصادي (982).

من أجل الأسباب التي ذكرت آنفًا، تمثل الأسرة المعيشية موقعًا مواتيًا يمكن الانطلاق منه من أجل مقارنة تحليل الجندر والاقتصاد. في الصفحات القليلة التالية، ستبذل محاولة لتتبع البنية الاجتماعية للأسرة المعيشية وعلاقتها بالجندر والاقتصاد. ولإجراء مسح واسع النطاق، سأستند إلى فيبر، ولا سيما أنه كان أحد الباحثين القلائل الذين سعوا إلى استخدام علم الاجتماع في إجراء تحليل منهجي لعلاقة الأسرة المعيشية بالاقتصاد، منذ البدايات المبكرة للتاريخ فصودًا.

أجرى فيبر تحليله بوصفه جانبًا من محاولة في كتابه **الاقتصاد والمجتمع**، لتحليل العلاقة بين كل الجماعات الاجتماعية الرئيسة وبين والاقتصاد عبر التاريخ (983). ونظرًا إلى صدور هذا العمل في العقد الثاني من القرن العشرين، فإن هذا التحليل يحتاج إلى تحديث وأن يضاف إليه، ليس أقله في ما يتعلق

بمسألة الجندر. ولكن حتى مع أوجه القصور المختلفة في تحليل فيبر، فإنه يمثل أساسًا يمكن البناء عليه. ولتبيان كيفية تعميق تحليل فيبر للأسرة المعيشية وتحسينه، في ما يتصل بالجندر والاقتصاد، سأستند، بشكل أساسي، إلى المؤلفات التي تشمل موقع المرأة في الحياة الاقتصادية خلال الفترة الممتدة من عام 1700 حتى اليوم.

تمثل الأسرة المعيشية جماعة اجتماعية عالمية وفقًا لكتاب **الاقتصاد والمجتمع**، أسوة بجماعتي القرى والجيرة ⁽⁹⁸⁴⁾. فمن الناحية السوسولوجية، يمكن وصف الأسرة المعيشية بأنها علاقة اجتماعية مغلقة، حيث يتركز النمط التفاعلي حول العلاقة الجنسية بين رجل وامرأة، إضافة إلى العلاقة بين الأبناء والآباء. أما حجم الأسرة المعيشية، ومن ينبغي أن يكونوا ضمنها، فأمران طرأ عليهما تغير كبير عبر التاريخ. ومع ذلك، ينبغي أن تتمتع الأسرة المعيشية باستقرار معين، ولعلها لم تبرز إلى حيز الوجود، بحسب ما يقترح فيبر، إلا بعد أن تمكن البشر من إعالة أنفسهم بالزراعة. والإقامة المشتركة ضرورية لوجود الأسرة المعيشية. ويضيف فيبر، أن قدرًا كبيرًا من البنية الاجتماعية للأسرة المعيشية يمكن أن يوصف بعبارات السلطة والولاء. فالسلطة تمنح الذكر ولاية على الأنثى، كما تمنح الولاية للآباء على الأبناء، وللأكبر سنًا على الأصغر سنًا. والولاء متين جدًا بين أعضاء الأسرة المعيشية جميعهم الذين يظهرون تضامنهم حيال الدخل.

إن الغاية الأساسية من الأسرة المعيشية هو تمكين البشر من البقاء، ويصفها فيبر بأنها «وحدة إعالة اقتصادية» ⁽⁹⁸⁵⁾. ولذلك السبب، بالتحديد، فإن الأسرة المعيشية هي «الجماعة الاقتصادية الأكثر انتشارًا»، أيضًا، في المجتمع البشري ⁽⁹⁸⁶⁾. مبكرًا في التاريخ، ميزت «شيوعية الأسرة المعيشية» استهلاكها وإنتاجها على حد سواء. وساهم أعضاء الأسرة المعيشية كل بقدر استطاعته، كما أخذ كل منهم ما يحتاج إليه. واستخدمت ممتلكات الأسرة المعيشية استخدامًا مشتركًا، ولم يكن الميراث موجودًا نظرًا إلى أن الفرد كان خاضعًا للجماعة.

وفي حين أن تحليل فيبر للأسرة المعيشية وعلاقتها بالاقتصاد لا يوفر معلومات وافرة عن دور الجندر، كما يتمنى المرء اليوم، فإن الحقائق الأساسية ملحوظة. فداخل الأسرة المعيشية، نجد، على سبيل المثال، «تقسيمًا للعمل بين الجنسين»، وهو يشكل «أقدم تقسيم نموذجي للعمل [في التاريخ]» ⁽⁹⁸⁷⁾. والنساء، كما قيل لنا أيضًا، «هن أقدم وكيلات للاقتصاد الأساسي، بمعنى التزويد المستمر بالطعام من خلال زراعة الأرض وإعداد الطعام» ⁽⁹⁸⁸⁾. أما ممتلكات الأسرة المعيشية فيملكها الذكر عادة، وكما ورد آنفًا، كان للذكر ولاية على الأنثى. ويضيف فيبر، أن «السلطة المنزلية والأسرة المعيشية، يتمتعان باستقلالية نسبية عن الأوضاع الاقتصادية، وذلك على الرغم من ما تتمتع به الأخيرة من أهمية كبيرة، وتبدو هذه الاستقلالية غير عقلانية من وجهة

نظر اقتصادية؛ وفي الواقع، فإن السلطة المنزلية والأسرة المعيشية في أكثر الأحيان يشكلان العلاقات الاقتصادية بسبب بنيتها التاريخية» (989).

تطورت الأسرة المعيشية في اتجاهات مختلفة عبر التاريخ، وفقًا لفيبر. فقد ساعدت في تشكيل الاقتصاد من خلال تطورها إلى مؤسسات اقتصادية جديدة؛ ومن جهة أخرى، اتخذت الأسرة المعيشية أشكالًا عدة بصفاتها وحدة الإعالة الاقتصادية الأساسية للفرد. ومن الأمثلة على ذلك، بمقدورنا أن نشير إلى طريقة تطور الأسرة المعيشية الأصلية إلى العزبة الكبيرة المكتفية بذاتها التي كانت شائعة في العصور القديمة وفي القرون الوسطى. إن الاقتصادات الموجهة، بما في ذلك صيغتها الاشتراكية، تنتمي إلى هذه الفئة أيضًا. إن تلبية الحاجات هي الهدف الرئيس في هذا النوع من الاقتصاد، وليس جني الأرباح؛ بالمثل، فهو يهدف إلى مراكمة الثروة وليس مراكمة رأس المال.

غير أن الأسرة المعيشية تطورت أيضًا باتجاه السوق، أولًا في شكل شركة العائلة، ولاحقًا في شكل الشركة الحديثة. «في كل مكان، العائلة هي الوحدة الأقدم الداعمة للنشاط التجاري المستمر، في الصين وابل، وفي الهند وفي العصور الوسطى المبكرة» (990). ويتمثل أحد العوامل البنوية التي ساهمت في ظهور الشركة الحديثة انطلاقًا من الأسرة المعيشية، وفقًا لفيبر، في التضامن الذي شعر به أعضاؤها دائمًا بعضهم تجاه بعض، خصوصًا في ما يتصل بالدخلاء. ووفقًا لفيبر، فإن «هذا هو المصدر التاريخي للمسؤولية المشتركة لمالكي الشركة الخاصة، عن الديون الملقاة على عاتق الشركة» (991).

علاوة على ذلك، طرأ على الأسرة المعيشية تغير قليل بمرور الزمن، أيضًا بوصفها وحدة الإعالة الاقتصادية للفرد. وفي حين كان للذكر، بشكل خاص، ولاية على الأنثى، فقد اتخذت هذه الولاية أشكالًا ومستويات مختلفة من الحدة. في الأسرة المعيشية الموجودة في العزب الإقطاعية الكبيرة في العصر القديم، على سبيل المثال، كان النظام الذكوري [المجتمع الأبوي] ماثلاً في شكله النقي، وفقًا لفيبر:

«إن الشكل النموذجي للتطور الإقطاعي، يتمثل في النظام الأبوي. وتتمثل خصائصه المميزة في منح حقوق الملكية حصراً للفرد، رئيس الأسرة المعيشية، الذي لا يحق لأحد أن يسأله، إضافة إلى موقعه الاستبدادي المتوارث الذي يشغله مدى الحياة. ويمتد هذا الاستبداد إلى الزوجة، والأولاد والرقيق والماشية والأدوات. ويسمى في القانون الروماني «الأسرة المعيشية والممتلكات» (Familia Pecuniaque)، والذي يظهر هذا النموذج بكماله الكلاسيكي... وتمتد سلطة الأب في المنزل، في نطاق حدودها الطقوسية فقط، إلى الحكم بالإعدام أو بيع الزوجة، وبيع الأولاد أو تأجيرهم للعمل في الخارج» (992).

إن الشرط المسبق لوجود المجتمع الأبوي المحض، وفقًا لفيبر، هو بقاء أفراد الأسرة المعيشية غير متميزين. وما إن ينتشر التعليم العام، على سبيل المثال، حتى لا يعود هذا الأمر ممكنًا. كما أن وجود سلطة سياسية منفصلة

يقلل من الحاجة إلى الحماية المادية من جانب الأب. وتطور المال سبب آخر يساهم في إضعاف النظام الأبوي، لأنه يتيح لأفراد الأسرة المعيشية إجراء احتساب دقيق لمساهماتهم فيها. وفي حين أن الأسرة المعيشية القائمة على أساس الممتلكات تتمتع باستقرار مميز، وفقًا ليفير، فإن الأسرة المعيشية القائمة حصراً على أساس العمل المشترك تكون غير مستقرة. كذلك في الأسرة المعيشية اليوم يعيش المرء عادة في مكان ويعمل في مكان آخر. فالأسرة المعيشية الحديثة هي أساساً وحدة للاستهلاك المشترك، وتتكون من الأم والأب والأولاد.

بينما يقدم كتاب **الاقتصاد والمجتمع** صورة عن الأسرة المعيشية بدءاً من التاريخ المبكر فصعوداً، فإنه لا يذكر الكثير عن دورها في التاريخ القريب؛ إذ يحتاج عمل فيبر حول هذه المسألة للاستكمال والرجوع إلى البحوث التي أجريت في الآونة الأخيرة. ومن المؤلفات التي تساعد في ذلك مؤلف بعنوان **النساء والعمل والعائلة** للباحثتين لويز تيلي وجوان سكوت. تحلل هذه الدراسة الدور الاقتصادي لنساء الطبقات الشعبية في إنكلترا وفرنسا خلال الفترة بين عامي 1700 و1950. وهذه الدراسة لا تركز على النساء بوصفهن فئة منفصلة، وإنما بوصفهن جزءاً من الأسرة المعيشية، وبوصفهن متأثرات بالاتجاهات الديموغرافية والاقتصادية الرئيسية.

يمكن أن يضاف، لأغراض التوضيح، أن تيلي وسكوت تستخدمان مصطلح العائلة بدلاً من الأسرة المعيشية. إن ما تعنيانه بالعائلة، يكاد يماثل ما يعنيه فيبر وآخرون بمصطلح الأسرة المعيشية، خلال هذه الفترة، أي «جماعة قريبي زواجية تعيش في الأسرة المعيشية نفسها»⁽⁹⁹³⁾. هنا، وفي أي مكان آخر، فإن المسكن هو ما ترمز إليه كلمة أسرة معيشية، كما ترمز علاقة القريبي إلى العائلة⁽⁹⁹⁴⁾.

تجادل كل من تيلي وسكوت لإثبات أن النساء وعلاقتهم بالعمل والعائلة قد تغيرت كثيرًا بين عامي 1700 و1950 في إنكلترا وفرنسا. في مطلع هذه الفترة، كانت النساء جزءاً من «اقتصاد العائلة» الذي كان فيه سائر العمل ينجز ضمن الأسرة المعيشية. وفي مستهل مرحلة التصنيع، أصبح العمل مدفوع الأجر، والواقع خارج الأسرة المعيشية، أكثر شيوعاً، وبرز إلى حيز الوجود «اقتصاد العائلة العاملة بأجر». وفي منصف القرن العشرين، ارتفع مستوى المعيشة بين الطبقات العاملة، وحل محل اقتصاد العائلة العاملة بأجر، «الاقتصاد الاستهلاكي العائلي». وتحلل المؤلفتان، خلال هذه الفترات الثلاث، الدور الاجتماعي والاقتصادي للأبناء وللبنات غير المتزوجات وللنساء المتزوجات وللأرامل. كما أنهما تتبعان تطور ما تسميانه «مصلحة العائلة»، حيث تحتاجان لإثبات أن النساء والرجال سعوا خلال هذه الفترة إلى إخضاع مصالحهم الفردية لمصلحة العائلة.

خلال الفترة التي شهدت «اقتصاد العائلة»، امتلك كثير من الأسر المعيشية، من الطبقات الشعبية، قطعًا صغيرة من الأرض في الريف، أو متجرًا في المدينة. وكان الناس يعملون ويعيشون في المكان عينه، وكانت العائلة تعتبر، في الأساس، «شراكة اقتصادية»⁽⁹⁹⁵⁾. وكان يفترض بالذكر كما الأثني أن يساهما بأشياء رئيسة في هذه الشراكة، بعد زواجهما: الرجل إما يساهم بالأرض وإما بالأدوات، على سبيل المثال، والمرأة بالمهر (الأثاث، الثياب، وما شابه). أما الميراث فكان مركزياً في انتقال وسائل الحياة، وكان للآباء ولاية على أبنائهم من خلال هيمنتهم على ممتلكات العائلة.

كانت حياة المرأة عبئًا خلال مراحلها المختلفة. وسواء أكانت ابنة أم أنثى غير متزوجة، فإنها كانت تعمل عادة إما في منزل ذويها، وإما خادمة في منازل الآخرين. النساء كافة، عمليًا، كن يتزوجن، نظرًا إلى أن الزواج شكل الفرصة الفضلى للبقاء في قيد الحياة. وكان عبء تدبير الاقتصاد المنزلي يقع على عاتق الزوجة، حتى ولو كانت للزوج ولاية قانونية ومادية عليها. لقد كانت الزوجة، باختصار، «حجر الزاوية في اقتصاد العائلة»⁽⁹⁹⁶⁾. وفي حال توفي الزوج فإن الأمور تصبح مرشحة لصعاب جمة نظرًا إلى أنه لم يكن بمقدور الأرملة أن تتزوج مجددًا بسهولة. كانت الشيخوخة قاسية، بشكل عام، إلى درجة ما، وكان من السهل أن ينتهي الأمر بالأرامل متسولات.

كانت النساء مسؤولات عن الأبناء، على الرغم من أن الصغار من هؤلاء نادرًا ما كانوا يتلقون قدرًا كبيرًا من الإشراف في هذه المرحلة من التاريخ. ومع ذلك، لم يكن لهذا التدبير أن يدوم بعد أن يبلغ هؤلاء عمراً يمكنهم من العمل، أي عندما يتمون الرابعة أو الخامسة. في البدء، كان الفتيان والفتيات يقومون بالأعمال عينها، ولكن ما إن تمضي سنوات قليلة حتى يبدأ الأولاد بمعاونة آبائهم، وتبدأ البنات بمعاونة أمهاتهن. وتشدد الباحثتان على أن سائر أفراد العائلة كانوا يعملون من أجل مصلحة العائلة، وأن هذه المصلحة كانت تلهم معظم النشاطات. وإذا ما قيص لفتاة غير متزوجة أن تعمل خادمة، على سبيل المثال، كان يفترض بها أن تسلم راتبها لعائلتها. وكانت إحدى النتائج المترتبة على الإعلاء من شأن مصلحة العائلة هذه، تتمثل في أنه كان ينبغي على الفرد، دائمًا، أن يخضع:

«في الحالات كلها، كانت القرارات تتخذ لمصلحة الجماعة وليس لمصلحة الفرد. وقد تجلّى هذا في الوصايا وعقود الزواج التي نصت، بشكل واضح، على واجب الأشقاء أو الآباء المسنين الذين كانوا يأكلون ويسكنون ضمن ممتلكات العائلة التي انتقلت آنذاك إلى الابن الأكبر. كان يتعين على الجميع أن يعملوا ما في استطاعتهم، من أجل 'ازدهار العائلة ومصلحة من سمي وريثًا'⁽⁹⁹⁷⁾».

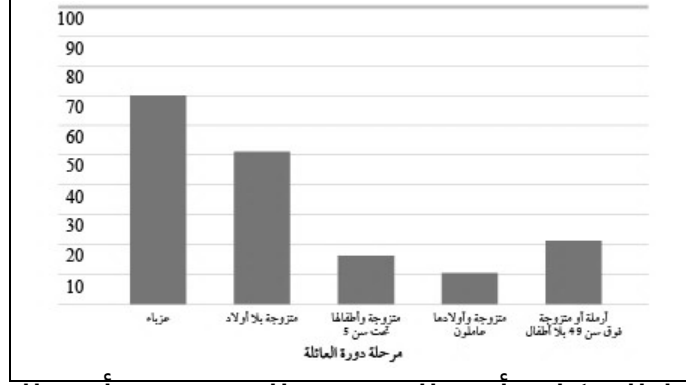
مع التصنيع، أخذ يبرز إلى حيز الوجود نوع جديد من اقتصاد الأسرة المعيشية: «اقتصاد العائلة العاملة بأجر». وكان ما يميز هذا الاقتصاد أنه كان ينبغي على العائلة أن تعتاش من الأجور لا من الممتلكات. في ذلك الوقت بالتحديد، حدث

الفصل الشهير للعمل عن المنزل. كان جميع أفراد العائلة يعملون، وجرى تجميع أجور الجميع لتمكين العائلة من الاستمرار في قيد الحياة. أما فكرة انصراف معظم النساء إلى العمل في المصانع، خلال الثورة الصناعية، فهي فكرة غير صحيحة، وفقًا لتيلي وسكوت. ففي حين حظي بعض النساء بفرص عمل في المصانع، فإن الأكثرية الساحقة منهن لم تحظ بتلك الفرصة. باختصار، كان ثمة قدر كبير من الاستمرارية بين نوع العمل الذي كانت النساء يعملنه في المراحل الأولى من التصنيع وفي الأزمان ما قبل الصناعية.

إن دورة العمالة التي مرت فيها النساء خلال هذه الفترة، دامت، على وجه التقريب، من منتصف القرن الثامن عشر إلى نهاية القرن التاسع عشر، وذلك على النحو الآتي: غالبًا ما كانت النساء الشابات وغير المتزوجات يعملن في مصانع النسيج. وكن يعشن أحيانًا في منازلهن، وأحيانًا في أمكنة أخرى، غير أن أجورهن كانت تسلم، دائمًا، إلى عائلاتهن. وكونهن بعيدات من منازلهن ولديهن أجورهن، فقد كان ذلك يعني بالنسبة إليهن شيئًا من الاستقلالية عن عائلاتهن، إضافة إلى ما كان يشكله هذا الوضع من إغراء لهن للابتعاد من ضغط العائلة. ولأن العائلة وصلات القربى كانتا توفران للنساء الحماية، فقد ازدادت، في الوقت عينه، قابلية الشابات للتأذي.

خلال السنوات القليلة الأولى من الزواج، بدا أن اقتصاد الأسرة المعيشية يسير سيرًا حسنًا، بشكل نسبي، نظرًا إلى أنه كان يقوم على دخلين كاملين. وما إن يبدأ الأولاد بالقدوم إلى الحياة، حتى تعكف الأم في المنزل، ويتناقص مدخول العائلة. وكان الإنفاق على الطعام يستهلك الجزء الأكبر من المدخول. من ناحيتهن، كانت النساء المتزوجات يفضلن العمل المتقطع الذي يفسح لهن المجال لتدبير شؤون المنزل من دون أن يحجمن عن وظائفهن. وفي حال توفي الزوج أو أصبح عاطلًا من العمل، كان يجب على الزوجة أن تعمل دومًا كاملاً. ولدى مغادرة الأبناء العائلة، كان بعض النسوة يعود إلى سوق العمل. وعندما يتقدم العمر بالنساء، غالبًا ما كانت تتدهور أحوالهن (يُنظر الشكل (11-1)).

الشكل (1-11) النساء العاملات بأجر مدفوع من خلال مراحل دورة العائلة؛ فرنسا وبريطانيا نحو عام 1850



ملاحظة: يُظهر هذا الشكل تأثير التصنيع والتحضر، وتأثير الفصل بين المنزل والعمل، في مشاركة قوة العمل النسائية طوال مسيرة دورة العائلة والحياة. المصدر:

Louise Tilly & Joan Scott, *Women, Work, and Family* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1978), p. 127.

أثناء الوقت الذي يمضيه الرجال في العمل خارج منازلهم، كانت زوجاتهم يقبعن في المنزل لإدارة شؤون العائلة. الأم مسؤولة عن الأولاد وعن أي شيء آخر يتطلب جهدًا في المنزل. كانت تسدد الفواتير وتتولى التعامل مع الملاك وأصحاب الرهن والتجار المحليين. كما كانت تخطط ما يتيسر أكله وتطهوه. ودأبت «العائلات التي كانت الأمهات فيها يعملن خارج المنزل، على تناول الحساء والخبز، أو شراء الطعام المطبوخ من الباعة المتجولين بانتظار يوم الأحد حينما يتوافر وقت كاف لإعداد وجبة طعام مناسبة» (998). كانت الأم تشكل مركز الاستقطاب العاطفي في العائلة، وكان الأبناء يكون لها شعورًا عميقًا بالولاء طوال حياتهم.

منذ منعت القرن العشرين فصعودًا، وفقًا لتيلي وسكوت، ظهر ما يسمى «الاقتصاد الاستهلاكي العائلي». وكان الذي جعل ذلك ممكنًا هو زيادة الإنتاجية، المرتبطة أساسًا مع الصناعة الثقيلة التي برزت إلى الوجود في ذلك الوقت تقريبًا. وأصبح بمقدور عائلات الطبقة العاملة أن تدخر شيئًا من المال الفائض عن ضروراتها الضئيلة، وكانت تنفقه على الأبناء، وتجديد المنزل، وسوى ذلك. «أصناف متواضعة للزينة، وصور على الجدران، وأزهار على النوافذ، إضافة إلى بزة مناسبة لأيام الأحاد، أمور من شأنها أن تضفي رونقًا على المظهر، وتجعل المنزل مكانًا أكثر إمتاعًا» (999). ومن نتائج ذلك أيضًا، تخصيص وقت إضافي لتبضع النساء.

كانت الوظائف في الصناعات الثقيلة تخصص للرجال، لقاء أجور أعلى من تلك التي تحصل عليها النساء في مهن أخرى. وهذه الأخيرة كان يمكن العثور عليها، بشكل طاع في وظائف الياقات البيض الكثيرة التي تظهر اليوم. الكتبة، السكرتيريات، المعلمون، البائعات في المحال، وغيرهم، كانت الحاجة إليهم متزايدة. ومن ناحية أخرى، تراجعت الوظائف في مصانع النسيج، ولم تعد أي

واحدة تقبل أن تعمل خادمة. «وفضلت [الفتيات اللواتي ينتمين إلى الطبقات العاملة] أن يحصلن على وظائف في مطحنة أو معمل، أو حتى في مكان يعرض أدنى الأجور كما في متجر «وول ورت» (Woolworth)... ولكن بالتزامن مع اكتسابهن حرية من أجل خدمة منازلهن بالطريقة المثلى (1000).

كان الرجال يتقاضون أجورًا أكثر مما تتقاضى النساء بكثير، خلال هذه الفترة، وتزايدت الفروق بين ما يقوم به الرجال في أعمالهم وما تقوم به النساء. حتى لو ارتفعت أجور الطبقة العاملة إلى حد كبير، فقد كانت العائلة تنفق معظم مدخولها على شراء الطعام. ففي عام 1904، كان 33 في المئة من الأطفال في إنكلترا يعانون سوء التغذية، ولم يوضع حد لذلك بين الأطفال والنساء إلا بعد الحرب العالمية الأولى. وغالبًا ما كانت الأمهات يحرمن أنفسهن من الطعام في أوقات الشدة. وكانت أعمال الشغب للمطالبة بالطعام، لا تزال جارية في تلك الأثناء، وكانت تقودها النساء. أما السبب الشائع الذي أطلق شرارة تلك الأحداث، فكان الارتفاع الذي طرأ على سعر الخبز، وطالبت النساء «بسرعة عادلة» لهذه السلعة الغذائية (1001).

بعد الحرب العالمية الثانية، ازداد تحسن الأوضاع المعيشية للطبقة العاملة، كما ازداد عدد وظائف الياقات البيض للنساء. وازداد إقبال النساء المتزوجات على العمل أكثر من ذي قبل. ومع ذلك، لم تكن هذه الأخيرات يستخدمن أجورهن لمتعهن الخاصة، ولكن لتعزيز مستوى الرفاهية للعائلة. فقد كانت أجور النساء تنفق على الأبناء، وعلى الغذاء الجيد والسيارات المستعملة وما شابه. وكان الرجال لا يزالون يتقاضون أجورًا أعلى بكثير من أجور النساء.

في كتابهما **النساء والعمل والعائلة**، تشير تيلي وسكوت إلى دور المصلحة العائلية المركزي. اليوم كما في الأمس، فإن ما يحفز، في الأساس، سلوك كثيرين من الرجال والنساء، وفقًا للباحثتين، هو المصلحة العائلية؛ إذ تخضع مصالح الأبناء ومصالح البالغين لهذه المصلحة الأعم. وفي عام 1989، عندما أقدمت تيلي وسكوت على نشر الطبعة الثانية من كتابهما، أوضحتا كيف كانتا تنظران إلى تشديدهما على المصلحة العائلية في وقت مضى:

«نظرًا إلى أن العائلات كانت تضع استراتيجيات للتعامل مع الضغوط الاقتصادية والديموغرافية، فقد بدت هذه العائلات كأنها تتصرف كوحدات متماسكة. إن الفرضية التي استندنا إليها في معظم الكتاب تتمثل في أن هذه المسألة بدت فعلاً كذلك، على أساس، أن روحًا جماعية - فكرة المصلحة المشتركة - كانت تلهم سلوك أفراد العائلة. وبينما لا يزال نرى أن الأمر كذلك، فإننا نعتقد أيضًا أن تشديدها على العائلة بوصفها وحدة استراتيجية لا يولي العناية الكافية لهذه العملية التي تنفذ بها هذه الاستراتيجيات. كانت تلك العملية تنطوي على كفاح ومساومة، وتفاوض وهيمنة، فضلًا عن التوافق حول ماهية تلك المصلحة العائلية. لقد اندلع الصراع بسبب علاقات القوة غير المتكافئة في بعض المواقف؛ فالآباء الذين كانوا يتحكمون بالموارد كان

باستطاعتهم أن يفرضوا الإذعان عنوةً على الأبناء المتمردين؛ والأزواج الذين تساندهم القوانين التي تقر بسلطتهم في الشؤون العائلية، كان باستطاعتهم انتزاع طاعة زوجاتهم، أما الرجال الذين كان لديهم سهولة الوصول إلى وظائف أفضل، فقد كانوا يطلبون طاعة تتناسب مع مكانتهم»⁽¹⁰⁰²⁾.

كملحق لدراسة تيلي وسكوت، فإن ما تسميانه الاقتصاد الاستهلاكي العائلي، استمر في تطوره بوتيرة قوية بعد خمسينيات القرن الماضي، في فرنسا وإنكلترا، إضافة إلى بلدان أخرى في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. وازداد دخول النساء المتزوجات إلى سوق العمل كثافة، ليشكل أحد أسباب نمو الرفاهية. وثمة سبب آخر يتمثل في الزيادة التي طرأت على حجم الإنتاجية. في العديد من هذه البلدان، ساهمت دولة الرفاه في تقليص أعداد الناس الفقراء (يُنظر الجدول (4-7) في الفصل السابع).

أما في ما يتصل بنمو أعداد النساء اللواتي دخلن سوق العمل خلال الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، فتشير دراسات عدة إلى أن هذه العملية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بإمكانية قيامهن برعاية الأطفال. ويمكن إجراء ترتيبات رعايتهم إما من خلال السوق - بأن يوظف أحد ليعتني بالأولاد أثناء انصراف الأم إلى عملها خارج المنزل - أو من خلال إقدام الدولة على توفير دعم مادي لهذه الرعاية. الاقتراح الأول لا يكون فاعلاً، على نطاق واسع، إلا في البلدان التي يتقاضى فيها مقدمو الرعاية أجرًا متدنيًا، كما هي الحال في الولايات المتحدة. وبالتالي، اتبعت بعض الدول الخيار الثاني.

بدءًا من أواخر ستينيات القرن العشرين فصعودًا، أقدم عدد من دول الرفاه، خصوصًا البلدان الاسكندنافية، على الاستثمار بكثافة في رعاية الأطفال المدعومة، بينما ترددت دول أخرى في فعل ذلك. إن العلاقة بين النساء في القوى العاملة والمساعدة في رعاية الأطفال علاقة واضحة؛ كلما ازداد توفير الدعم من جانب دولة الرفاه، ازدادت أعداد النساء في القوى العاملة⁽¹⁰⁰³⁾. في بعض البلدان، طرأ تغير أيضًا على الأسرة المعيشية بطريقة أساسية أخرى خلال العقود القليلة الماضية، وذلك بفضل دولة الرفاه. وهذا يتعلق برعاية كبار السن. ففي حين كانت هذه المهمة تقع في الماضي على عاتق الأسرة المعيشية (ولا سيما على عاتق النساء)، فقد بدأت بعض الدول الاضطلاع بهذه المهمة، وذلك بتوفير المساعدة لكبار السن في مساكنهم، من خلال تمويل مساكن لكبار السن، إلى غير ذلك.

النساء والعمل والأجر - حول مصالحي النساء

بينما يعتبر مفهوم مصلحة العائلة مفيدًا في تحليل الجندر والاقتصاد، في إطار الأسرة المعيشية، فما إن تدخل النساء سوق العمل، فإننا سنحتاج إلى مفهوم

مصالح النساء. فقد بينت كل من تيلي وسكوت أنه عندما شرعت النساء الشابات، خلال القرن الثامن عشر، في العمل لقاء أجر، بعيدًا من منازلهن، تزايد احتمال استقلالهن عن الأسرة المعيشية، بشكل دراماتيكي. عمومًا، قد يبدو أنه ما إن تدخل النساء سوق العمل، بأعداد غفيرة، حتى تصبح مصالحن الفردية أكثر بروزًا ووضوحًا أمام نواظرهن. ومن الطبيعي أن يكون ذلك هو حال الرجال أيضًا، يضاف إلى ذلك أن التضارب بين مصالح الرجال ومصالح النساء قد تزايد خلال القرون القليلة الماضية. ولم تختف فكرة المصلحة العائلية الشاملة بأي حال من الأحوال، غير أنها تغيرت تحت تأثير الوعي المتنامي لدى الرجال والنساء بمصالحهم الفردية.

أحد الأمثلة على الوعي المتزايد لدى النساء بمصالحهن ينطوي على إدراكهن العمل الذي تقوم به النساء في الأسرة المعيشية. كان هذا النوع من الأنشطة غير ظاهر للعيان، فترة طويلة، أو، على نحو أدق، لم يكن يعتبره «عملًا». إذ لم يكن، على سبيل المثال، مشمولًا ضمن مقاييس الدخل القومي التي وضعت في العقد الرابع من القرن العشرين، ولا تزال سارية المفعول حتى اليوم (1004). كذلك لم يكن ينظر إلى تنظيف المنزل، وطهو الطعام لأفراد العائلة، وسوى ذلك، على أنه «عمل» في الخطاب العام.

كان لعلماء الاجتماع موقف مماثل، ولم يلجأوا إلى الإفادة من المفاهيم التي وضعوها في علم الاجتماع الصناعي وعلم اجتماع العمل، عندما درسوا نشاطات النساء في الأسرة المعيشية. ولكن كما بينت آن أوكلي في كتابها **علم اجتماع العمل المنزلي**، فإن هذه الأنواع من المفاهيم - من قبيل الاستقلالية، الرتبة في العمل، وما إلى ذلك - تتلاءم أيضًا مع نشاطات ربات المنازل (1005). وفي دراستها حول ربات المنازل في لندن، تبين أوكلي، على سبيل المثال، أن أكثر ما تحبه النساء في كونهن ربات منازل، هو «أن المرأة سيدة نفسها»، وأن أكثر ما يكرهه هو «العمل المنزلي» و«الرتابة والتكرار والملل»، المرتبط بكونهن ربات بيوت (1006).

بعد فترة من دراسة أوكلي الرائدة، شرع علماء الاجتماع في دراسة عمل المرأة في الأسرة المعيشية، بمساعدة الميزانيات الزمنية (time budgets). اليوم، ثمة كم هائل من الدراسات التي تندرج في هذا النوع، وتتضمن مقارنة بين عدد الساعات التي يمضيها الرجال والنساء في العمل داخل الأسرة المعيشية. وتظهر تلك الدراسات أن النساء يعملن أكثر من الرجال، حتى عندما يكن مرتبطات بعمل ماجور خارج المنزل دومًا كاملًا. وبمعنى من المعاني، يشكل العمل في الأسرة المعيشية بالنسبة إلى النساء «دومًا ثانيًا» (1007). في عام 1998 في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، كرست النساء 29 ساعة عمل أسبوعيًا لأعمال الأسرة المعيشية، مقارنة بـ 18 ساعة للرجال (1008). صحيح أن الرجال يمضون ساعات أطول مما تمضي النساء في العمل مدفوع الأجر (38 ساعة في مقابل 30 ساعة أسبوعيًا في عام 1998). عمومًا، تعمل النساء

ساعات أطول مما يعمل الرجال (59 ساعة في مقابل 56 ساعة أسبوعيًا في عام 1998).

تشير النتائج الواردة في دراسة أخرى من هذا النوع إلى أن الفرق في الساعات التي يكرسها الرجال والنساء للمهام في الأسرة المعيشية قد تغير ببطء شديد خلال العقود القليلة الماضية، وأن ذلك يعاد إنتاجه في حجم العمل المنزلي الذي يؤديه الأبناء (1009). يضاف إلى ذلك، أن الرجال والنساء يؤدون أعمالًا مختلفة في الأسرة المعيشية، حيث يتولى الرجال، في العادة، معالجة الأعمال خارج المنزل، من بينها ما يتعلق بالسيارة، بينما تنهمك النساء في إعداد الطعام وتنظيف المنزل و«أعمال الرعاية» (1010). كما أن التسوق هو من المهمات التي تقع على عاتق المرأة، بشكل كبير (يُنظر الجدول (1-11)).

الجدول (1-11)

الوقت المستغرق في الأسرة المعيشية وفي المهام من العاملين دوائيًا كاملًا في الولايات المتحدة، مقاسًا بالساعات في الأسبوع (1987)

الرجال كنسبة مئوية من النساء	النساء	الرجال	مهام الأسرة المعيشية
37.5	8.0	3.0	إعداد وجبات الطعام
44.2	5.2	2.3	غسل الأطباق
31.8	6.6	2.1	تنظيف المنزل
*42.8	2.1	4.9	مهام خارج البيت
58.6	2.9	1.7	التسوق
26.3	3.8	1.0	الغسيل وكي الملابس
80.0	2.0	1.6	دفع الفواتير
*20.0	0.4	2.0	صيانة السيارات
70.0	1.7	1.2	قيادة السيارة

* النساء باعتبارهن نسبة مئوية من الرجال.

ملاحظة: قدر العمل الذي تقوم به النساء في المنزل أكبر من عمل الرجل فيه بكثير. اثنان من الأنشطة في هذا الجدول - التسوق ودفع الفواتير - ذوا أهمية خاصة لعلم الاجتماع الاقتصادي. ففي حين يوجد قدر كبير من المعلومات حول التسوق، فإنه لا يعرف سوى القليل جدًا عن دفع الفواتير.

المصدر:

Anne Shelton Beth, Women, Men, and Time: Gender Differences in Paid Work, Housework and Leisure (New York: Greenwood Press, 1992), p. 83.

كما أعيدت الصياغة المفهومية للعمل المنزلي تدريجيًا نتيجة حصول النساء على وظائف في سوق العمل، كذلك فقد حل محل فكرة المصلحة العائلية المهيمنة فكرة أن مصالح عدة تتصادم ويتنازع بعضها مع بعض داخل العائلة. وحسبما عبّر أحد الطلاب عن هذه قائلًا: «لعله من الأنسب النظر إلى العائلة بوصفها وحدة مساومة، بدلًا من وحدة مصالح مشتركة، حيث يمكن التفاوض أن يشمل طائفة واسعة من القرارات المنطوية على تخصيص المال والوقت وتقسيم عمل السوق وعمل المنزل» (1011).

أحد مصادر النزاع، الذي كان نوقش كثيرًا في دراسات حديثة، يتعلق بالموارد الاقتصادية للعائلة، كما يتعلق بمن يقرر في شأنها: الزوج، الزوجة، أو كلاهما معًا. وقد اقترح، على سبيل المثال، أن من الممكن تطوير مقياس «للتبعية الاقتصادية» للنساء المتزوجات لأزواجهن (1012). وبزعم أن تبعية الزوجة للرجل هي عينها سلطة الرجل على الزوجة، تكون التبعية الاقتصادية قد أضفي عليها طابع إجرائي بوصفها الفارق بين مساهمات الزوج والزوجة نسبة إلى مدخولهما المشترك. وباستخدام هذا المقياس، يمكن أن يتبين أن عدد النساء في الولايات المتحدة اللواتي كن يعتمدن على أزواجهن بنسبة مئة في المئة، قد انخفض بحدّة بين عامي 1940 و1980 (من 83.7 في المئة إلى 30 في المئة للنساء البيضات المتزوجات من رجال بيض؛ ومن 68.5 في المئة إلى 27.1 في المئة للنساء المتزوجات من الأزواج غير البيض). قرابة الخمسين في المئة من سائر النساء المتزوجات لا يزلن يعتمدن اقتصاديًا على أزواجهن (التبعية بنسبة تراوح بين 10 في المئة و 100 في المئة)، أما بالنسبة إلى الرجال فيستقر الرقم على 10 في المئة. كما تبين أيضًا أن العلاقة الكلية، في بلدان مختلفة، بين المستوى العام للتفاوت والتبعية الاقتصادية لدى النساء، ضعيفة نسبيًا. وفي حين أن ألمانيا، على سبيل المثال، متساوية نسبيًا، فإن النساء الألمانيات يعتمدن بشكل كبير على الرجال. أما في الولايات المتحدة، من جهة أخرى، فهي أكثر تفاوتًا من ألمانيا؛ غير أن النساء الأمريكيات أقل اعتمادًا على الرجال الأميركيين (1013).

لقد افترض في مفهوم التبعية الاقتصادية أن الأزواج يجمعون مواردهم ويتقاسمونها بالتساوي، وقد تعرضت هذه الفرضية لانتقادات كثيرة. في

الواقع، يبدو أن الزوجين يتدبران مواردهما الاقتصادية بعدد من الطرائق المختلفة: فقد يكون كل شريك مسؤولاً عن موارده الخاصة، وقد يقدم الزوجان على المشاركة في بعض مواردهما، أو قد يتشاركان في مواردهما (1014) كلها. كذلك، تجب التفرقة بين إدارة مدخول العائلة يومًا بيوم، وبين امتلاك سلطة اتخاذ القرارات الاقتصادية الاستراتيجية، نظرًا إلى أن هذين الأمرين لا يتزامنان دائمًا. في دراسة حديثة عن الأزواج في إنكلترا والسويد، على سبيل المثال، وجد أن الزوجات هن، على الأرجح، من يتولين مسؤولية الموازنة في الأسرة المعيشية ذات المدخول المتدني، حيث يعتبر دفع الفواتير واتخاذ القرارات الاقتصادية عمل رتيب، بينما يميل الرجال إلى تولي زمام الأمور في حال ازدياد المدخول وأصبح مصدرًا للقوة (1015).

كرست دراسات كثيرة في حقل الجندر والاقتصاد لما يحدث للنساء خارج الأسرة المعيشية، بعد دخولهن سوق العمل. ثمة موضوعات ثلاثة مهمة لعلم الاجتماع الاقتصادي في هذا النوع من البحوث، وهي الآتية: ماذا تفعل النساء في العمل؛ كيف يرقين، وكيف يتقاضين أجورهن. كذلك، ثمة عدد من الدراسات اللافتة حول النساء العاملات في مهن اقتصادية، من قبيل الوظيفة المصرفية وقطاع العقارات (1016).

تنبغي الإشارة أيضًا إلى أن علماء اقتصاد كانوا قد اقترحوا عددًا من النظريات قصد تفسير سبب التمييز في سوق العمل، ضد النساء والأقليات. وفقًا لإحدى هذه النظريات، قد يختار أرباب العمل أن يمارسوا التمييز، لكن قد يتحملون مغبة ذلك نظرًا إلى أنهم لن يتمكنوا من الحصول على أفضل الموظفين (1017). بالنسبة إلى نظرية أخرى - نظرية التمييز الإحصائي - يحكم أرباب العمل على إنتاجية موظف محتمل على أساس تصوره للجماعة التي ينتمي إليها الموظف (1018). فقد يحال دون حصول امرأة شابة على وظيفة، على سبيل المثال، لأن رب العمل قد يتبادر إلى ذهنه أن النساء الشابات يملن إلى الإنجاب وسيتغيبن عن العمل. ثمة أيضًا نظرية تفيد أن الموظفين يتقاضون رواتبهم بناء على درجاتهم العلمية؛ وأن النساء يتقاضين رواتب أدنى لأنهن لا يمتلكن الدرجات العلمية عينها كما الرجال (1019). ووفقًا لعلماء اجتماع، يمكن هذه النظريات أن توضح شيئًا من عدم المساواة الذي تعانيه النساء في سوق العمل، ولكن هذه النظريات لا توضح ذلك بقدر ما توضحه المقاربة السوسيولوجية (1020).

نكرر أن وفرة من الدراسات قد كرسنا أخيرًا لمعالجة موضوع أي من أنواع العمل المدفوع الأجر تمارسه النساء. ففي كتاب **النساء والرجال في العمل**، تجادل بربارا ريسكن وإيرين بادفيك، على سبيل المثال، لإثبات أن تقسيم العمل على أساس الجنس يعود إلى التاريخ البعيد ولا يزال طاغيًا. كما تشير إلى أن ثمة طرائق مختلفة عدة يمكن من خلالها مقارنة التمييز الجندي في العمل من وجهة نظر سوسيولوجية. ولعل إحدى هذه الطرائق تتمثل في

استخدام ما يسمى مؤشر التمييز، الذي بموجبه نلاحظ عدد النساء أو الرجال الذين ينتقلون إلى وظائف أخرى، يكون فيها جنسهم ممثلًا تمثيلاً ناقصًا، بغية أن تحل المساواة بين الجنسين. بين عامي 1900 و1970 في الولايات المتحدة، كان مؤشر التمييز بين 65 و69، وبحلول عام 1990 انحدر المؤشر إلى ⁽¹⁰²¹⁾53. وبحلول عام 2000 بدأ أن الرقم الأخير تدنى بفقدانه نقاطًا قليلة ⁽¹⁰²²⁾.

يبلغ الرقم المتعلق بالتمييز الجنسي اليوم ضعفي مثيله تقريبًا لدى التمييز العنصري، الأمر الذي يعني أن ضعفي عدد النساء ينبغي انتقالهن كي تكون الوظائف كلها مندمجة من حيث الجندر، أكثر من عدد النساء الملونات اللواتي عليهن الانتقال كي يكون هناك اندماج عنصري. يضاف إلى ذلك، أن التمييز الفعلي، في الواقع، أعلى مما تشير إليه هذه الأرقام، نظرًا إلى أن أرقام التعداد السكاني تستخدم في تقدير الفصل بين الجنسين، وهذا يعني أن الفصل ضمن الوظائف لا يؤخذ في الحسبان. إن مدى الفصل بين الجنسين في القوى العاملة على مستوى الشركات هو جانب آخر من هذه المسألة التي لا تلتقطها أرقام الإحصاء.

أدت حقيقة أن النساء استبعدن من الوظائف الفضلى و/أو فشلت في العثور على أي وظيفة البتة، إلى أن تبتكر النساء، في بعض الأحيان، منظماتهن الاقتصادية الخاصة بهن. إن الأدبيات المتزايدة حول الريادة النسوية للأعمال الحرة دلالة على هذه الظاهرة، حتى ولو اقتضت الإشارة إلى أن هذا النوع من الريادة القسرية، أدت، في حالات عدة، إلى مداخل متدنية للغاية ⁽¹⁰²³⁾. كما ينبغي، في هذا السياق، التنويه بالدراسة المدهشة التي أجرتها نيكول وولسي بيغارت حول منظمات البيع المباشر من قبيل منظمة «تبروير» (Tupperware)

ومنظمة «أم واي» (Amway)، وما شابهها. وحسبما تفسر في كتابها *Charismatic Capitalism* (الرأسمالية الكاريزمية) (1989)، فإن هذه الأنواع من المنظمات قد أنشأتها نساء، في المعتاد، كما أن القوى العاملة هي من الإناث بصفة رئيسة. النساء اللواتي يعملن في تنظيمات من قبيل منظمة «تبروير» هن نساء متزوجات، في معظم الأحيان، ويرغبن في تعزيز مداخلهن، ولديهن أزواج لا يريدون زوجاتهم «أن يعملن». كما أدركت تلك التنظيمات أن ثمة وفرة ضخمة (ورخيصة) من النساء الماهرات اللواتي يتشوقن للعمل، غير أنهن يفتقرن إلى المؤهلات الرسمية والخبرة للحصول على وظيفة ملائمة.

أما موضوع النساء والترقية، فمن الواضح أن النساء، في كل البلدان، يتجهن إلى أن ينتهي بهن المطاف إلى قعر السلم [الوظيفي]، والرجال إلى أعلاه، حتى في المهن التي تهيمن عليها النساء. عندما تحصل النساء على موطئ قدم في مهنة يهيمن عليها الرجال، وتنجح في الارتقاء قدمًا - من قبيل أمينة صندوق في المصارف أو الكتبة - فذلك عادة لأن الرجال يوشكون على مغادرة مواقعهم. أما الصعاب التي تواجهها النساء في أثناء ارتقائهن في شركة عادية فقد جرى تحليلها في مؤلف كلاسيكي ضمن أدبيات الجندر وعلم

الاقتصاد، بعنوان **رجال الشركة ونساؤها** للباحثة روزايت موس كاتر (1024). تشير كاتر إلى أن العقبات الكثيرة التي تعوق تقدم النساء في الشركة العادية ذات طبيعة بنيوية، وليست ذات طبيعة فردية؛ إذ إن الرجال يفضلون، تقليديًا، أن يروا رجالًا آخرين ورجالًا مشابهين في المناصب العليا («إعادة إنتاج المثل الاجتماعي» (homosocial) وفقًا لمصطلحات كاتر). النساء القليلات اللواتي نجحن في الوصول إلى مناصب عليا في الشركات، يحملن على كاهلهن عبئًا ثقيلًا إضافيًا نظرًا إلى أنهن يعتبرن ممثلات لسائر النساء أكثر من كونهن أفرادًا (توكينزم (tokenism) أي أفعال يقصد بها خداع الناس وجعلهم يعتقدون بأن مؤسسة ما تنصف الناس في معاملتها لهم). أما النساء اللواتي يشغلن مواقع متدنية في الشركة، فيدركن أن فرصهن في التقدم محدودة للغاية ويكفين طموحاتهن تبعًا لذلك. وقد تقدم السكرتيرات والكتبة من النساء على تشكيل جماعات تمارس ضغوطًا كبيرة على الأعضاء الأفراد من النساء، كي لا يرتقين إلى المناصب العليا تاركات باقي جماعة النساء خلفهن.

أما في ما يخص استكشاف موضوع النساء والراتب، فمن الشائع استهلال هذه المسألة بتفحص نسبة الأجور المكتسبة بين الجنسين، بمعنى تفحص أجور النساء المكتسبة مقسومة على رواتب الرجال. منذ عدة عقود قبل عام 1998، كانت النسبة قرابة الستين في المئة. وخلال ثمانينيات القرن الماضي تغيرت، مع ذلك، إلى سبعين في المئة، واستقرت هذه النسبة تقريبًا كما هي منذ ذلك التاريخ (1025). وثمة عدد من العوامل تفسر هذا الفارق الهائل. فقد كان، على سبيل المثال، أمرًا شائعًا، بدءًا من منتصف القرن العشرين وحتى أواخره، أن يتقاضى الرجال والنساء أجورًا متباينة حتى ولو كانوا جميعًا يمارسون العمل نفسه تمامًا؛ بات هذا الإجراء محظورًا اليوم في بلدان كثيرة. اليوم، أصبح الفرق في المداخيل بين الرجال والنساء يعزى، على الأرجح، إلى أسباب أخرى. إن السبب هو الفصل الجندي على مستوى الوظائف، وتقايس عن دفع أجور متساوية للرجال والنساء، حتى ولو كان الطرفان يقومان بمهام متشابهة في المهارة والصعوبة وسوى ذلك (1026).

عمومًا، إن ما يبدو أنه في أعماق هذه الظاهرة، هو وضع قديم وانتقاص شامل، بشكل أو بآخر، لعمل المرأة. وقد يجري التعبير عن هذا الانتقاص، على نحو مقصود، من خلال تصرفات أرباب العمل والعمال الذكور، ولكن قد يغدو هذا التعبير غير مقصود، على نطاق واسع، وبالتالي ثمة صعوبة إضافية في التعامل معه. وفقًا للباحثة بربارا رسكين، فإن تطورات حديثة استجدت في علم النفس المعرفي لعلها تساعد في تحديد السلوك التمييزي بين الجنسين المتعلق بالنوع الأخير. وتظهر التجارب، على سبيل المثال، أن الأفراد يقدمون، تلقائيًا، على تصنيف الناس إلى متهمين إلى جماعة ما أو خارج جماعة ما، وأنهم يقدمون أيضًا، بشكل منهجي، على التقليل من شأن الاختلافات ضمن الجماعة الواحدة، والمبالغة في تضخيم الاختلافات بين جماعة وأخرى. وفي

حال كان أفراد جماعة ما ذكورًا، فمن الواضح، عندئذ، أن يجري التعامل مع النساء والرجال على نحو مختلف؛ حتى لو لم يكن أحد من الرجال مدرّكًا ذلك، ويزمَع، عن قصد، على استبعاد النساء من هذه الجماعة (1027).

العواطف والاقتصاد

تظهر الأدبيات حول النساء والعمل أن ثمة مجموعة من الموضوعات ينبغي أن يشرع علم الاجتماع الاقتصادي في إيلائها اهتمامًا خاصًا. أحد هذه الموضوعات، لم يُناقش بعد، له صلة بدور العواطف في الحياة الاقتصادية (1028). إن ما يجعل هذا الموضوع في غاية الأهمية، هو أنه منذ أن تبنى علم الاقتصاد خرافة «الإنسان الاقتصادي العقلاني» في القرن التاسع عشر، نحي جانبًا دور العواطف في الاقتصاد ثم جرى تجاهله، في الأساس. ولهذا الموقف ما يبرره في علم الاقتصاد الحديث على أساس أن بإمكاننا أن نفهم جيدًا الاقتصاد من دون أن نأخذ العواطف في الحسبان (1029).

يمكن تفسير الأسباب التي حدت بالتحليل الاقتصادي إلى اتخاذ هذا الموقف، بطرائق عدة، إحداها اللجوء إلى تحليل فيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية** والنقاش الذي يشتمل عليه حول البروتستانتية التقشفي الذي حاول أن يحكم السيطرة على حياته، بما في ذلك عواطفه، وأن يتصرف بطريقة منهجية. إن فكرة الاتحاد العاطفي مع الله، على غرار ما هو موجود في اللوثرية، كانت أيضًا غريبة تمامًا على أتباع كالفن. هذا الانضباط الصارم، ترجم لاحقًا إلى الأخلاق الاقتصادية لشخص مثل بنيامين فرانكلين، الذي دعا إلى فكرة «ادخار المزيد والمزيد من المال، ومعها التجنب الصارم لأنواع الملذات التلقائية كلها في الحياة» (1030).

ثمة محاولة أخرى لتفسير كيفية إقصاء العواطف من النظرية الاقتصادية، يمكن العثور عليها في كتاب بعنوان **المشاعر والمصالح** للباحث ألبرت هيرشمان (1977)، الذي يُجِلُّ مقارنة تاريخ الأفكار محل تحليل المصلحة من النوع الفيبري. في هذه الدراسة، يري الكاتب أن عددًا من المفكرين في القرنين السابع عشر والثامن عشر بدأوا يعتقدون أن «المصالح»، في شكل التجارة والتبادل التجاري، يمكن استخدامها لتهدئة «مشاعر» السيد الإقطاعي والأمراء، وبذلك إحلال مجتمع مسالم ومزدهر مكان المجتمع الذي مزقته الحرب. يذهب هيرشمان إلى أنه منذ ذلك الوقت فصاعدًا كان ثمة اعتقاد بأن العواطف ينبغي كتبها لدى اتخاذ القرارات الاقتصادية العقلانية، وعندما تخضع هذه الأخيرة للتحليل.

لا تزال فكرة الحاجة إلى كبت المشاعر بغية اتخاذ القرار الاقتصادي الصحيح جزءًا من الأخلاق الاقتصادية السائدة، بحسب ما هو موضح في فقرة مقتبسة من دراسات إثنوغرافية حديثة حول سوق السندات في نيويورك (1031). إن أحد أهداف هؤلاء التجار هو «السيطرة العاطفية» تحديدًا:

«إن المثل الأعلى لتجار السندات هو التاجر المنضبط، ذو الأعصاب الباردة والتركيز الشديد. ينخرط التجار في تيار مستمر من القرارات المصيرية التي تنطوي على ملايين الدولارات... وقد شرح أحدهم هذه المسألة بالقول «بالنسبة إلى القاعدة الأولى للاستمرار في الحياة هي الامتناع عن التورط الشخصي المحموم في السوق. وإلا فإنك ستفاجأ بأنك تخوض معركة لن يكتب لك فيها النصر». إن هذا التعبير الذي يحض على النأي بالنفس عاطفيًا يؤكد الإحساس الذاتي للتاجر بقدرته على التحكم بمشاعره، ونقل هذا الإحساس إلى المشاهدين المحتملين» (1032).

لا تزال مسألة العواطف التي يمكن أن تفور وتعطل القرارات الاقتصادية العقلانية، سائدة في علم الاقتصاد، بدءًا من تحليل روبرت شيلر السوق الصاعدة في أثناء عقد التسعينيات الماضية، وصولًا إلى كتابات بول كروغمان حول «اقتصاد الخوف» في أعقاب هجمات الحادي عشر من أيلول/سبتمبر، على مركز التجارة العالمي. وبينما يرى شيلر (1033) أن المستثمرين المعبئين بشحنة عالية من التفاؤل يعتقدون أن السوق ستظل تحقق صعودًا إلى الأبد («الطفرة غير العقلانية»)، يشير كروغمان إلى أن أميركيين كثيرًا ساهموا في دفع الاقتصاد نزولًا بعد هجمات الحادي عشر من أيلول/سبتمبر، «مستشعرين أن استمتاعنا بوقت طيب، كان ذا نكهة ممجوجة» (1034). إن مقارنة مماثلة للعواطف نجدها متضمنة في تحليل سوسولوجي حول الانهيار المذهل للمؤسسة التمويلية (إدارة رأس المال الطويل الأجل) في عام 1998 ويظهر ذلك واضحًا في عنوان المقالة: «خوف في الأسواق» (1035).

في أي حال، ثمة طريقة أخرى للنظر إلى دور العواطف في الحياة الاقتصادية، كما يتضح ذلك في تحليل رائد للباحثة أرلي هوكشايلد في كتابها بعنوان **القلب الموجه: تتجير الشعور البشري** (1983). يتمثل الهم الأساسي في هذا المؤلف في أن وظائف كثيرة في المجتمع الحديث لها مكون عاطفي استراتيجي، وأن هذا الأخير يمكن أن يستغل على نحو قاس من أرباب العمل. إن مضيفي الطيران ومأموري تحصيل الأوراق التجارية (الجباة) - وفقًا للمثاليين الرئيسيين اللذين تعرضهما هوكشايلد، لا يتولون أعمالًا مادية فقط، بل يمارسون أيضًا «عملًا عاطفيًا»، بمعنى أن جزءًا مهمًا من المهمات الموكلة إليهم، يشتمل على حض مشاعر خاصة في العملاء: حض إحساس بالرضا لدى ركاب الطائرة، وحض إحساس بالخوف أو الخزي لدى الشخص المدين. فمن خلال إقدامهم على التوغل نفسيًا بغية إشاعة هذه المشاعر في نفوس أناس آخرين يجازف مضيفو الطيران والجباة، وفقًا لهوكشايلد، بتعكير حياتهم العاطفية، خصوصًا ما يتعلق بقدرتهم على استيلاء المشاعر بطريقة تلقائية. إن ما يعتبر خطرًا محددًا بهؤلاء، هو أنه ينبغي عليهم أن يمارسوا، باستمرار، ما تسميه هوكشايلد «التمثيل [العاطفي] العميق» على نحو ما يتضح في وضع الإنسان

نفسه في حالة ذهنية سيكولوجية مطلوبة، مقارنة بـ «التمثيل السطحي» كالاتسامة عند الضرورة.

كثير من الناس، أيضًا، يمارسون العمل العاطفي كجزء من وظائفهم. وهذه، على سبيل المثال، هي حال العاملين في مجال السكرتيريا والعاملين في مجال المبيعات والاختصاصيين الاجتماعيين والقسيسين والمحامين. ووفقًا لتقديرات هوكشايلد، فإن ثلث قوة العمل في الولايات المتحدة، تقريبًا، تمارس عملاً عاطفيًا، نصف كل النساء الموظفات وربع كل الرجال. عادة ما تعكف النساء على التخصص في خدمة المسافرين على متن الرحلات الجوية (إرضاء الآخرين ومساعدتهم)، بينما يتخصص الرجال في نوع المهن التي تنطوي على الجباية (أي مغالبة الآخرين ومخاطبتهم بلغة الأمر) ونظرًا إلى أن النساء يفتقرن إلى الموارد المادية الخاصة بهن، فإنهن غالبًا ما يلجأن إلى المشاعر للحصول عليها. يضاف إلى ذلك، أن الوضع المتدني للنساء، بشكل عام، يجعل من السهل على الآخرين أن يصبوا جام غضبهم عليهن، فهن يفتقرن إلى ما تسميه هوكشايلد «درع المكانة» لدى الرجال. غالبًا ما يكون ركاب الطائرة أكثر إساءة للمضيفات منهن للمضيفين في حال حصل ما يدعو المسافرين إلى التذمر.

الفكرة الجديدة في تحليل هوكشايلد، هي أنها لا ترى في العواطف ما يبعث على إشاعة الاضطراب في الحياة الاقتصادية، بل تعتبر هذه العواطف أمرًا مكملًا لها وجزءًا عضويًا منها ⁽¹⁰³⁶⁾. «نحن جميعًا مضيفات طيران في جزء من شخصياتنا»، وفقًا لقول هوكشايلد ⁽¹⁰³⁷⁾. تعزى هذه الفكرة إلى سلف من الأفكار التي وردت سابقًا في النظرية الاجتماعية: على سبيل المثال، في الفكرة التي كان عرضها ديفيد هيوم وتنص على أن ثمة «مشاعر هادئة» (ومشاعر عنيفة أيضًا)، وأن المصالح والمشاعر تتألف أكثر مما تتعارض ⁽¹⁰³⁸⁾. ولعل مصطلحات من قبيل «المشاعر النابعة من المصلحة» و«المشاعر المتعلقة بالمصلحة الذاتية»، هي تذكير بهذه الحقيقة الأخيرة ⁽¹⁰³⁹⁾.

إن الأجندة البحثية المتضمنة في محاضرة هوكشايلد، سوف تتكون بالتالي من استكشاف دور المشاعر في الحياة الاقتصادية اليومية؛ ظواهر من قبيل الخوف من البطالة، التوق إلى النجاح الاقتصادي، اليأس نتيجة الإفلاس أو خسارة المال بسبب التضخم وسواها. وكان آدم سميث قد أشار في كتابه **نظرية العواطف الأخلاقية** إلى أن «الرجل الفقير... يخجل من فقره» ⁽¹⁰⁴⁰⁾. إن المضي وفق هذه المسارات، من شأنه أن يضاد الاتجاه الحالي إلى اعتبار فكرة المصلحة فكرة غير عاطفية، في الأساس، وذات طبيعة عقلانية. وأزعم أن العواطف والمصالح تنسجمان معًا، وتتشابهان في أن كليهما راسخة في الطبيعة الإنسانية، ولا يمكن كبتهما بسهولة.

ملخص

كما جرى تجاهل الثقافة في كثير من الأحيان في علم الاجتماع الاقتصادي، كما جرى تجاهل الجندر. إن الأدبيات المكتوبة حول الجندر والاقتصاد، التي أبصرت النور خلال العقود القليلة الماضية، غير معروفة في علم الاجتماع الاقتصادي إلا ما ندر. وهذا يطرح مشكلة، خصوصًا أن الدراسات وثيقة الصلة بهذه المسألة مبعثرة في تخصصات دراسية عدة. وفي محاولة للمساهمة في دمج بعض هذه الدراسات في علم الاجتماع الاقتصادي، ورد في هذا الفصل مناقشة الموضوعات الثلاثة الآتية: دور الجندر والاقتصاد في الأسرة المعيشية؛ وضع النساء في سوق العمل، ودور العواطف في الاقتصاد.

في ما يخص التطورات المبكرة في تاريخ الأسرة المعيشية، أشير إلى دراسة ماكس فيبر. كما أفرد اهتمام ومساحة كبيرين للتحليل الذي قامت به كل من لويز تيلي وجوان سكوت لأوضاع الفلاحات ونساء الطبقة العاملة خلال الفترة الممتدة بين عامي 1700 و1950 في فرنسا وإنكلترا. وتؤكد هاتان المؤلفتان الدور الحاسم للمصلحة العائلية خلال هذه الفترة في إبقاء الأسرة المعيشية متماسكة ودمج أفرادها وتوحيدهم. وخلال العقد المنصرم، ازداد دور النساء أهمية في سوق العمل وازمحت أهمية المصلحة العائلية. ويمكن وصف العائلة اليوم بأنها حصيلة مصالح متضاربة ومختلفة.

تتلقى النساء معاملة تختلف عن تلك التي يتلقاها الرجال في ما يتعلق بالوظائف؛ إذ تمارس النساء أعمالًا مختلفة، ويحصلن على أجور أقل، حتى ولو مارسن الأعمال عينها التي يتولاها الرجال. وكانت نظريات متعددة قد وضعت لتفسير هذه الحقائق، من جانب علماء الاقتصاد وعلماء الاجتماع. فوفقًا لإحدى هذه النظريات، فإن التمييز التي تعانيها النساء في سوق العمل، تمييز غير مقصود عمومًا، وهذا يعني أن تبتكر طرائق جديدة لمكافحة هذا التمييز (1041). عمومًا، يبدو أن التمييز ضد النساء يتعلق مباشرة بالتبخيص من قدر النساء في المجتمع، وهذا ملمح ذو طبيعة عالمية.

لقد أفضى منظور الجندر والاقتصاد إلى أفكار عدة جديدة ومهمة في الحياة الاقتصادية. وترتبط إحدى تلك الأفكار بدور العواطف في الاقتصاد، وهو موضوع كانت الرائدة فيه آرلي هوكشايلد في كتابها **القلب الموجه**. ففي مقابل النظرة التقليدية التي ترى أن العواطف تؤدي دائمًا إلى اضطراب في الاقتصاد - يتخذ الناس، على سبيل المثال، قرارات اقتصادية رديئة عندما يصبحوا «عاطفيين» - تقترح هوكشايلد أن المشاعر تشكل جزءًا عضويًا في كثير من الأفعال الاقتصادية. ويمكن ترجمة هذا الاقتراح إلى أجندة بحثية مشوقة لعلم الاجتماع الاقتصادي - والمساهمة في تضيق الهوة بين «المشاعر والمصالح».

-
- Viviana Zelizer, «Enter Culture,» in: Mauro Guillén et al, New [\(969\)](#)
.Economic Sociology (New York: Russell Sage Foundation, 2002)
[\(970\)](#) للاطلاع على جهود بذلت في هذا السياق، يُنظر:
- Ruth Milkman & Eleanor Townsley, «Gender and the Economy,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994); Zelizer, «Enter Culture;» Paula England & Nancy Folbre, «Gender and Economic Sociology,» in: Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)
- Nancy Folbre & Heidi Hartmann, «The Rhetoric of Self-Interest: [\(971\)](#) Ideology and Gender in Economic Theory,» in: Arjo Klamer et al. (eds.), The Consequences of Economic Rhetoric (Cambridge: Cambridge University Press, 1988); Anna Jonasdottir, «On the Concept of Interest, Women's Interest, and the Limitations of Interest Theory,» in: Kathleen B. Jones & Anna Jonasdottir (eds.), The Political Interests of Gender (London: Sage, 1988)
- Peter Lunt & Adrian Furnham (eds.), Economic Socialization: The [\(972\)](#) Economic Beliefs and Behaviours of Young People (Cheltenham: Elgar, 1996)
- John Stuart Mill, «The Admission of Women to the Electoral [\(973\)](#) Franchise 20 May, 1867,» in: Collected Works, vol. 28 (London: Routledge, 1988; [1867]), p. 150
- Viviana Zelizer: «Culture and Consumption,» in: Smelser & [\(974\)](#) Swedberg (eds.), The Handbook (Forthcoming), and «Kids and Commerce,» in: Childhood (Forthcoming)
- Max Weber, Economy and Society: An Outline of Interpretive [\(975\)](#) Sociology, 2 vols. (Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]), p. 41
- Pierre Bourdieu «Is a Disinterested Act Possible?,» in: Practical [\(976\)](#) Reason: On the Theory of Action (Stanford: Stanford University Press, 1998), p. 88
- Amartya Sen, «More Than 100 Million Women Are Missing,» New [\(977\)](#) York Review of Books, vol. 37, no. 20 (20 December 1990)

M. I. Finley, The Ancient Economy (London: Hogarth, 1985; [1973]), (978)
.p. 17

(979) يُنظر على سبيل المثال:

Peter Drucker, «The Next Society,» The Economist (Supplement) (3
.November 2001)

(980) للاطلاع على تاريخ مختلف تعريفات علم الاقتصاد، يُنظر:

Israel Kirzner, The Economic Point of View: An Essay in the History of
.Economic Thought (Kansas City, Mo.: Sheed and Ward, 1976)

Lionel Robbins, An Essay on the Nature and Significance of (981)
Economic Science (London: Macmillan, 1932); Gary Becker, The
Economic Approach to Human Behavior (Chicago: University of Chicago
.Press, 1976)

(982) على سبيل المثال:

Sarah Stage & Virginia Vincenti (eds.), Rethinking Home Economics:
Women and the History of a Profession (Ithaca: Cornell University Press,
.1997)

.Weber, Economy and Society, pp. 339-398 (983)

;Ibid., pp. 356-380 (984)

ويُقارن:

Max Weber, General Economic History (New Brunswick, N.J.: Transaction,
.1981; [1923]), pp. 26-27, 46-50, 225-229

.Weber, Economy and Society, p. 357 (985)

.Ibid., pp. 358-359 (986)

.Ibid., p. 1009 (987)

.Ibid (988)

.Ibid., p. 377 (989)

.Weber, General Economic History, p. 225 (990)

.Weber, Economy and Society, p. 359 (991)

.Weber, General Economic History, pp. 47-48 (992)

Louise Tilly & Joan Scott, Women, Work, and Family, 2nd reprinted (993)
.ed. (New York: Routledge, 1989), p. 7

(994) يُقارن:

Donald Bender, «A Refinement of the Concept of Household: Families, Co-
residence and Domestic Functions,» American Anthropologist, vol. 67
(1967)

.Tilly & Scott, p. 43 (995)

.Ibid., p. 54 (996)

- .Ibid., p. 21 (997)
- .Ibid., p. 138 (998)
- .Ibid., p. 208 (999)
- .Ibid., p. 182 (1000)
- (1001) يُقارن:
- E. P. Thompson, «The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century,» Past and Present, vol. 50 (1971)
- .Tilly & Scott, p. 9 (1002)
- Gøsta Esping-Andersen, «The Household Economy,» in: Social Foundations of Postindustrial Economies (Oxford: Oxford University Press, 1999), pp. 59-60
للاطلاع على الوضع في الولايات المتحدة الأمريكية، يُنظر أيضًا:
- Barbara Reskin & Irene Padavic, Women and Men at Work (Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 1994), p. 157
- Mark Perlman, «Political Purpose and the National Accounts,» in: William Alonso & Paul Starr (eds.), The Politics of Numbers (New York: Russell Sage Foundation, 1987)
- Ann Oakley, The Sociology of Housework (New York: Pantheon, 1974)
- .Ibid., p. 43 (1006)
- Arlie Hochschild with Anne Machung, The Second Shift (New York: Viking, 1989)
- .England & Folbre (1008)
- .Reskin & Padavic, pp. 149-152 (1009)
- (1010) يُنظر على سبيل المثال:
- Nancy Folbre, The Invisible Heart: Economics and Family Values (New York: New Press, 2001)
- Barbara Hobson, «No Exit, No Voice: Women's Economic Dependency and the Welfare State,» Acta Sociologica, vol. 33 (1990), p. 237
- Annemette Sørensen & Sara McLanahan, «Married Women's Economic Dependency, 1940-1980,» American Journal of Sociology, vol. 93 (1987)
- .«Hobson, «No Exit, No Voice (1013)
- .Jan Pahl, Money and Marriage (Basingstoke: Macmillan, 1989) (1014)
- Christine Roman & Carolyn Vogler, «Managing Money in British and Swedish Households,» European Societies, vol. 1 (1999) (1015)

(1016) يُنظر على سبيل المثال:

Myra Strober & Carolyn Arnold, «The Dynamics of Occupational Segregation Among Bank Tellers,» in: Clair Brown & Joseph Pechman (eds.), Gender in the Workplace (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1987); Chloe Bird, «High Finance, Small Change: Women's Increased Representation in Bank Management;» Barbara Thomas & Barbara Reskin, «A Woman's Place is Selling Homes: Occupational Change and the Feminization of Real Estate Sales,» in: Barbara Reskin & Patricia Roos (eds.), Job Queues, Gender Queues: Explaining Women's Inroads into Male Occupations (Philadelphia: Temple University Press, 1990)

Gary Becker, The Economics of Discrimination (Chicago: (1017) University of Chicago Press, 1957)

Kenneth Arrow, «Models of Job Discrimination,» in: A. Pascal (ed.), (1018) Racial Discrimination in Economic Life (Lexington, Mass.: Lexington Heath, 1972)

(1019) للاطلاع على نظرية رأس المال البشري، يُنظر:

Gary Becker, Human Capital (New York: National Bureau of Economic Research, 1964)

(1020) للاطلاع على مراجعات وتوجهات نقدية، يُنظر:

Paula England, «Neoclassical Economists' Theories of Discrimination,» in: Paul Burstein (ed.), Equal Employment Opportunity (New York: Aldine de Gruyter, 1994); England & Folbre; Reskin & Padavic, pp. 32-43, 110-120
ويُنظر أيضًا:

Denise Bielby & William Bielby, «She Works Hard for the Money: Household Responsibilities and the Allocation of Work Effort,» American Journal of Sociology, vol. 93 (1988)

.Reskin & Padavic, pp. 54, 61 (1021)

.England & Folbre (1022)

;Reskin & Padavic, p. 85 (1023)

للاطلاع، بشكل عام، على الريادة النسوية للأعمال الحرة، يُنظر:

Sheila Allen & Carole Truman, Women in Business: Perspectives on Women Entrepreneurs (London: Routledge, 1993)

Rosabeth Moss Kanter, Men and Women of the Corporation (New York: Basic Books, 1977) (1024)

(1025) في عام 2000 كانت 73 في المئة، يُنظر:

.England & Folbre

(1026) «القيمة المماثلة»، يُنظر:

- Paula England, *Comparable Worth: Theories and Evidence* (New York: Aldine de Gruyter, 1992).
- Barbara Reskin, «Rethinking Employment Discrimination and Its Remedies,» in: Guillén et al. (eds.) (1027).
(1028) يُنظر:
- Mabel Berezin, «Emotions and the Economy,» in: Smelser & Swedberg (eds.), *The Handbook* (Forthcoming); Joycelyn Pixley, «Emotions and Economics,» *Sociological Review Monographs, Special Issue: Emotions and Sociology*. Jack Barbalet (ed.) (Forthcoming).
(1029) للاطلاع على دور العواطف في النظرية الاقتصادية، يُنظر:
- Jon Elster, «Emotions and Economic Theory,» *Journal of Economic Literature*, vol. 36 (March 1998).
- Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Scribner's, 1958; [1904-1905]), p. 53
(1030) يُقارن:
- J. M. Barbalet, «Beruf, Rationality and Emotion in Max Weber's Sociology,» *Archives Européennes de Sociologie*, vol. 41, no. 2 (2000).
- Mitchel Abolafia: *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street* (Cambridge: Harvard University Press, 1996), and «Markets as Culture: An Ethnographic Approach,» in: Michel Callon (ed.), *The Laws of the Markets* (Oxford: Blackwell, 1998).
(1031) Abolafia, «Markets as Culture,» pp. 72-73 (1032).
- Robert Shiller, *Irrational Exuberance* (Princeton: Princeton University Press, 2000) (1033).
- ;Paul Krugman, «A Bad Week,» *New York Times*, 23/9/2001 (1034).
(1035) ويُقارن:
- Paul Krugman, «Fear Itself,» *New York Times Magazine*, (30 September 2001).
- Donald MacKenzie, «Fear in the Markets,» *London Review of Books* (13 April, 2000) (1035).
(1036) يُقارن:
- Edward Lawler & Shane Thye, «Bring Emotions into Social Exchange Theory,» *Annual Review of Sociology*, vol. 25 (1999).
- Arlie Hochschild, *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling* (Berkeley: University of California Press, 1983), p. 11 (1037).
- David Hume, *A Treatise on Human Nature*, L. A. Selby-Bigge (ed.) (Oxford: Oxford University Press, 1978; [1739-1740]), p. 417 (1038).
(1039) ;Ibid., p. 492 (1039).

ويُقارن فكرة وليام جيمس حول «المشاعر العقلانية»:

William James, «The Sentiments of Rationality,» in: The Will to Believe and Other Essays in Popular Philosophy (New York: Dover, 1956; [1897]), pp. 63-110

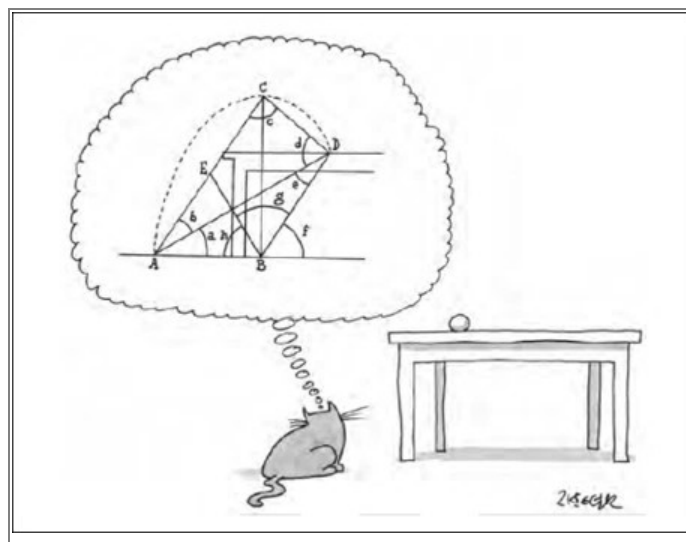
Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments (Indianapolis: [\(1040\)](#), Liberty Classics, 1976; [1759]), p. 113
.Reskin [\(1041\)](#).

الفصل الثاني عشر: معضلة الهرّة وأسئلة أخرى موجهة إلى علماء الاجتماع الاقتصادي

يخصص هذا الفصل الختامي لسلسلة من المسائل التي تستدعي النقاش أكثر من العرض والتحليل الذي استدعته الفصول السابقة. أولى هذه المسائل المطروحة على الأجندة، هي ما العمل حيال الموضوعات المتنوعة التي تركت خارج علم الاجتماع الاقتصادي (المسألة الأولى: السؤال المتعلق بالثغرات البنيوية في علم الاجتماع الاقتصادي). لماذا جرى إهمال بعض الموضوعات، وكيف يمكن معالجة ذلك؟ يعقب هذا الأمر، مبحث حول دور المصالح في علم الاجتماع الاقتصادي (المسألة الثانية: مفهوم المصلحة ودوره في علم الاجتماع الاقتصادي). ونظرًا إلى أن الزعم النظري الأساسي، في هذا الكتاب، هو أنه يدخل مفهوم المصلحة في علم الاجتماع الاقتصادي، فإن ما قيل حول هذا الموضوع، في الفصول السابقة، يحتاج إلى تلخيص ونقاش. أحد الاعتراضات على استخدام مفهوم المصلحة الذي ينبغي معالجته، على سبيل المثال، يتمثل في الحجة التي مفادها أنه إذا كانت المصالح سببًا لكل شيء، فإن فكرة المصلحة، في هذه الحال، ستواجه مغبة أن تصبح حشواً زائدًا عن الحاجة، وثمة حجة أخرى مفادها أن مفهوم المصلحة ذو طبيعة اختزالية.

أما المسألة الثالثة التي من المهم التطرق إليها قبل اختتام هذا الكتاب، فهي مسألة «الموضوعية» و«الاستجابة»، أو مدى حاجة علماء الاجتماع الاقتصادي إلى التفكير مليًا بالظروف التي في ظلها برزت تحليلاتهم إلى حيز الوجود، ومدى كونهم موضوعيين بشكل معقول (المسألة الثالثة: دور الموضوعية والاستجابة في علم الاجتماع الاقتصادي). كذلك سأناقش أنه ينبغي توسيع مسألة الاستجابة لتتضمن إنتاج المعرفة الاقتصادية عمومًا، بما في ذلك النظرية الاقتصادية، والأيدولوجيات الاقتصادية ودور الأنباء الاقتصادية في وسائل الإعلام.

الرسم (1-12)



المصدر:

The New Yorker Collection 2001 Joseph Ziegler from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

لعل المسألة الأخيرة المدرجة على أجندة هذا الفصل هي الأهم: إلى أي حد يمكن استخدام علم الاجتماع الاقتصادي خارج الوسط الأكاديمي، بوصفه علم سياسات (المسألة الرابعة: هل يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي أن يكون علم سياسات؟). كانت هذه المسألة ماثلة في ذهني عندما قررت أن أسمى هذا الفصل «معضلة الهرة وأسئلة أخرى موجهة إلى علماء الاجتماع الاقتصادي». ويمكن وجهة نظري أن توجز بالشكل الأمثل في كاريكاتور يصور هرة تتأمل في كيفية حصولها على كرة موضوعة على الطاولة. هل يفترض بها أن تحاول أولاً أن تتصور كيفية تحقيق ذلك، نظرياً، ومن ثم تحصل على الكرة؟ أم هل يجدر بها أن تتجاهل هذا التحليل وأن تتوجه مباشرة إلى الكرة؟ ثمة معانٍ أخرى تمكن قراءتها في هذا الكاريكاتور، وكذلك إذا نظر أحدنا إليه وفي ذهنه علم الاجتماع الاقتصادي - غير أنني أترك ذلك للقارئ (يُنظر الرسم (1-12)).

المسألة الأولى: سؤال حول الثغرات البنوية في علم الاجتماع الاقتصادي

منذ ولادته في ثمانينيات القرن الماضي، خصص علم الاجتماع الاقتصادي، جهداً ملحوظاً لتحليل الموضوعات الرئيسية في الاقتصاد، من قبيل دور الشركات، والمصارف والشبكات. ومع ذلك، فقد تقاعس عن معالجة عدد من الموضوعات المهمة؛ لذلك، ظهرت «ثغرات بنوية» كثيرة ⁽¹⁰⁴²⁾. إن تعبير «الثغرات البنوية» المجازي مفيد في هذا السياق، لأنه يلفت إلى حقيقة أن هذه الثغرات لم تظهر بطريقة عشوائية، وذلك يرجع ببساطة إلى عجز علماء الاجتماع الاقتصادي عن الإلمام بكل شيء. على النقيض من ذلك، فثمة قصة وراء كل ثغرة من هذه الثغرات، من المهم معرفتها.

لئن أمكن إيضاح هذه القضية بالإشارة إلى بعض هذه الثغرات التي يحاول هذا الكتاب أن يملأها. ولكون علم الاجتماع الاقتصادي لم يول لدور الجندر في الاقتصاد إلا اهتماماً ضئيلاً جداً (الفصل الحادي عشر)، فإن لذلك صلة واضحة بقلة الاهتمام العامة بمسائل الجندر التي تميز سائر العلوم الاجتماعية، والتي تعزى إلى التبخيس من قدر المرأة. أما لماذا لم يول القانون إلا أضال الاهتمام (الفصل الثامن)، فالإجابة عنه أقل سهولة. ربما لأن القانون وعلم الاجتماع يدرسان في أقسام مختلفة من الجامعة، كما أن طبيعتهما شديدة الاختلاف. وبينما يقوم أساتذة القانون، في الأساس، بتدريس تلامذتهم المهارات العملية التي يمكن استخدامها في المجتمع، فإن أساتذة علم الاجتماع يدرسون تلامذتهم أسلوباً محدداً لتحليل المشكلات، وهي مهارات قلما يحتاج إليها خارج

الوسط الأكاديمي. وأخيرًا، غالبًا ما يتغاضى علماء الاجتماع الاقتصادي عن الاستهلاك (الفصل العاشر)؛ أحد أسباب ذلك، أن لهذا الموضوع تقاليد، لكونه في قيد الدراسة لدى علماء اجتماع متخصصين، تحديدًا، في موضوع الاستهلاك.

لكن، لماذا يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي أن يكون معنيًا إلى هذه الدرجة بملء هذه الثغرات البنيوية؟ القضية ليست أن علم الاجتماع الاقتصادي ذو منظور استثنائي، وأنه ليس بمقدوره أن يشمل الحياة الاقتصادية برمتها على نحو موسوعي، خصوصًا أنه لا يزال علمًا فنيًا؟ هذا صحيح. ولكن سيكون من الغريب لو أن علم الاجتماع الاقتصادي لم يناقش الموضوعات المهمة في الحياة الاقتصادية؛ إذ يجدر بالطالب الذي يدرس مساقًا في علم الاجتماع الاقتصادي، أو الذي يقرأ كتابًا عامًا في هذا الحقل، أن يستخرج أفكارًا سوسيولوجية ثاقبة حول الحقول الأساسية في الحياة الاقتصادية.

مع ذلك، فليس الأمر على هذا النحو اليوم؛ من الأمثلة على وجود عدد من الثغرات البنيوية، في الوقت الراهن، يمكن ذكر الآتي: ريادة الأعمال الحرة، التراصف الاجتماعي، والاستخدام المحتمل لنظرية الألعاب في علم الاجتماع الاقتصادي. ويمكن إضافة موضوعات أخرى مثل المخاطرة، والتكنولوجيا والعلاقة بين الديموغرافيا وعلم الاجتماع الاقتصادي. ومع ذلك، فإن الموضوعات الثلاثة الأولى كافية الآن، نظرًا إلى أنني أرغب، أساسًا، في إيضاح المسائل العامة في قيد البحث.

من الواضح، على سبيل المثال، أن الأدبيات الحالية المكتوبة حول ريادة الأعمال الحرة، والتراصف الاجتماعي، ونظرية الألعاب في العلوم الاجتماعية الأخرى، قد تشكل إضافة جوهرية إلى علم الاجتماع الاقتصادي، من حيث المعارف الوقائية ومن حيث النظرية. وهذا يصح على علم الاقتصاد، بل وعلى التاريخ الاقتصادي والأنثروبولوجيا الاقتصادية، اللذين لا يزالان غير مستغلين من جانب علماء الاجتماع الاقتصادي. في بعض الحالات، يسهل جدًا إبراز الجانب السوسيولوجي لبعض الرؤى في العلوم الاجتماعية المجاورة، والتقليل من جانبها غير السوسيولوجي، بغية تحويلها إلى علم اجتماع اقتصادي. هذا، على سبيل المثال، حال دراسات كثيرة حول الاستهلاك، كان قد أجراها مؤرخون اقتصاديون ومؤرخون اجتماعيون. في حالات عدة يكون الفرق بين علم الاجتماع الاقتصادي والعلوم الاجتماعية ذات الصلة، فرقًا ذا طبيعة اصطلاحية.

إن كان الحد الأدنى من الاستراتيجية لعلم الاجتماع الاقتصادي، لمعالجة الثغرات البنيوية، يتمثل في «جلب» دراسات من خارج علم الاجتماع الاقتصادي من دون إضافة أفكار نوعية من نسيجه الخاص، فإن الاستراتيجية القصوى ستمثل، على الأرجح، في إنتاج تحليلات مبتكرة من خلال الاستناد إلى تقاليد علم الاجتماع الاقتصادي. إن الاستراتيجية الأخيرة هي المفضلة

لأسباب عدة. على سبيل المثال، إذا كان بمقدور علم الاجتماع الاقتصادي وضع مقاربة مبتكرة لموضوعات من قبيل الجندر والقانون والاستهلاك، وسواها، فإن طلاب العلوم الاجتماعية الأخرى سيرغبون، في الأغلب، في دراسة علم الاجتماع الاقتصادي. وإذا كان الأمر كذلك، فإن علم الاجتماع الاقتصادي سيكون قد تحرر من عبء وجوب المتابعة الدقيقة لما يجري في العلوم الاجتماعية الأخرى، بدلاً من التركيز على دراساته الخاصة به.

في حين يتفق علماء الاجتماع الاقتصادي على وجود ثغرات بنيوية معينة، فإن هذه ليست هي الحال دائماً. يمكن تعريف علم الاجتماع الاقتصادي بطرائق عدة، كما أن الطموحات التي ينطوي عليها هذا الحقل متعددة أيضاً. من الموضوعات الثلاثة التي أوردت آنفاً، يبدو واضحاً تماماً أن ريادة الأعمال الحرة ينبغي أن تكون جزءاً من مخزون علم الاجتماع الاقتصادي، وخير البر عاجله. ومع ذلك، فإن معرفة كيفية التعامل مع الموضوعات الأخرى أمر أصعب، وما إذا كانت تشكل ثغرات بنيوية فعلاً (التراصف الاجتماعي ونظرية الألعاب).

لم تلق ريادة الأعمال الحرة كبير اهتمام من اختصاصيي العلوم الاجتماعية خلال القرن العشرين، بمن فيهم علماء الاجتماع، ولكنها تشهد اليوم عملية تشكيل ذاتها كحقل متداخل التخصصات، شبيهة نوعاً ما بنظرية التنظيم بعد الحرب العالمية الثانية. لقد كان علماء الاجتماع الاقتصادي بطيئين في إدراك أن هذه الريادة تؤدي دوراً رئيساً في الاقتصاد، وستبقى تؤدي هذا الدور بشكل أكبر في المستقبل ⁽¹⁰⁴³⁾. يجري تدريس موضوع ريادة الأعمال الحرة في كليات إدارة الأعمال في أنحاء العالم كلها، أسوة بمواد الإدارة التي مضى على تدريسها قرابة النصف قرن. والأمل معقود على تحويل موضوع الريادة إلى مهارة قابلة للتدريس وإجرائية منتظمة.

يتعين على علم اجتماع ريادة الأعمال الحرة بادئ ذي بدء أن ينفصل عن الفردية الاجتماعية التي تسود هذا الحقل، بدءاً من مسعى علماء النفس للعثور على الشخصية الريادية وصولاً إلى التركيز على ريادي الأعمال الحرة بوصفه فاعلاً يكون بمفرده ثروة أو إمبراطورية. وتتمثل إحدى طرائق مباشرة ذلك في تحليل ريادة الأعمال الحرة بوصفها نشاطاً جماعياً، على غرار ما اقترحه روزابيت موس كانتر في كتابها **أسياد التغيير** ⁽¹⁰⁴⁴⁾. إن الريادي، من هذا المنظور، هو في الأساس شخص قادر على أن يحفز أناساً آخرين، وينسق جهودهم، ويجمعهم معاً ضمن فريق قادر على أن يحقق الهدف الذي اختاره. وتتمثل مقاربة أخرى في تحليل ريادة الأعمال الحرة بمساعدة من نظرية الشبكات. يمكن وضع صياغة مفاهيمية للريادة، من هذا المنظور، على سبيل المثال، بوصفها محاولة لنظم الموارد في سلك معاً بمساعدة من وسيط يقف في منتصف الطريق بين مختلف الشبكات التي يحتاج بعضها إلى بعض ⁽¹⁰⁴⁵⁾. يتمكن الريادي، في هذا السيناريو، من جني أرباحه من خلال تحكمه بحركة المتاجرة بين الشبكات.

من الدراسات المتأخرة حول الريادة، تحظى مسألة المشاريع الناشئة بعناية كبيرة. وكانت دراسات مقارنة حول معدلات التواتر [معدلات التكرار] في بلدان مختلفة، قد بدأت بالظهور ولكن لا يزال أمامها طريقًا لتجازه (1046). وخلافًا لما كان يعتقد سابقًا، ثبت أيضاً أن رؤية الريادي الأولية ذات تأثير مهم على بنية الشركة وأدائها (1047). وتميل الشركة التي اختير موظفوها نتيجة التزامهم الشخصي، على سبيل المثال، إلى أن يكون أداؤها أفضل من شركة أخرى اختير موظفوها على نحو تقليدي. عندما يبدأ تشغيل شركة ما، ثمة أيضاً حاجة إلى مدخلات من أنواع مختلفة، من الشركات الأخرى، مثل مكاتب المحاماة، وشركات رأس المال المخاطر (Venture)، وما شابهها؛ وتعتبر الطريقة التي تعالج بها هذه الأمور، مهمة للغاية لتطوير الشركة (1048).

من الواضح أيضاً، أن بإمكان علماء الاجتماع أن يستغلوا هذه الرؤى حول ريادة الأعمال الحرة التي سبق وأنتجت في كنف العلوم الاجتماعية المجاورة، بما فيها علم الاقتصاد. وبينما تجاهل علماء الاقتصاد، عمومًا، الريادة، فثمة استثناءات بارزة. أولاً وقبل كل شيء هناك عمل جوزف شومبيتر مؤسس البحث حول ريادة الأعمال الحرة، الذي لا يزال تعريفه للريادة مفيدًا للغاية: «توليف تركيبة جديدة من الموارد» (1049). ثمة أيضاً عمل النمساويين الجدد حول ريادة الأعمال الحرة بوصفها من أشكال المراجعة (1050) (arbitrage) [الإفادة من فرق الأسعار في عمليات البيع والشراء]. وفقاً لهذه المقاربة، فإن الريادي شخص يتطلع باستمرار إلى الفرص لبيتاع بسعر متدن وبيع بسعر مرتفع. وفي حين أن الريادي لدى شومبيتر، يخل بالتوازن، فإن نشاطات الريادي لدى النمساويين الجدد تساهم في إقامة هذا التوازن. ويشتمل عمل وليام بومول أيضاً على أفكار مهمة عدة، إحداها أن ريادة الأعمال الحرة يمكن أن تكون مدمرة وبناءة (1051). ما يميز بين الاثنين هو البنية الاجتماعية والسياق الاجتماعي اللذين تجري ضمنهما ريادة الأعمال.

أما مسألة التراصف الاجتماعي بوصفها ثغرة بنيوية فتختلف عن ثغرة الريادة البنيوية من مناح عدة، وأهمها، أن التراصف الاجتماعي وعلم الاجتماع الاقتصادي قد عوملا كحقلين فرعيين متميزين في علم الاجتماع منذ بداياته الأولى، ولا يزال معظم علماء الاجتماع ينظرون إلى ذلك باعتباره أمرًا طبيعيًا تمامًا. فماكس فيبر، على سبيل المثال، يناقش علم الاجتماع الاقتصادي والتراصف الاجتماعي في قسمين مختلفين في كتابه **الاقتصاد والمجتمع** (1922)، يقع علم الاجتماع الاقتصادي في الفصل الثاني (تصنيفات الفعل الاقتصادي السوسولوجية)، ويقع التراصف الاجتماعي في الفصل الرابع (جماعات المكانة والطبقات).

كانت محاولة متواضعة قد بذلها كبار خبراء التراصف الاجتماعي بغية ربط عملهم، بطريقة جذرية، بعلم الاجتماع الاقتصادي، والعكس صحيح بالنسبة إلى علماء الاجتماع الاقتصادي. ومع ذلك، من الواضح أن الحقلين غير متصلين،

وقد يتقاطعان في نقاط متعددة. الملكية، على سبيل المثال، مهمة لكليهما، وكذلك الاستهلاك. بإمكاننا أيضًا الإشارة إلى موضوع أسواق العمل، نظرًا إلى أنه يتضمن مسائل التراصف الاجتماعي التقليدية فضلًا عن تضمنه محاولات لفهم الطريقة التي تعمل بها الأسواق (1052).

يبدو لي أن الملكية هي مثال لموضوع مشرع على مزيد من التطور في هذا السياق. إن تحليل فيبر للأوضاع التي يستبعد فيها الفاعلون استبعادًا واعيًا من الإفادة من فرصة ما، يؤدي دورًا رئيسيًا في مفهومه للملكية وفي نظريته حول التراصف الاجتماعي. وبينما أسفر ذلك عن عدد غير قليل من الدراسات حول التراصف، لم يكن ذلك مال الملكية (1053).

قد يبدو واضحًا أيضًا أن علم الاجتماع الاقتصادي ونظرية التراصف الاجتماعي سيكونان معنيين بالتغيرات الأخيرة التي استجدت في بنية الملكية في البلدان الصناعية، بدءًا من كون الأفراد باعتبارهم المالكين الرئيسيين، ووصولًا إلى المؤسسات. ستون في المئة تقريبًا من أصول أكبر ألف شركة في الولايات المتحدة، تملكها اليوم مؤسسات مثل صناديق التقاعد، صناديق الاستثمار المشترك وشركات التأمين (1054). يضاف إلى ذلك، إنه في حين يعرف منظرو التراصف الاجتماعي الكثير عن انعدام المساواة في المداخل، فإن البحوث حول «انعدام المساواة في الثروة» تكاد لا تذكر (1055). ومع ذلك، فإن ما يبدو في غاية الوضوح، أن هذه الأخيرة موعلة في التفاوت أكثر من التراصف. وفي الوقت الذي تشير البيانات بدءًا من تسعينيات القرن الماضي في الولايات المتحدة، إلى أن أعلى واحد في المئة يحصلون على 16 في المئة من مجموع المداخل، فإن الرقم المقابل للثروة كان 40 في المئة (1056).

بالمثل، يبدي كل من علم الاجتماع الاقتصادي ونظرية التراصف الاجتماعي، اهتمامًا بموضوع أساليب الحياة، وكيفية ارتباطها بطريقة عمل الاقتصاد. في علم الاجتماع الاقتصادي، تنبثق هذه المصلحة من عنايته بالاستهلاك؛ وكما ورد في الفصل العاشر، فإن مفهوم أسلوب الحياة قد حل محل الطبقة بوصفه وحدة التحليل ذات الصلة ببعض الدراسات المعاصرة حول الاستهلاك. ومن جهة أخرى، لطالما كان مفهوم أسلوب الحياة مهمًا لنظرية التراصف الاجتماعي، أو في الأقل، منذ أن وضع فيبر الطبقة والإنتاج مقابل المكانة والاستهلاك. وقد اقترح بعض خبراء التراصف أخيرًا أن أسلوب الحياة والاستهلاك قد حلا محل الطبقة والإنتاج، بوصفهما المصدر الأساسي للتمايز في المجتمع الحديث (1057).

في رأيي، أن ثمة مناقشة أخرى حول لماذا يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي أن يسعى إلى دمج بعض مكتشفات نظرية التراصف الاجتماعي. وأرى أن من المستغرب ألا يكون علم الاجتماع الاقتصادي معنيًا بالنتيجة النهائية للسيرورة الاقتصادية، أو من يحصل على ماذا وكيف. ويجب مناقشة كيفية وضع صياغة دقيقة للصلة الجوهرية بين علم الاجتماع الاقتصادي ونظرية التراصف

الاجتماعي. إن هذا النوع من المشاريع سوف يساعد أيضًا في التصدي لنزعة معينة في علم الاجتماع الاقتصادي اليوم للتعامل فقط مع الطبقة العليا للاقتصاد؛ مع الشركات ومديريها التنفيذيين.

أما «نظرية الألعاب» - آخر الأمثلة الثلاثة لدي - واستخدامها المحتمل في علم الاجتماع الاقتصادي، تنبغي الإشارة إلى أن معظم علماء الاجتماع الاقتصادي لا يبدون اهتمامًا بنظرية الألعاب ويرون أن لها حيزًا محدودًا في حقلهم. والسبب في ذلك، أن نظرية الألعاب تستخدم منظور الاختيار العقلاني، وأنها تعتمد بكثافة على الرياضيات؛ وأن لها صلات متينة مع النظرية الاقتصادية المتداولة. كما يصعب أيضًا (إن كان ممكنًا أصلًا) أن يحدد تجريبيًا أي من استراتيجيات الفعل هي المتاحة للفاعل، وما هي مكافأة كل منها. يضاف إلى ذلك أنه يبدو من الصعب استخدام نظرية الألعاب في البحث الكمي ذي النوعية الذي يتخصص فيها علم الاجتماع. وكان أحد كبار خبراء المنهجيات قد قال، على سبيل المثال، «من سوء الحظ، تبين أن من الصعوبة بمكان إجراء عمل تجريبي، باستخدام نماذج نظرية الألعاب» (1058).

هناك أسباب إضافية حول سبب استصعاب علماء الاجتماع استخدام نظرية الألعاب، ويمكن العثور عليها في مقالة مشهورة للمؤلف إيرفينغ غوفمان حول التفاعل الاستراتيجي:

«غالبًا ما يجهل الأشخاص نوع اللعبة المنخرطين فيها، أو مع من يلعبون، قبل أن يمارسوها بالفعل. حتى عندما يعرفون عن موقعهم، فلن يكون واضحًا لهم الجهة التي يلعبون ضدها، هذا إذا كان ثمة لاعب قبالتهم في الأساس. وإذا توافر هذا اللاعب، فما هي لعبته، ناهيك بتحركاته المحتملة. ولأنهم ملمون بتحركاتهم الذاتية المحتملة، فلن يكون بمقدورهم، على الأرجح، أن يجروا تقويمًا لاحتمالات مختلف النتائج أو للقيمة التي ينبغي أن تكون لكل من هذه النتائج... بالطبع، إن هذه الصعاب المتعددة يمكن معالجتها من خلال تقويم تقديري لكل من النتائج المتوقعة مع قيمة واحتمال كل منها، وإفراغ النتيجة في مصفوفة اللعبة. وفي حين أن ذلك مبرر كتمرين، فإن التقديرات المحتملة قد لا يكون لها (وهي تبث شعورًا بأن لها) صلة تذكر بالحقائق» (1059).

لعل قدرًا كبيرًا من هذا النقد لنظرية الألعاب واستخدامها المحتمل في علم الاجتماع، يكون صحيحًا، ولكن يبدو لي أنه لا يزال بإمكان نظرية الألعاب أن تؤدي دورًا في علم الاجتماع الاقتصادي. وقد يقع اختياري، شخصيًا، على نظرية ألعاب من النوع الأولي، إلى حد بعيد، من قبيل معضلة السجينين، ومؤلف توماس شيلينغ (1060). كما أزعم أن ثمة عددًا من الأوضاع في الحياة الاقتصادية يؤدي فيها التفكير الاستراتيجي دورًا حاسمًا، وقد تكون نظرية الألعاب ذات فائدة في هذا الإطار.

إذا وازنًا بين هذه الحجج كلها معًا، فسيبدو أننا بعيدون، حاليًا، من الحصول على نوع نظرية الألعاب التي نحتاجه في علم الاجتماع. ولعل فيليب

بوناسيتش الذي كان رائدًا في استخدام نظرية الألعاب في علم الاجتماع، محققًا في تقويمه:

«بالنسبة إلى المستقبل، لدي شعور بأن علماء الاجتماع يجهلون نظرية الألعاب، أما علماء الاقتصاد الملمون بهذه النظرية، فإن درايتهم بالبنى الاقتصادية ساذجة سذاجة ميؤوس منها. ويبقى العمل الأفضل، في هذا السياق، هو ذلك الذي يضطلع به من يبرعون في كلا التخصصين» (1061).

المسألة الثانية: مفهوم المصلحة ودوره في علم الاجتماع الاقتصادي

بينما تؤكد المقاربة السائدة في علم الاجتماع الاقتصادي أهمية العلاقات الاجتماعية بغية فهم أفضل للاقتصاد، فإنني أجادل لأثبت أنه في حين يعتبر ذلك أمرًا مهمًا، فإنه يجدر بالمصالح أن تكون جزءًا لا يتجزأ من هذا التحليل؛ إذ يجدر النظر إلى المؤسسات، على سبيل المثال، باعتبارها مجموعات متميزة من المصالح والعلاقات الاجتماعية. إن علم الاجتماع الاقتصادي الذي يتجاهل دور المصالح ينطوي على خطر أن يصبح تافهًا لأن المصالح هي التي تحفز الفعل الاقتصادي أكثر مما تحفزه العلاقات الاجتماعية. هذه فكرة مستحدثة بجميع المقاييس، بحسب ما تبين مؤلفات فيبر وغيره. ومع ذلك، فإن هذا موقف طواه النسيان في جانب كبير من علم الاجتماع الاقتصادي الحديث.

نظرًا إلى وضوح أهمية هذا النقاش لعلم الاجتماع الاقتصادي المتمحور حول مفهوم المصلحة، سأوجز أولًا، بشكل سريع، المسألة من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي الذي يسند إلى مفهوم المصلحة دورًا جوهريًا، ثم أشير إلى مسائل عدة تحتاج إلى معالجة. وتشتمل هذه المسائل على الكيفية التي ينبغي تعريف المصلحة وفقها، وعلى كيفية التوجه نحو تحليل تناول المصالح بجدية. ثمة أيضًا الأسئلة التي تتعلق بالدائرية والاختزالية؛ إذ يجادل، أحيانًا، لإثبات أن التحليل الذي يستند إلى المصالح يواجه مغبة السقوط في الحشو. فهو يحاول شرح كل شيء وكأنه نتيجة مصلحة ما، على غرار الطريقة التي تشرح من خلالها إحدى الشخصيات في مسرحية لمولير تأثير الأفيون المحفز للنوم من خلال «خاصيته المنومة». وثمة من يرى كما يزعم أن لتحليل المصلحة ميل إلى اختزال كل شيء بطريقة ميكانيكية ليتحول إلى مصلحة ما. أخيرًا، يجب أن نأخذ في الحسبان العلاقة بين المصلحة والباعث الذي هو مرادفها في علم النفس.

إن فكرة أن مفهوم المصلحة ينبغي أن يكون مركزيًا في تحليل الواقع الاجتماعي، شائعة بما فيه الكفاية، كما حاولت أن أظهر في هذا الكتاب. تعزى هذه الفكرة إلى البدايات الأولى للنظرية الاجتماعية. ويمكن العثور عليها في أعمال كثير من المنظرين الاجتماعيين الكلاسيكيين، ومؤسسي علم الاجتماع.

من هؤلاء المنظرين، ديفيد هيوم وآدم سميث وألكسيس دو توكفيل، ومن مؤسسي علم الاجتماع ماكس فيبر وإميل دوركهايم وجورج زيمل. وكان بعض كبار علماء الاجتماع في العصر الحديث قد أسندوا دورًا مهمًا لمفهوم المصلحة في تحليلاتهم. وهذه هي الحال بخاصة مع جيمس كولمن وبيار بورديو، وهما شخصيتان عادة ما يخلصان إلى أن يتخذ كل منهما موقفًا مناقضًا للآخر. كان يمكن أن يقال في هذا الكتاب أكثر مما قيل حول التاريخ العام لمفهوم المصلحة، غير أنه لم يكن لدي طموح لأدخل التحسينات على أعمال ستيفن هولمز وآخرين، في هذا السياق، باستثناء واحد: أردت أن أظهر أن ثمة أيضًا مفهومًا سوسولوجيًا للمصلحة، الذي وضع قرابة عام 1900. إن الفكرة الجوهرية لكل من فيبر وزيمل وقلة من المفكرين الآخرين، هي أن المصالح لا يمكن تحقيقها إلا ضمن إطار المجتمع، وأن دور العلاقات الاجتماعية ينبغي أن يؤخذ دائمًا في حساب تحليل المصالح.

خلافاً لبعض الكتاب حول مفهوم المصلحة، أجد نفسي مؤيدًا لهذا المفهوم، ومدافعًا عن استخدامه. أعتقد أنه ينبغي اعتبار هذا المفهوم مسألة رئيسية في العلوم الاجتماعية، كما أنه لا غنى عنه البتة في علم الاجتماع الاقتصادي. وإذا استخدم علماء الاجتماع مفهوم المصلحة في تحليلاتهم، فإنهم يفعلون ذلك على نحو عرضي وطائش، بشكل يختلف عن الطريقة التي يتعاملون في العادة من خلالها مع المفاهيم الرئيسية. «في جوانب تقاليد التحليل السوسولوجي كافة، فإن مفهوم المصلحة غالبًا ما يشار إليه من دون تحديد إضافي»، كما أشار أحد المعلقين⁽¹⁰⁶²⁾. وفي المقابل، فإن المفاهيم الأساسية تناقش وتعرف اعتيادًا في الأعمال المتداولة. وقد أجري عليها تحسين واع، وهي تدرس للطلاب في المساقات والكتب المقررة التمهيديّة [المدخلة] - غير أنها جميعًا، لا تنطبق على مفهوم المصلحة في علم الاجتماع. باختصار، يشكل مفهوم المصلحة «مفهومًا أوليًا» وفقًا للسياق المصطلحي للباحث روبرت ميرتون:

«**المفهوم الأولي** هو فكرة قديمة، بدائية، محددة، وغير مشروحة على نطاق واسع. أما **المفهوم**، في أي حال، فهو فكرة عامة، ما إن تعرف أو يشار إليها أو تعمم فعليًا أو تشرح، بإمكانها أن ترشد الاستقصاء، بفاعلية، في الظواهر التي تبدو متنوعة»⁽¹⁰⁶³⁾.

لقد جادلت أيضًا لأثبت أن الطارئ الذي اقتضى التغيير في تاريخ مفهوم المصلحة وقع عندما تخلى علماء الاقتصاد، قرابة نهاية القرن التاسع عشر، عن الخوض في نوع من تحليل المصلحة أكثر تعقيدًا ومتعدد الوجه يمكن العثور عليه في أعمال لمفكرين من قبيل توكفيل وجون ستيوارت مل. من هذه النقطة فصاعدًا بدأ مفهوم المصلحة يُختزل ليصبح مساويًا للمصلحة الذاتية الاقتصادية. وعند هذه النقطة بالتحديد، أصبحت المصالح بداية التحليل ونهايته، إذا جاز القول. بمعنى أنه بدلًا من استخدام المصالح «لاقتراح فرضيات

معقولة» ليصار إلى اختبارها تجريبيًا، راحت تستخدم للاسترشاد بها وصولًا إلى حلول لبعض المشكلات.

قد تكون لهذه الاستراتيجية، أيضًا، فوائد؛ غير أنها أفقرت أيضًا تحليل الظواهر الاقتصادية وغيرها. فقد أزلت، من بين أمور أخرى، الاهتمام بالمصالح غير الاقتصادية والمصالح الاقتصادية غير تلك المتعلقة بالمصلحة الذاتية. وفي أي حال، إن هذه الطريقة في استخدام فكرة المصلحة أعجزت من أن تعالج المواقف المتكررة التي لا يعرف الناس فيها ماهية مصالحهم، وليس بمقدور هذه المقاربة، بالضرورة، معالجة تلك المواقف التي يعرف الناس، في سياقها، ما هي مصالحهم، نظرًا إلى أنهم قد لا يعرفون ماذا يجدر بهم فعله بغية تحقيق هذه المصالح (1064). عندما يطبق تحليل اقتصادي على نشاطات غير اقتصادية، فإنه يعمد أيضًا إلى إعادة صوغ هذه الأخيرة، على نحو حصري، في سياق اقتصادي، مثل المنافسة والاحتكار والتجارة وسوى ذلك. يضاف إلى ذلك، أن هذا التحليل يتقاعس عن أخذ العلاقات الاجتماعية في الحسبان. إن هذه المجموعة الكاملة من المشكلات هي ما كان بورديو يفكر به عندما قال إن «كلمة المصلحة... خطيرة للغاية أيضًا لأنها معرضة لأن تقترح ضربًا من التوجه النفعي الذي يحيل علم الاجتماع إلى الدرجة صفر (1065).

لقد سعت عبر هذا الكتاب إلى طرح سؤال يتعلق بالأسباب التي تجعل من المصلحة مفهومًا مفيدًا بكل معنى الكلمة، خصوصًا على النحو الذي استخدمها فيه أناس من أمثال هيوم وسميث وتوكفيل وفير. أحد الأسباب التي تؤدي بمفهوم المصلحة إلى أن يضفي حيوية مميزة على التحليل، هو أن المصلحة، أساسًا، هي التي تحض الناس على الفعل. فالمصلحة تزود الناس بالقدرة للنهوض في الفجر والعمل بكد طوال اليوم. وإذا اقترنت المصلحة بمصالح الآخرين، تصبح قوة باستطاعتها أن تحرك الجبال وتستحدث مجتمعات جديدة. في الوقت عينه، يساعد تحليل المصلحة في تفسير النزاعات التي تقع لدى تضارب المصالح. قد تقع هذه النزاعات في ذهن شخص فضلًا عن وقوعها بين الأفراد والجماعات والمجتمعات. غير أن المصالح لا تتصادم وتشنح الفاعلين فحسب؛ إذ بمقدورها أيضًا أن تعوق إحداها الأخرى، أو تعززها، أو تشل حركة الفاعل، على سبيل المثال، بحمله على تأييد دين معين أو سياسات تدعم التقاليد. إن مفهوم المصلحة، باختصار، أداة تحليل مرنة.

إن التعاطي الجدي مع المصالح يعني، أيضًا، تحويل مركز التحليل من سطح الأشياء إلى القوى المتجذرة فيها، ذات التأثير المهم في الفعل الاجتماعي. في هذا السياق، فإن تحليل فيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية**، تحليل براديفمي من حيث إنه يحاول تحليل الأسباب التي تجعل الناس يغيرون سلوكهم على نحو جذري حيث يكونون ذهنية عقلانية جديدة. ولعل هذا الجانب من الكتاب المشار إليه يثبت في الأمد البعيد أنه ذو جدوى على غرار فرضيته المشهورة حول أهمية البروتستانتية التقشفية في الحياة الحديثة.

إن التعامل بجدية مع المصالح قد يساعد أيضًا في إيجاد مكان متوازن لدور الذاتية والثقافة في تحليل السلوك الاقتصادي. هذان الخياران لا ينبغي تجاهلهما - المصالح ذاتية دائمًا إلى حد ما كما أنها تتشكل بالثقافة - غير أن المصالح «موضوعية» أيضًا بمعنى أنها تشكل جانبًا مستقرًا ومستعصيًا على نحو غير مألوف من الواقع الاجتماعي. قد تقدم الدولة أو المنحى الأخلاقي العام، مثلًا، على حظر نشاط معين، ومع ذلك فإنه يحدث في أي حال.

يمكن أن يعرف المفكرون الطوباويون، من هذا المنظور، بوصفهم مفكرين يتجاهلون المصالح في أعمالهم. إن الفاعلين الذين يفتقرون إلى المصالح الرسمية (الطلاب على سبيل المثال)، يتجاهلهم أولئك الذين في السلطة، كما أنهم عرضة للنزعة الطوباوية في تصرفاتهم وأفكارهم. إن كون المرء مثقفًا حرًا ومرنًا، أمر إيجابي، بكل المقاييس، بحسب اعتقاد كارل مانهايم. ولكن امتلاك مصلحة ثابتة قد يربطك بنظام الأشياء وبغريك «بالاستسلام» - ولكن امتلاك المصلحة الثابتة يصنع منك متباريًا ويرسخ قدميك في أرض الواقع.

حاولت أن أشير إلى أن ثمة محاولة قام بها علماء اجتماع ينتمون إلى جيل فيبر، كما إلى الجيل الحالي، لدمج المصالح في تحليل ذي نوعية سوسيولوجية، وأن هذه المقاربة (باعتبارها مقابلة لنظرية المصلحة في علم الاقتصاد السائد والتي هي غير سوسيولوجية وغير تجريبية) هي الأكثر تناغمًا مع علم الاجتماع الاقتصادي. بإمكاننا إيجاز هذه المقاربة بأنها مقاربة تأخذ في الحسبان المصالح والعلاقات الاجتماعية معًا، مادام أنه من الواضح أن المصالح تعرف ويُعبّر التعبير عنها من خلال العلاقات الاجتماعية. «بعيدًا من كونها ثابتًا أنثروبولوجيًا»، كما يحذر بورديو، «المصلحة هي اعتبار تاريخي» (1066). ثمة قول آخر لبوردو يفسر مدى التشابك العميق بين المصالح والعلاقات الاجتماعية: «الأنثروبولوجيا والتاريخ المقارن يظهران أن السحر الاجتماعي للمؤسسات بإمكانه أن يجعل من أي شيء، مصلحة» (1067).

لكن، حتى لو كان ثمة عدد من الميزات الإيجابية لمفهوم المصلحة، فإنها تثير، في الوقت عينه، مشكلات عدة تحتاج إلى نقاش، منها ما يتعلق بصعوبة تعريف ما هي المصلحة. عند هذه النقطة من الكتاب، على سبيل المثال، لم أدل بتعريف شخصي للمصلحة، والسبب في ذلك أنني لم أتمكن من التوصل إلى التعريف المناسب. غير أنه يصعب، في معظم الأحيان، العثور على تعريف مناسب للمفاهيم الرئيسية في العلوم الاجتماعية (يُنظر المربع أدناه).

المصالح

لم أتمكن من تحديد تعريفات لمفهوم المصلحة في مؤلفات هيوم وتوكفيل وفير. ولكن ثمة تعريفات أخرى أهم وأكثر إحياء في الأدبيات وثيقة الصلة، منها:

آرثر بنتلي: «إن المصلحة، في سياق استخدامنا هذا المصطلح في هذا المؤلف بعنوان **سيرورة الحكم**، هي المعادل للجماعة» (1068).

جون ديوي: «المصلحة هي الدافع الذي يشتغل بالإحالة إلى تحقيق الذات» (1069).

بورغن هبرماس: «المصالح هي التوجهات الأساسية المتجذرة في شروط أساسية معينة لإعادة إنتاج محتملة وتكوين الذات لدى الجنس البشري، وهي تحديدًا العمل والتفاعل» (1070).

جون لوك: «إنني أطلق عليها تسمية المصالح المدنية وهي الحياة، والحرية، والصحة وراحة الجسد؛ وامتلاك الأشياء الخارجية، من قبيل المال والأرض والمنزل والأثاث وسواها» (1071).

فيلفريدو باريتو: «الأفراد والجماعات تحفزهم الغريزة والعقل لاكتساب ممتلكات من الأشياء المادية المفيدة - أو الممتعة - وذلك لغايات العيش، والسعي إلى الاحترام والتكريم. هذه الدوافع التي قد تسمى «مصالح» تؤدي، في الإجمال، دورًا مهمًا في تحديد التوازن الاجتماعي» (1072).

روسكو باوند: «قد تعرف المصلحة بوصفها مطلبًا أو رغبة أو استثناء، يسعى البشر، فرادى أو جماعات أو هيئات أو علاقات، إلى إشباعها، والتي، تاليًا، يجب أن تراعى في تسوية العلاقات البشرية وتنظيم السلوك البشري من خلال قوة مجتمع منظم سياسيًا» (1073).

جان بول سارتر: «المصلحة موجودة كليًا خارج الذات في شيء بقدر ما تصبغ الممارسة بوصفها إلزامًا مطلقًا» (1074).

البيون سمول (عقب غوستاف راتزنهوفر): «المصلحة قدرة غير مشبعة، تضاهي شرطًا غير متحقق، وهي استعداد لإعادة الترتيب من قبيل الميل إلى تحقيق الشرط المشار إليه» (1075).

على الرغم من ذلك، أعتقد أن الأوان قد آن بالنسبة إلي لأدلي بتعريفي للمصلحة وهو على النحو الآتي: «المصلحة هي ما يدفع أفعال الأفراد عند مستوى أساسي». يضاف إلى ذلك، أن المصالح هي ظواهر اجتماعية مكثفة؛ إذ ينبغي، في هذا السياق، أن يؤخذ الأفراد الآخرون في الاعتبار عندما يسعى فاعل ما إلى تحقيق مصالحه، وهناك أيضًا حقيقة أن المصالح تعرف اجتماعيًا. يتميز هذا التعريف بكونه واسعًا بما فيه الكفاية ليشتمل على أنواع مختلفة وكثيرة من المصالح، وليس الاقتصادية وحدها. ثمة أمور كثيرة تتوقف، بالطبع، على ما تعنيه عبارة «عند مستوى أساسي». إنني أستخدم هذا التعبير لأن

مفهوم المصلحة يستخدم، اعتياديًا، لالتقاط القوى الأساسية التي تدفع السلوك البشري، القوى المهمة حقيقة. إن ما هو إلزامي في تحليل المصلحة هو وضع التحليل عند مستوى أعمق، كما فعل فيبر في كتابه **الأخلاق البروتستانتية**. ما إن يجري إدخال فكرة المصلحة، على نحو ملائم، في التحليل، يمكن أن يكون مفيدًا إسقاطه واستبداله بآخر ذي مصطلح أكثر تحديدًا يصف بشكل أفضل ما يدفع الفاعل في موقف معين. هذه غالبًا هي الطريقة التي يمضي، من خلالها، توكفيل وفيبر، في بحوثهما.

مسألة ثانية تحتاج إلى نقاش، هي الحشو. إحدى مقالات ألبرت هيرشمان بعنوان «مفهوم المصلحة: من الكناية إلى الحشو»، تشتمل على نقاش يفيد بأن مفهوم المصلحة لدى علماء الاقتصاد يميل إلى أن يكون حشويًا نظرًا إلى أنه يستخدم لشرح كل شيء ⁽¹⁰⁷⁶⁾. الكاتب هيرمان إيزاي، هو باحث آخر يعلي من شأن هذا النوع من النقد، يكتب قائلًا في إحدى مقالاته عن فقه المصالح: «في المقام الأول، إن فكرة 'المصلحة' عديمة اللون تمامًا، وبناء عليه، تكاد تكون خالية من المضمون. ولا يزيد لها وضوحًا تعريفها بأنها 'رغبة الإنسان في الحصول على طيبات الحياة' عبارة لفيليب هيك. وفقًا لهذا التعريف، تشتمل المصلحة على كل ما يؤثر في الإنسان سواء كفرد أو كمجموعة: ليس الرغبات المادية وحدها، ولكن الأخلاقية والدينية والمصالح المعنوية، ومصالح العدالة ومصالح الإنصاف، «المصالح العليا للبشرية»، وسواها. وكان أورتمان قد لاحظ محققًا أنه بهذه الطريقة يصار إلى تضخم مفهوم المصلحة إلى درجة يصبح فيها عديم الجدوى» ⁽¹⁰⁷⁷⁾.

إن ما يجادل إيزاي لإثباته يتمثل في أن مفهوم المصلحة يجري التعامل معه وكأنه يشتمل على نيرة فيلسوف، وهو ليس كذلك بالتأكيد. وإذا ما علقت على فكرة المصلحة أثقالًا كثيرة، فإنها ستنكسر. في الوقت الذي يجب ألا تعامل المصلحة كأنها المفهوم الرئيس في علم الاجتماع (على غرار طريقة استخدام «الطبقة»، مثلًا، في الماركسية)، فإنها، على الرغم من ذلك، تستحق أن تعامل بوصفها واحدًا من أهم مفاهيم علم الاجتماع، وبالتأكيد كمفهوم لا غنى عنه لعلم الاجتماع الاقتصادي.

هناك موضوع ذو صلة يتمثل في السؤال حول ما إذا كان مفهوم المصلحة اختزاليًا في طبيعته، بمعنى إذا كان يختزل كل شيء ليحيله مصلحة ما وتاليًا يُفقر التحليل ⁽¹⁰⁷⁸⁾. هذا النقد كان أدلى به أخيرًا فرانك دوبن الذي يرى أن الناس في المجتمع الغربي المعاصر يعمدون عمليًا إلى شرح كل شيء في سياق المصلحة (الإطار المصلحي). ومع ذلك، فهذا ليس سببًا للعلوم الاجتماعية لتفعل الأمر عينه، وفقًا لدوبن الذي يضيف قائلًا:

«عندما يعاين علماء الأنثروبولوجيا مجتمعات طوطمية، حيث تشير المعتقدات المحلية إلى أن أرواح الضفادع تحكم الكون، لا يخلصون إلى أن الضفادع محفورة أشكالها في أدوات الحرث وحصائر الختان لأن الضفادع تحكم، فعلاً،

هذا المجال. لكنهم يخلصون إلى أن السكان المحليين قد وضعوا نظام دلالات، يقيم سلطة على الممارسات الاجتماعية، في الضفادع الطوطمية. بالمثل، عندما ندرس ممارسات اجتماعية حديثة، ينبغي أن نفعل ما باستطاعتنا للخروج من الإطار المرجعي للسكان المحليين (والمقصود إطار المصلحة)»⁽¹⁰⁷⁹⁾

ينبغي ملاحظة أن حجة دوين في معظمها ليست موجهة إلى مفهوم المصلحة التي ينادى إليها في هذا الكتاب؛ إن ما يستهدفه بنقده هو مفهوم المصلحة الذاتية في علم الاقتصاد.

كما ورد أنفًا، فإن مفهوم الدافع في علم النفس مساوٍ لمفهوم المصلحة في العلوم الاجتماعية الأخرى. إن أوجه الشبه بين هذين المفهومين، تستبين بوضوح في الاقتباس الآتي:

«يفضل علماء النفس مصطلح «الدافع» لوصف الرغبات، والحاجات والتفضيلات التي توجه السلوك. إذ من دون الدافع، بالكاد سيكون هناك نزاعات أو مشكلات في الحياة البشرية، ليس بين الناس، خصوصًا، لأن لا أحد سيهتم بأي شيء البتة. ومرة أخرى، من دون الدافع، بالكاد سينجز أي عمل. وفي الواقع، من دون الدافع، حتى الجنس البشري لن يعيد إنتاج نفسه. إن الدافع أمر جوهري للحياة كي تستمر»⁽¹⁰⁸⁰⁾

نظرًا إلى وجود مجموعة من البحوث حول الدافع، لماذا لا ننبد، بكل بساطة، مصطلحًا «أدبيًا» قديم الطراز كالمصلحة، واستبداله بمصطلح علمي أحدث، من قبيل الدافع؟ أحد الأسباب التي تدعو إلى عدم فعل ذلك، يتمثل في أن أمرًا كهذا قد يجعل من التحليل بأسره دراسة في علم النفس، في مقابل دراسة في علم الاجتماع. وهذه نقطة سجلها كل من فيبر وبارسونز⁽¹⁰⁸¹⁾. يضاف إلى ذلك، أن المصالح ليست جميعًا، داخلية، إنها توجد أيضًا، وأحيانًا كثيرة خارج الفرد. إن ما يجعل المصلحة مفهومًا مرتًا ومثيرًا هو أنه يتجاوز، في الواقع، الفرد والجماعة، الداخلي والخارجي، البيولوجي والاجتماعي.

مسألة أخيرة ينبغي مناقشتها، هي الأهم، على الأرجح، بين مثيلاتها، كما أن لها علاقة بالطريقة التي يمكن أن تستخدم بها فكرة المصلحة في التحليلات الملموسة. ويتمثل موقفنا الشخصي في أن مفهوم المصلحة يجب أن ينظر إليه بوصفه أداة مفاهيمية وجزءًا من علم الاجتماع متوسط المدى⁽¹⁰⁸²⁾. وينبغي ألا يرقى البتة إلى نوع من النظرية العامة. إن فكرة ابتكار «تحليل سوسولوجي للمصلحة» لا تعني إلا حصولنا على علم اجتماع الصراع. يجدر بمفهوم المصلحة أن يصبح أحد المفاهيم الأساسية في علم الاجتماع، لا أكثر ولا أقل.

المسألة الثالثة: دور الموضوعية والانعكاسية في علم الاجتماع الاقتصادي

في الأيام الأولى لعلم الاجتماع، خصوصًا عند منعطف القرن العشرين، كانت مسألة الموضوعية محل نقاش محتدم. أما اليوم، فقد استبدل هذا النقاش بأخر حول الانعكاسية التي تتعامل مع تحيزات أكثر خفية من تلك التي كانت قبل ذلك في صلب الموضوع، إذ إن المنظور الذي يقضي بأن المعلم، على سبيل المثال، ينبغي ألا يدعو إلى مثله السياسية في غرفة التدريس، قد حل محله اهتمام بأن يصبح المعلم واعيًا على القوى الاجتماعية التي شكلت تفكيره ⁽¹⁰⁸³⁾.

مع ذلك، لا الموضوعية ولا الانعكاسية أدتا دورًا يذكر في علم الاجتماع الاقتصادي الحديث. ومع ذلك، ثمة أسباب جيدة لاستدراجهما إلى هذا السياق، خصوصًا إذا اعتقد المرء بأهمية المصالح. ومن الواضح، مثلًا، أن الحفاظ على موقف الموضوعية يغدو أصعب في حال انطوى الأمر على مصالح قوية، بما في ذلك المصالح الاقتصادية. بعبارة أخرى، ثمة صلة مباشرة بين الموضوعية والمصالح. ومن المحتمل أيضًا أنه كلما قويت المصالح الاقتصادية، أصبحت أقدر على تشكيل الواقع الموضوعي. وبالتالي، ثمة أيضًا صلة مباشرة بين الانعكاسية والمصالح.

أما في ما يخص الانعكاسية، فمن الواضح أن علماء الاجتماع الاقتصادي يحتاجون إلى النظر من كتب إلى تحليلاتهم، واكتشاف الطريقة التي تعمل بها هذه التحليلات على إعادة إنتاج القيم الحالية على نحو غير انعكاسي. هل ثمة، على سبيل المثال، ما يمكن أن يقال عن التهمة الموجهة إلى نظرية الشبكات بأنها جزء لا يتجزأ من الأيديولوجيا النيولبرالية؟ ⁽¹⁰⁸⁴⁾. شهد عقد الثمانينيات الماضية الولادة الثانية لعلم الاجتماع الاقتصادي، بالتزامن تقريبًا مع اكتساب النيولبرالية زخمًا؛ مرة أخرى، هل ثمة علاقة بين هذه الأحداث؟ مسألة أخرى تحتاج إلى نقاش لها صلة بالطريقة التي يتأثر بها علم الاجتماع الاقتصادي اليوم بالنظام القيمي المستتبطن بعمق في كليات إدارة الأعمال. وبحسب الموقف المائل اليوم، فإن مجموعة كبيرة من علماء الاجتماع الاقتصادي في الولايات المتحدة يعملون في كليات إدارة الأعمال. هل يحملهم هذا على النظر إلى الأشياء من وجهة نظر المديرين وأرباب العمل، وإهمال منظور الموظفين؟ لقد اتهم علم الاجتماع الصناعي بأنه لا ينظر إلا إلى العمال ويتجاهل باقي الشركة. هل ينظر علماء الاجتماع في كليات إدارة الأعمال إلى أعلى الهرم في الشركات ويتجاهلون من هم في أسفله؟

يحتاج علماء الاجتماع الاقتصادي، في رأيي الشخصي، إلى الانخراط في بعض العمل الانعكاسي، الذي ينبغي ألا تقتصر عنايته على الطريقة التي يتشكل بها علم الاجتماع الاقتصادي، بل ينبغي أن يعنى أيضًا بالطريقة التي يتصور بها ممارسو هذا العلم العالم. ولعل من المفيد أيضًا، من وجهة نظري، لو توسع هذا الجهد ليشتمل على الطريقة التي تتولد من خلالها المعرفة الاقتصادية، وكيف يجري تصور هذه المعرفة في المجتمع. وبمصطلح «المعرفة الاقتصادية» أعني، في الأساس، النظرية الاقتصادية والأيدولوجيات الاقتصادية، والأنباء الاقتصادية التي تبث عبر التلفاز، والمذيع والصحف وسواها من وسائل الإعلام الشائعة.

في حين أننا نعرف شيئًا عن النظرية الاقتصادية، وكيفية إنتاجها، فإن ما نعرفه عن الأيدولوجيات الاقتصادية والأنباء الاقتصادية ضئيل جدًا. وكانت محاولات قليلة بذلت لدراسة الكينزية والنيوليبرالية، ولكن يبقى عمل كثير، في هذا الإطار، يحتاج إلى إنجاز⁽¹⁰⁸⁵⁾. ومع ذلك، فإن أكثر ما يدعو إلى الدهشة هو الغياب الكلي تقريبًا للمعرفة المتعلقة بدور علم الاقتصاد في وسائل الإعلام. كيفية إنتاج الأنباء الاقتصادية، وصعود الصحافة الاقتصادية، وعلم الاجتماع الاقتصادي المتعلق بالإعلام؛ هذه الموضوعات كلها تبدو هدفًا مثاليًا لعلماء الاجتماع الاقتصادي.

بينما قد يكون صحيحًا أننا نعرف شيئًا عن إنتاج النظرية الاقتصادية، فثمة أيضًا ثغرة كبيرة في هذه المعرفة، خصوصًا من وجهة نظر علم الاجتماع الاقتصادي. إن ما يلزم عمله، على غرار ما عمل في ثغرات بنوية أخرى، هو الحصول، أولاً، على فهم أفضل لما يعرف عن هذه الظاهرة في العلوم الاجتماعية الأخرى، ومن ثم وضع أجندة للمباشرة بالجهود البحثية. أما المهمة الأولى، فمن الواضح أن علماء الاقتصاد ومؤرخي النظرية الاقتصادية قد أنتجوا قدرًا كبيرًا من الأدبيات حول النظرية الاقتصادية، وهي بحاجة إلى أن تعرف على نحو أفضل في علم الاجتماع الاقتصادي.

تستحق الأعمال الآتية أن تذكر بوصفها عينة صغيرة ومتحيزة مما هو متوافر من «الدراسات الانعكاسية».

العنصر السياسي في تطور الفكر الاقتصادي، للباحث غونار ميردال، وهو يستكشف بأسلوب نموذجي الطريقة التي تؤثر فيها القيم على المفاهيم الأساسية للفكر الاقتصادي، انطلاقًا من بداياته الأولى فصعودًا⁽¹⁰⁸⁶⁾. أما ألفرد وليام كوتس، فهو مؤرخ للفكر الاقتصادي، وقد سعى إلى وضع مقارنة لعلم اجتماع المعرفة يقارب بها علم الاقتصاد، وذلك من خلال النظر إلى تكوين الاتحادات الاقتصادية الوطنية، ودور علماء الاقتصاد في المنظمات الدولية، وما شابه⁽¹⁰⁸⁷⁾.

ثمة محاولة أخرى لافتة إلى مختلف الوسائل الكلامية التي يستخدمها علماء الاقتصاد ليقنع بعضهم بعضًا⁽¹⁰⁸⁸⁾. وكان تاريخ الفكر الاقتصادي قد قطع شوطًا

مسرّعًا خلال العقود القليلة الماضية، وقد يرغب علماء الاجتماع الاقتصادي في أن يراجعوا دوريًا مجلة من قبيل History of Political Economy (تاريخ الاقتصاد السياسي)، وأن يطلعوا كذلك على كتابات حول موضوعات مثل: تاريخ نظرية الألعاب، والتحليل المبكر للقانون في علم الاقتصاد (1089). لدى مناقشة كيفية تطوير مقارنة انعكاسية للفكر الاقتصادية، ينبغي الإشارة إلى أن بعض النظريات الاقتصادية قد يبدو مفيدًا للغاية. وتتمثل إحدى هذه النظريات في فكرة أن الفاعلين الاقتصاديين يبحثون عن المعرفة، وأن هذا البحث له سعر (1090). نظرية أخرى هي نظرية الإشارات، ويرتبط بها مفهوم المعلومات اللامتماثلة (1091). يمكن علماء الاجتماع استخدام هاتين النظريتين كليهما، مع تعديلات ثانوية، لاستكشاف البعد الاجتماعي للنظرية الاقتصادية واستكشاف إنتاج المعرفة الاقتصادية بشكل عام. على سبيل المثال، كيف يبحث علماء الاقتصاد عن موضوعات ليستكشفوها في بحوثهم؟ كيف يبحث السياسيون عن علماء اقتصاد لوضعهم ضمن طاقم العاملين لديهم؟ كيف يرسل علماء الاقتصاد إلى السياسيين إشارات بأنهم من «النوع» المطلوب؟ وكيف يرسل علماء الاقتصاد إشارات بعضهم إلى بعض حيال ما ينبغي تضمينه أو استبعاده في نوع التحليل «المناسب»؟

لكن هناك، أيضًا، مساهمات عدة في علم الاجتماع الاقتصادي، قدمها علماء اجتماع اقتصادي. وتتضمن هذه مجموعة من المؤلفات غير المتجانسة، نوعًا ما، من قبيل دراسة مقارنة حول صعود علم الاقتصاد في ألمانيا وبريطانيا العظمى وفرنسا والولايات المتحدة، إضافة إلى دراسة حول دور الدولة في الخطاب الاقتصادي الحالي في الولايات المتحدة، وتحليل حقل علم الاقتصاد في فرنسا (1092). ثمة موضوعان عامان يمكن أيضًا تبينهما، وكلاهما يبدو واعدًا. الأول هو ميل النظرية الاقتصادية إلى تحويل الواقع إلى صورتها الذاتية - لنكتشف في النهاية، عندما تستخدم لتحليل هذا الواقع الجديد، أنه مناسب تمامًا! كما أن هناك، على سبيل المثال، تحليلًا سوسولوجيًا للطريقة التي حول بها طالب سابق في علم الاقتصاد، سوقًا تقليدية لثمار الفراولة في بلدة فرنسية صغيرة، إلى سوق حديثة، حيث إنها تصبح أكثر شبهًا بالسوق التي نجدها في كتاب مقرر لتدريس علم الاقتصاد (1093). الموضوع الثاني هو محاولة لاستخدام الأفكار الموضوعية أخيرًا في علم اجتماع العلوم، والمرتبطة بمؤلف برونو لاتور وزملائه، بغية تحليل الموضوعات الاقتصادية (1094). وتحظى النماذج الرياضية، على سبيل المثال، بواقع مميز لدى المنظرين الاقتصاديين، وهذه تصوغ الطريقة التي يحيلون بها على هذه النماذج (1095).

المسألة الرابعة: هل يجدر بعلم الاجتماع الاقتصادي علم سياسات؟

عندما نخطو انطلاقًا من التحليل في العلوم الاجتماعية نحو الدفاع عن الكيفية التي تستخدم بها هذه المعرفة في المجتمع، نجتاز خطًا سحرًا، وفقًا ليفير ولمبدأ الموضوعية التقليدي. وفي الوقت الذي يمكن تحميل عالم الاجتماع مسؤولية تحليلاته، بمعنى أن عليه أن يتبع قواعد عقلية محددة، فإن سياساته بشأن مختلف تمامًا. إذ ينتمي سلوك المرء السياسي إلى حقل حيث من حق أي كان اتخاذ الموقف الذي يريد، وفقًا لقيمه. وأسوء العلوم الاجتماعية والسياسية اللتين تشكلان حقلين مختلفين، فإنهما ينطويان على أنواع مختلفة من السلوك. فيبر نفسه، يمكن القول، كان ناشطًا في السياسة، حتى لو بدا أن مهارته في تحليل الأحداث السياسية كانت أكبر من مشاركته فيها كرجل سياسي عملي. كان يوضح، دائمًا، ما إذا كان المقصود بتصريحه رأيًا في العلوم الاجتماعية أو تعبيرًا عن قيمه السياسية.

إن مدى نشاط علماء الاجتماع الاقتصادي في السياسة اليوم غير معروف. واعتمادًا على انطباعاتي الشخصية، فإن عددًا قليلًا جدًا من هؤلاء يخصصون وقتًا وافرًا للسياسة، خصوصًا في الولايات المتحدة، وأن ثمة إحساسًا عامًا بأن علم الاجتماع الاقتصادي يجب ألا يستخدم لغايات سياسية. ولعل أحد أسباب هذه اللامبالاة السياسية يعود إلى سوء الاستخدام المبكر للماركسية، وقد يتمثل سبب آخر في الإحساس بأنه من المبكر تحويل علم الاجتماع الاقتصادي إلى علم سياسات؛ إذ إن علم الاجتماع الاقتصادي، بعد ذلك كله، مقاربة جديدة إلى حد ما. ومن هذا المنظور الأخير فالأكثر أهمية تعزيز علم الاجتماع الاقتصادي بوصفه نوعًا مميزًا من التحليل، وليس قذفه في خضم السياسة.

إن نظرة سريعة إلى المجموعة الرئيسية من الكتابات في علم الاجتماع الاقتصادي منذ الثمانينيات الماضية، تظهر أنها لا تتناول المسألة إذا كان هناك جانب معياري لعلم الاجتماع الاقتصادي، وإذا كان يمكن استخدامه كعلم سياسات. ومع ذلك، فثمة استثناءات، ونظرًا إلى أنه تم تجاهلها في النقاش الدائر حول علم الاجتماع الاقتصادي، فإنها تستحق أن تعرض بشيء من التفصيل. يمكن العثور على أحد هذه الاستثناءات في كتاب **الأسواق والسياسة والعولمة** للباحث نيل فليغشتاين. وبعد أن عرضنا نظريته حول الأسواق، والتي تتركز حول فكرة أن الشركات لا ترغب في المنافسة بل تسعى إلى الاستقرار وتجنب المفاجآت، يعالج فليغشتاين مسألة «الآثار المعيارية المترتبة على علم اجتماع الأسواق»⁽¹⁰⁹⁶⁾. لا يمكن الشركات، وفقًا لهذه الحجة، أن تعمل بفاعلية إلا إذا تلقت دعمًا من المجتمع بطرائق عدة. فالموظفون يحتاجون إلى التشقق، كما أنه يجب أن تكون هناك بنية تحتية ملائمة فضلًا عن نظام قانوني فعال. هذه كلها تمول من أموال الضرائب، «وهذا يعني أن الناس والحكومات لديهم الحق في مطالبة الشركات»⁽¹⁰⁹⁷⁾.

يورد فليغشتاين أن حاجته تسير سيرًا حسنًا يتجاوز فكرة حقوق حاملي الأسهم، أو أن المالكين ليسوا وحدهم من يستحذون على الحقوق، بل أيضًا فاعلون كثر آخرون، هم جزء من الشركة، يملكون حقوقًا مماثلة (مثل العمال والمجتمعات المحلية والزبائن والموردين). ومفتاح ذلك أن المجتمع ككل لديه مطالب على الشركات. إن ما يحق للمجتمع أن يطالب به، وفقًا لفليغشتاين، يشمل ما يلي:

«ينبغي أن يتوافر إقفال منظم للمرافق التي عفى عليها الزمن. يجب على الحكومات والشركات أن تعمل بفاعلية لإعادة تدريب العمال لوظائف جادة. كما يجب أن تمنح الشركات حوافز للإبقاء على محلية الإنتاج ولتعزيز الخدمة ذات القيمة المضافة العالية ووظائف التصنيع. كما يجب أن يقتطع من المساعدات المقدمة إلى الشركات التي تصنع إنتاجها في الخارج، وإزالة ما تبقى من حماية يفرض عليها رسوم أو حتى من دون رسوم. ومن المشروع فرض الضرائب والرسوم على الأرباح التي تجنى في الخارج وعلى البضائع التي تنتج في الخارج. وينبغي ألا يسمح للشركات الوافدة لها بالعمل وفقًا لقوانين مختلفة. حاملو الأسهم، من قبيل العمال والسياسيين، يجب أن يمثلوا في اجتماعات مجلس الإدارة لضمان أن قرارات الاستثمار مدفوعة بدافع اقتصادي» (1098).

كذلك يناقش بورديو مسائل معيارية بوصفها جزءًا من علم الاجتماع لديه، ونظرًا إلى أن هذه المسائل غالبًا ما تتعلق بموضوعات اقتصادية، فإنها تنتمي إلى نقاش حول علم الاجتماع الاقتصادي بوصفه علم سياسات محتمل. إن وجهة نظر بورديو حول هذا الموضوع يمكن إيضاحها في كتاب بعنوان **أعمال المقاومة: ضد طغيان السوق**، وهو كتاب صغير يشتمل على محاضرات وخطب ألقيت في مناسبات عامة مختلفة، بما فيها اجتماعات الإضرابات (1099). الموضوع الجوهرى في هذا العمل هو أن دولة الرفاه تتعرض لهجوم عنيف من النيولبرالية، وأن هذا الوضع يجب أن يصد نظرًا إلى أن دولة الرفاه تحمي الناس من النهب الذي تمارسه الأسواق. تدافع النيولبرالية عن الفردية وتتصدى لجميع أنواع الجماعية، خصوصًا النقابات المهنية. في الدول النامية، ينشغل كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في فرض الإصلاحات النيولبرالية، بكل نتائجها الكئيبة. أما في الغرب، فقد بات إحساس الناس بالأمان مهددًا نتيجة تسريح العمال في القطاع الخاص والقطاع العام. والفضل في ذلك يعود إلى نجاح السياسات النيولبرالية منذ ثمانينيات القرن العشرين، وهذا صحيح بحق الطبقات الوسطى والعمال. «تشعر الطبقات الوسطى في الولايات المتحدة، في ظل تعرضها لتهديد ناتج من فقدان المفاجئ للوظائف، بإحساس مروع من عدم الأمان (الأمر الذي يظهر أن ما يعتبر مهمًا في الوظيفة ليس فقط العمل الذي يمارسه الموظف والمدخول الذي يحصل عليه، بل والإحساس بالأمان الذي توفره الوظيفة» (1100).

الرسم (2-12)



«أتعرفون ما أظن أيها الأصدقاء؟ ليس مهمًا تحسين التكنولوجيا. ليست مهمة زيادة الأرباح. المهم هو أن تكون إنسانًا ودودًا ومحتشمًا»
المصدر:

The New Yorker Collection 1987 J.B. Handelsman from cartoonbank.com.
All Rights Reserved.

إن علمًا اقتصاديًا قويًا، وفقًا لبورديو، من شأنه أن يعنى بكل أكلاف الاقتصاد؛ ليس الأكلاف التي تعنى بها الشركات فحسب، بل ويعنى أيضًا بالجرائم وحالات الانتحار وغير ذلك من النتائج المترتبة على السياسات الاقتصادية المضللة. إن «علم اقتصاد السعادة» سيبدو بحسب ما هو موصوف تاليًا: «في مواجهة علم الاقتصاد هذا، الضيق وقصير الأجل (السائد اليوم)، نحتاج إلى أن نطرح «علم اقتصاد للسعادة»، يأخذ في الحسبان كل الأرباح، الفردية والجماعية، المادية والرمزية، المرتبطة بالنشاط (كالأمان)، إضافةً إلى الأكلاف المادية والرمزية كلها المرتبطة بانعدام الفاعلية أو العمالة غير المستقرة (من قبيل استهلاك العقاقير الطبية: إذ تصدر فرنسا السجل العالمي في استخدام المهدئات). لا يمكننا المخادعة في ما يتعلق بـ 'قانون الحفاظ على العنف': كل العنف ينبغي أن يدفع ثمنه، مثالًا، إن العنف البنيوي الذي تمارسه الأسواق المالية، في شكل التسريح من العمل، وفقدان الأمان ... إلخ. تعادله آجلًا أم عاجلًا، أشكال الانتحار، والجريمة والجنوح، وإدمان المخدرات والكحول: وقائمة طويلة من أعمال العنف اليومية الفرعية والرئيسة» (1101).

إن هجوم بورديو على النيولبرالية لا يختلف عما نجده في أمكنة أخرى بين مختصي العلوم الاجتماعية الذين يعرفون أنفسهم بأنهم تقدميون ومناهضون للبرالية. ومع ذلك، فإن جانبًا من نقد بورديو فريد من نوعه إلى حد بعيد بالنسبة إلي شخصيًا، وهو ذو أهمية خاصة لعلم الاجتماع الاقتصادي: وهو محاولته تقديم مجموعة جديدة من المفاهيم من أجل نقد النيولبرالية والرأسمالية، بشكل عام، تعمل بوصفها مفاهيم سياسية وسوسولوجية على

حد سواء. وتتمحور هذه حول فكرة الثيوديسيا [علم تبرير العدالة الإلهية] وتتضمن مفاهيم من قبيل «سوسيوديسي» (sociodicy)، و«المعانة الاجتماعية» و«العنف الاقتصادي»⁽¹¹⁰²⁾. يعود هذا المسار من فكر بورديو إلى دراساته الأولى حول الجزائر، غير أنه ظهر أخيرًا في صياغات جديدة في كتاباته، خصوصًا في دراسته الضخمة عن المعانة الاجتماعية، بعنوان **ثقل العالم**⁽¹¹⁰³⁾.

تسعى الثيوديسيا - وهذا ما يحملني على الاعتقاد بأهمية هذه المسألة في حجة بورديو - إلى الإجابة عن تساؤلات، مثل: لماذا تنتشر المعانة في العالم، ولماذا يعاني أناس أكثر من غيرهم؟ إن موقف بورديو إزاء ذلك، هو أن عملية تنظيم المجتمع لها صلة عميقة بنشوء المعانة، وبناء على ذلك، فهو يثير مسألة «السوسيوديسي» أو «المعانة الاجتماعية»⁽¹¹⁰⁴⁾. يميز بورديو النيوليبرالية، على سبيل المثال، بأنها «ضرب من السوسيوديسي المحافظة» نظرًا إلى أنها تبرر المعانة على أساس أنها ضرورية للتقدم الاقتصادي⁽¹¹⁰⁵⁾. وتمثل البطالة، من هذا المنظور، شكلاً من «العنف الاقتصادي»⁽¹¹⁰⁶⁾.

يشير بورديو، مرات كثيرة، إلى حجة فيبر التي مفادها أن الناس الذين يحققون نجاحًا يشعرون بأنهم يستحقون ثروتهم التي جنوها بكد، بينما نجاحهم، في حقيقة الأمر، يعزى، في الأساس، إلى ضربة حظ⁽¹¹⁰⁷⁾. في المجتمع الرأسمالي الحديث، يعمل النظام التربوي بوصفه ثيوديسيا الحظ الحسن، ووفقًا لبورديو، نظرًا إلى أنها تبرر وجود التفاوت على أساس أن أولئك الذين حققوا نجاحًا هم أكثر كفاءة وثقافة من الآخرين⁽¹¹⁰⁸⁾. إن النتيجة المنطقية لثيوديسيا الحظ الحسن هذه تتمثل في الاعتقاد بأن الفقير يستحق أن يكون فقيرًا لأنه جاهل ويفتقر إلى الثقافة، وهكذا دواليك⁽¹¹⁰⁹⁾.

في النهاية، يجدر القول إن من الممكن مقارنة مسألة علم الاجتماع الاقتصادي بوصفه علم سياسات، ليس فقط من وجهة نظر الثيوديسيا، ولكن أيضًا من منظور مصلحي، أو على نحو أدق، قد يكون من الممكن معالجة المسألة المتعلقة بكيفية استخدام علم الاجتماع الاقتصادي بوصفه علم سياسات من منظور المصلحة؛ من الواضح أنه لا يمكن، بمساعدة علم الاجتماع الاقتصادي أو أي علم آخر، حسم القيم والمبادئ التي ينبغي تحقيقها. من وجهة نظري، فإن فيبر يحدد في كتابه **الأخلاق البروتستانتية** نموذجًا للمصلحة من أجل كيفية تغيير الناس والمجتمع جذريًا، بما في ذلك الاقتصاد. يقول فيبر، إن تغيرات من هذا القبيل، قد تتحقق فقط باللجوء إلى أعمق مصالح الناس. وإذا شعر الناس أن أهم مصالحهم معنية، فسوف يقدمون على تغيير سلوكهم، وإلا فلا.

في مواضع أخرى من علم اجتماع الدين لديه، يوضح فيبر هذه الفكرة، مشيرًا إلى أن ديانات قليلة، على سبيل المثال، نجحت في ضخ الطاقة في نفوس أتباعها على نحو ما فعلت الطوائف البروتستانتية التقشفية. إن الديانات التي

تشدد على وجوب أن يعمل أتباعها أعمالاً صالحة، وأن يلتزموا شعائر معينة، أو أن يدخلوا في اتحاد صوفي مع الله، يتمتعون جميعاً بقاسم مشترك: إنهم لا ينجحون في تعبئة أتباعهم لتغيير العالم؛ إذ تفضي هذه الأديان إلى التقليدية، وليس إلى التغيير.

بترجمتها إلى مسألة علم الاجتماع الاقتصادي بوصفه علم سياسات أصبحت رسالة فيبر واضحة. ليست آراء الناس فقط مدعاة للاهتمام بها، بمعنى مثلهم العليا المتعلقة بكيفية تنظيم الاقتصاد. يجدر بنا، في الأساس، أن نتواصل مع مصالح الناس إذا أردنا أن يغير هؤلاء أنفسهم وأن يغيروا العالم الذي يعيشون فيه. ولكن ثمة تحذيراً هنا: إذ يحذر فيبر من أن الأمور قد لا تؤول إلى ما نريده نحن، في حال عقدنا العزم على تغيير العالم؛ إذ إن أتباع البروتستانتية التقشفية لم يوجدوا فردوساً على الأرض، وإنما اضطلعوا بمهمة الإرشاد في الرأسمالية الحديثة.

(1042) يُقارن: باتريك إسبرز، حوار مع المؤلف، استوكهولم، ربيع 2001.

(1043) للاطلاع على بعض الاستثناءات، يُنظر:

Patricia Thornton, «The Sociology of Entrepreneurship,» Annual Review of Sociology, vol. 25 (1999); Richard Swedberg, «The Social Science View of Entrepreneurship,» in: Richard Swedberg (ed.), Entrepreneurship: The Social Science View (Oxford: Oxford University Press, 2000); Howard Aldrich, «Entrepreneurship,» in: Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), The Handbook of Economic Sociology (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)

Rosabeth Moss Kanter, The Change Masters: Innovation and (1044)
;Entrepreneurship in America (New York: Simon and Schuster, 1983)

ويُقارن:

Rosabeth Moss Kanter, «When a Thousand Flowers Bloom: Structural, Collective, and Social Conditions for Innovations in Organizations,»
.Research in Organizational Behavior, vol. 10 (1988)

Ronald Burt, Structural Holes: The Social Structure of Competition (1045)
(Cambridge: Harvard University Press, 1992)

.Howard Aldrich, Organizations Evolving (London: Sage, 1999) (1046)

James Baron & Michael Hannan, «The Economic Sociology of (1047)
Organizational Entrepreneurship: Lessons from the Stanford Project on
Emerging Companies,» in: Victor Nee & Richard Swedberg (eds.), The
.Economic Sociology of Capitalism (Forthcoming)

Emilio Castilla et al., «Social Networks in Silicon Valley,» in: (1048)
Chong-Moon Lee et al. (eds.), The Silicon Valley Edge: A Habitat for
Innovation and Entrepreneurship (Stanford: Stanford University Press,
.2000)

Joseph Schumpeter: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (1049)
(Leipzig: Duncker und Humblot, 1912), chap. 2, and The Theory of
Economic Development (Cambridge: Harvard University Press, 1934),
chap. 2, and «Entrepreneur [1928],» American Journal of Economics and
.Sociology, (Forthcoming)

Israel Kirzner: Competition and Entrepreneurship (Chicago: (1050)
University of Chicago Press, 1973), and «Entrepreneurial Discovery and the
Competitive Market Process: An Austrian Approach,» Journal of Economic
.Literature, vol. 35 (1997)

- William Baumol, *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoff* (Cambridge: MIT Press, 1993) (1051).
- (1052) يُنظر على سبيل المثال:
- Mark Granovetter, «Labor Mobility, Internal Markets, and Job Matching: A Comparison of Sociological and Economic Approaches,» *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 5 (1986); Barbara Reskin & Irene Padavic, *Women and Men at Work* (Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 1994).
- (1053) للاطلاع على «نظرية الانغلاق [أو الاكتمال]»، يُنظر:
- Frank Parkin, *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique* (New York: Columbia University Press, 1979); Raymond Murphy: «The Structure of Closure: A Critique and Development of the Theories of Weber, Collins, and Parkin,» *British Journal of Sociology*, vol. 35 (1984), and *Social Closure: The Theory of Monopolization and Exclusion* (Oxford: Clarendon, 1988).
- Gerald Davis & Douglas McAdam, «Corporations, Classes, and Social Movement after Managerialism,» *Research in Organizational Behavior*, vol. 22 (2000), p. 201 (1054).
- Bruce Western, «[Review of:] *Wealth in America* by Lisa Keister,» *Contemporary Sociology*, vol. 30, no. 4 (2001) (1055).
- Lisa Keister, *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000) (1056).
- (1057) للاطلاع على مقدمة حول هذه الأدبيات إضافة إلى الردود، يُنظر:
- David Grusky & Kim Weeden, «Decomposition Without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis,» *Acta Sociologica*, vol. 44 (2001).
- Trond Petersen, «On the Promise of Game Theory in Sociology,» *Contemporary Sociology*, vol. 23 (1994), p. 501 (1058).
- Erving Goffman, «Strategic Interaction,» in: *Strategic Interaction* (New York: Ballantine, 1972; [1961]), pp. 149-150 (1059).
- (1060) للاطلاع على نقاش أوسع لهذه المسألة ومثيلاتها ذات الصلة، يُنظر:
- Richard Swedberg, «Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical Perspectives,» *Theory and Society*, vol. 30 (2001).
- (1061) فيليب بوناسيتش، رسالة إلكترونية تلقاها المؤلف، 9 أيار/مايو 2000.
- P. Demeulenaere, «Interests, Sociological Analysis of,» in: Neil Smelser & Paul Baltes (eds.), *International Encyclopaedia of the Social and Behavioral Sciences* (Amsterdam: Elsevier, [2001]), vol. 6, p. 7715 (1062).

Robert Merton, «Socially Expected Durations: A Case Study of (1063) Concept Formation in Sociology,» in: W. W. Powell & R. Robbins (eds.), Conflict and Consensus (New York: Free Press, 1984), p. 267

التأكيد مضاف.

(1064) يُقارن نقد غوفمان لنظرية الألعاب في مكان سابق من هذا الفصل.

.Pierre Bourdieu Sociology in Question (London: Sage, 1993), p. 76 (1065)

Pierre Bourdieu & Louïc Wacquant, An Invitation to Reflexive (1066) Sociology, (Chicago: University of Chicago Press, 1992), p. 116

Pierre Bourdieu, «Is a Disinterested Act Possible?» in: Practical (1067) Reason: On the Theory of Action (Stanford: Stanford University Press, 1998), p. 83

Arthur Bentley, The Process of Government (Cambridge: Harvard (1068) University Press, 1967; [1908]), p. 211

(1069) دُكر في:

Albion Small, General Sociology: An Exposition of the Main Development in Sociological Theory from Spencer to Ratzenhofer (Chicago: University of Chicago Press, 1905), p. 433

Jürgen Habermas, Knowledge and Human Interest (Boston: Beacon (1070) Press, 1971; [1968]), p. 196

John Locke, A Letter Concerning Toleration (New York: Bobbs- (1071) Merrill, 1955; [1689]), p. 17

Vilfredo Pareto, The Mind and Society: A Treatise on General (1072) Sociology, 2 vols. (New York: Dover, 1963; [1916]), p. 1406

Roscoe Pound, Jurisprudence, vol. 3 (St. Paul: West Publications, (1073) 1959), p. 16

Jean-Paul Sartre, Critique of Dialectical Reason (London: Verso, (1074) 1976; [1960]), p. 197

,Small, p. 433 (1075)

التأكيد محذوف.

Albert O. Hirschman, «The Concept of Interest: From Euphemism (1076) to Tautology,» in: Rival Views of Market Society and Other Recent Essays (New York: Viking, 1986)

Hermann Isay, «The Method of the Jurisprudence of Interests: A (1077) Critical Study,» in: Magdalena Schoch (ed.), The Jurisprudence of Interests (Cambridge: Harvard University Press, 1948), p. 316

Robert Merton, Social Theory and Social Structure, enlarged ed. (1078) ;(New York: Free Press, 1968), pp. 553-554

ومع ذلك، يُقارن:

Robert K. Merton, *Sociological Ambivalence and Other Essays* (New York: Free Press, 1976), pp. 82-83, 152-153

Frank Dobbin, «The Business of Social Movements,» in: Jeff (1079) Goodwin et al. (eds.), *Passionate Politics: Emotions and Social Movements* (Chicago: University of Chicago Press, 2001), p. 78

Roy Baumeister, «What Do People Want?,» in: *Human Nature in* (1080) *Social Context Manuscript* (Forthcoming)

Max Weber, «Marginal Utility Theory and ‘The Fundamental Law (1081) of Psychphysics’,» *Social Science Quarterly*, vol. 56 (1975; [1908]); Talcott Parsons, «The Motivation of Economic Activities,» in: *Essays in Sociological Theory* (New York: Free Press, 1954; [1940])

(1082) وهو مقارنة للتنظير السوسولوجي تهدف إلى دمج النظرية مع البحث التجريبي. (المراجع)

Max Weber, «‘Objectivity’ in Social Science and Social Policy,» in: (1083) *The Methodology of the Social Sciences* (New York: Free Press, 1949; [1904])

في مقابل:

.Bourdieu & Wacquant, pp. 36-46

Luc Boltanski & Eve Chiapello, *Le Nouvel esprit du capitalisme* (1084) (Paris: Gallimard, 1999)

Peter Hall (ed.), *The Political Power of Economic Ideas: (1085) Keynesianism across Nations* (Princeton: Princeton University Press, 1989); John Campbell & Ove Pedersen (eds.), *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis* (Princeton: Princeton University Press, 2001)

Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of (1086) Economic Theory* (London: Routledge and Paul, 1953; [1930])

A. W. Coats (ed.), *Economists in Government: An International (1087) Comparative Study* (Durham: Duke University Press, 1981); A. W. Coats: «The Sociology of Knowledge and History of Economics,» *Research in the History of Economic Thought*, vol. 2 (1984), and *The Social Professionalization of Economics* (London: Routledge, 1993)

Donald McCloskey, *The Rhetoric of Economics* (Madison: (1088) University of Wisconsin Press, 1985)

للاطلاع على استخدام المجاز في علم الاقتصاد، يُنظر:

Philip Mirowski (ed.), *Natural Images in Economic Thought* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994)

Roy Weintraub (ed.), *Toward A History of Game Theory* (Durham: [\(1089\)](#) Duke University Press, 1992); Heath Pearson, *Origins of Law and Economics: The Economists' New Science of Law, 1830-1930* (Cambridge: Cambridge University Press, 1997)

George Stigler, «The Economics of Information,» *Journal of Political Economy*, vol. 60 (1961) [\(1090\)](#)

Michael Spence, *Market Signaling: The Informational Structure of Hiring and Related Processes* (Cambridge: Harvard University Press, 1974);

George Akerlof, «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism,» *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84 (1970)

Fred Block, *The Vampire State—and Other Myths and Fallacies about the U.S. Economy* (New York: New Press, 1996); Frédéric Lebaron, *La Croyance économique. Les Economistes entre science et politique* (Paris: Seuil, 2000); Marion Fourcade-Gourinchas, «Politics, Institutional Structures, and the Rise of Economics: A Comparative Study,» *Theory and Society*, vol. 30 (2001)

Marie-France Garcia, «La Construction sociale d'un marché parfait: Le Marché au Cadran de Fontaines-en-Sologne,» *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 65 (November 1986) [\(1093\)](#)

Michel Callon, «Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics,» in: Michel Callon (ed.), *The Laws of the Markets* (Oxford: Blackwell, 1998)

Karin Knorr Cetina & Urs Brügger, «Global Macrostructures: The Virtual Societies of Financial Markets,» *American Journal of Sociology*, vol. 107 (2002) [\(1094\)](#)

Daniel Breslau & Yuval Yonay, «Beyond Metaphor: Mathematical Models in Economics as Empirical Research,» *Science in Context*, vol. 12, no. 2 (1999) [\(1095\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, *Acta Universitatis Upsaliensis* 42 (Stockholm: Almqvist and Wiksell International, 1997), pp. 38-41 [\(1096\)](#)

Neil Fligstein, «Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions,» *American Sociological Review*, vol. 61 (1996) [\(1097\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 40 [\(1097\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 41 [\(1098\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 41 [\(1098\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 41 [\(1098\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 41 [\(1098\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 41 [\(1098\)](#)

Neil Fligstein, *Markets, Politics, and Globalization*, p. 41 [\(1098\)](#)

Pierre Bourdieu, Acts of Resistance: Against the Tyranny of the (1099)
;Market (New York: New Press, 1998)

ويُنظر كذلك:

Pierre Bourdieu, Contre-feux 2. Pour un mouvement social européen (Paris:
.Raisons d'Agir Editions, 2001)

.Bourdieu, Acts of Resistance, pp. 36-37 (1100)

.Ibid., p. 40 (1101)

Pierre Bourdieu: Outline of a Theory of Practice (Cambridge: (1102)
Cambridge University Press, 1977), and «The Disenchantment of the
World,» in: Algeria 1960 (Cambridge: Cambridge University Press, 1979),
.and Acts of Resistance

Pierre Bourdieu et al., The Weight of the World: Social Suffering in (1103)
.Contemporary Society (Stanford: Stanford University Press, 1999)

;Bourdieu, Acts of Resistance, pp. 35, 43 (1104)

ويُنظر كذلك:

David Morgan & Iain Wilkinson, «The Problem of Suffering and the
Sociological Task of Theodicy,» European Journal of Social Theory, vol. 4,
.no. 2 (2001)

.Bourdieu, Acts of Resistance, p. 35 (1105)

.Bourdieu, Outline of a Theory of Practice, pp. 191-192 (1106)

(1107) «ثيوديسيا الحظ الحسن» وفقًا لمصطلحات فيبر؛ يُقارن:

Max Weber, «The Social Psychology of the World Religions,» in: Hans
Gerth & C. Wright Mills (eds.), From Max Weber (New York: Oxford
.University Press, 1946; [1915]), p. 271

.Bourdieu, Sociology in Question, pp. 177-179 (1108)

(1109) «ثيوديسيا الحظ العاثر»:

.Weber, «The Social Psychology of the World Religions,» p. 276

المراجع

- Abbott, Andrew. *The System of Professions: An Essay on the Expert Division of Labor*. Chicago: University of Chicago Press, 1988
- Abel, Richard (ed.). *The Law and Society Reader*. New York: New York University Press, 1995
- Abolafia, Mitchel. «Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodity Futures Industry.» in: *The Social Dynamics of Financial Markets*, Patricia Adler & Peter Adler (eds.) (Greenwich: JAI Press, 1984)
- Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. _____
.Cambridge: Harvard University Press, 1996
- Markets as Culture: An Ethnographic Approach,» in: *The _____*
.Laws of the Markets, Michel Callon (ed.) (Oxford: Blackwell, 1998)
- Making Sense of Recession: Policy Making at the Federal _____
Reserve Bank,» in: *The Economic Sociology of Capitalism*, Victor Nee
.Richard Swedberg (eds.) (Forthcoming)
- Adorno, Theodore. «Veblen's Attack on Culture,» in: *Prisms* (Cambridge:
.MIT Press, 1967)
- Akerlof, George. «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the
.Market Mechanism.» *Quarterly Journal of Economics*. vol. 84 (1970)
.Albrow, Martin. *Bureaucracy*. London: Macmillan, 1970
- Alchian, Armen & Harold Demsetz. «Production, Information Costs, and
Economic Organization.» *American Economic Review*. vol. 62, no. 5
(1972)
- .Aldrich, Howard. *Organizations Evolving*. London: Sage, 1999
- Entrepreneurship,» in: *The Handbook of Economic _____*
Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and
Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press,
.Forthcoming)
- Roger Waldinger. «Ethnicity and Entrepreneurship.» *Annual & _____*
.Review of Sociology. vol. 16 (1990)
- Alford, Fred. *Whistleblowers: Broken Lives and Organizational Power*.
.Ithaca: Cornell University Press, 2001

- Allen, Sheila & Carole Truman. *Women in Business: Perspectives on Women Entrepreneurs*. London: Routledge, 1993
- Appadurai, Arjun. «Introduction: Commodities and the Politics of Value,» in: *The Social Life of Things*, Arjun Appadurai (ed.) (Cambridge: Cambridge University Press, 1986)
- Aristotle. *The Politics of Aristotle*. Ernest Baker (trans.). New York: Oxford University Press, 1946
- Arrow, Kenneth. «Economic Equilibrium,» in: *International Encyclopaedia of the Social Sciences*. vol. 4, David L. Sills (ed.) (New York: Macmillan Co. and Free Press, 1968)
- Models of Job Discrimination,» in: *Racial Discrimination in Economic Life*, A. Pascal (ed.) (Lexington, Mass.: Lexington Heath, 1972)
- The Limits of Organization*. New York: Norton, 1974
- The Economics of Agency,» in: *Principals and Agents: The Structure of Business*, John Pratt & Richard Zeckhauser (eds.) (Cambridge: Harvard Business School Press, 1985)
- What Has Economics to Say About Racial Discrimination?.»» *Journal of Economic Perspectives*. vol. 12, no. 2 (1998)
- ASA (American Sociological Association). *Economic Sociology: Syllabi and Instructional Material*. Gary Green & David Myhre (eds.). Washington, D.C.: ASA, 2002
- Aspers, Patrik. «The Economic Sociology of Alfred Marshall: An Overview.» *American Journal of Economics and Sociology*. vol. 58 (1999)
- Crossing the Boundary of Economics and Sociology: The Case of Vilfredo Pareto.» *American Journal of Economics and Sociology*. vol. 60 (2001)
- A Market in Vogue: Fashion Photography in Sweden.»» *European Societies*. vol. 3 (2001)
- A Market in Vogue: A Study of Fashion Photography in Sweden*. Stockholm: City University Press, 2001
- Aubert, Vilhelm. «White-Collar Crime and Social Structure.» *American Journal of Sociology*. vol. 58 (1952)

- Inledning till rättssociologin (= Introduction to the Sociology of Law)*. Stockholm: Almqvist & Wicksell, 1980
- In Search of Law: Sociological Approaches to Law*. Totowa, N.J.: Barnes and Noble, 1983
- Axelrod, Robert. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 1984
- Azarian, Reza. «The General Sociology of Harrison White.» Ph.D. Dissertation, Department of Sociology, Stockholm University. Forthcoming
- Babb, Sarah. *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press, 2001
- Bagnasco, Arnaldo. *Tre Italie*. Bologna: Il Mulino, 1977
- Baker, Tom & Jonathan Simon (eds.). *Embracing Risk: The Changing Culture of Insurance and Responsibility*. Chicago: University of Chicago Press, 2002
- Baker, Wayne. «Markets as Networks: A Multimethod Study of Trading Networks in a Securities Market.» Ph.D. Dissertation, Department of Sociology, Northwestern University, 1981
- The Social Structure of a National Securities Market.» *American Journal of Sociology*. vol. 89 (1984)
- What Is Money? A Social Structural Interpretation,» in: *Intercorporate Relations*, Mark Mizruchi & Michael Schwartz (eds.). (Cambridge: Cambridge University Press, 1987)
- The Network Organization in Theory and Practice,» in: *Networks and Organizations*, Nitin Nohria & Robert Eccles (eds.), (Boston: Harvard Business School Press, 1992)
- Baker, Wayne & Ananth Iyer. «Information Networks and Corporate Behavior.» *Journal of Mathematical Sociology*. vol. 16 (1992)
- Robert Faulkner. «The Social Organization of Conspiracy: & Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry.» *American Sociological Review*. vol. 58 (1993)
- Banfield, Edward. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1958
- Barbalet, J. M. «Beruf, Rationality and Emotion in Max Weber's Sociology.» *Archives européennes de sociologie*. vol. 41, no. 2 (2000)

Barber, Bernard. «The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here,» in: *Markets and Morals*, G. Dworkin (ed.) (New York: Wiley, 1977)

All Economies are 'Embedded': The Career of a Concept . _____
.and Beyond.» *Social Research*. vol. 62 (1995)

Barbera, Filippo. «Economic Sociology: Past and Present.» *International Review of Sociology*. vol. 12, no. 1 (2002)

Barley, Stephen & Gideon Kunda. «Design and Devotion: Surges of Rational and Normative Ideologies of Control in Managerial Discourse.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 37 (1992)

Barnes, Jay & William Ouchi (eds.). *Organizational Economics*. San Francisco: Jossey Bass, 1986

Baron, James & David Kreps. *Strategic Management Resources: Framework for General Managers*. New York: Wiley, 1999

Baron, James & Michael Hannan. «The Economic Sociology of Organizational Entrepreneurship: Lessons from the Stanford Project on Emerging Companies,» in: *The Economic Sociology of Capitalism*, Victor Nee & Richard Swedberg (eds.) (Forthcoming)

Barzel, Yoram. *A Theory of the State: Economic Rights, Legal Rights, and the Scope of the State*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002

Baudrillard, Jean. «Consumer Society,» in: *Jean Baudrillard: Selected Writings*, Mark Poster (ed.) (Oxford: Polity, 1988)

Baumeister, Roy. «What Do People Want?,» in: *Human Nature in Social Context*. Manuscript. (Forthcoming)

Baumgartner, Frank & Beth L. Beech. *Basic Interests: The Importance of Interests in Politics and Political Science*. Princeton: Princeton University Press, 1998

Baumol, William. *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoff*. Cambridge: MIT Press, 1993

.Beck, Ulrich. *Risk Society*. London: Sage, 1992

Becker, Gary. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press, 1957

Human Capital. New York: National Bureau of Economic Research, 1964

The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976

- A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University _____
 .Press, 1981
- Beckert, Jens. *Beyond the Market: The Social Foundations of Economic
 .Efficiency*. Princeton: Princeton University Press, 2002
- Unearned Wealth: The Development of Inheritance Law in» _____
 France, Germany and the United States.» Working Paper. Center for
 .European Studies, Harvard University, 2002
- Negotiated Modernity: Inheritance in France, Germany, and _____
 .the United States since 1800* (Forthcoming)
- Bell, Daniel. «The Public Household: On ‘Fiscal Sociology’ and the Liberal
 Society,» in: *Cultural Contradictions of Capitalism* (New York: Basic
 .Books, 1976)
- Bellandi, Marco. «The Industrial District in Marshall,» in: *Small Firms and
 Industrial Districts in Italy*, Edward Goodman & Julia Bamford (eds.)
 .(London: Routledge, 1989)
- Bender, Donald. «A Refinement of the Concept of Household: Families,
 Co-residence and Domestic Functions.» *American Anthropologist*. vol. 67
 .(1967)
- Bendor, Jonathan & Piotr Swistak. «The Evolution of Norms.» *American
 .Journal of Sociology*. vol. 106 (2001)
- Benet, Francisco. «Explosive Markets: The Berber Highlands,» in: *Trade
 and Market in the Early Empires*, Karl Polanyi, Conrad Arensberg & Harry
 .Pearson (eds.) (Chicago: Regnery, 1971; [1957])
- Bentley, Arthur. *The Process of Government*. Cambridge: Harvard
 .University Press, 1967; [1908]
- Berezin, Mabel. «Politics and Culture: A Less Fissured Terrain.» *Annual
 .Review of Sociology*. vol. 23 (1997)
- Making the Fascist Self: The Political Culture of Interwar _____
 .Italy*. Ithaca: Cornell University Press, 1997
- Emotions and the Economy,» in: *The Handbook of Economic» _____
 Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), 2nd ed. (New York and
 Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press,
 .Forthcoming)

- Politics and Emotions,» *Sociological Review*» _____
Monographs. Special Issue *Emotions and Sociology*, Jack Barbalet (ed.).
 .(Forthcoming)
- Berg, Ivar & Arne Kalleberg (eds.). *Sourcebook of Labor Markets: Evolving
 Structures and Processes*. New York: Kluwer, 2001
- Berger, Brigitte (ed.). *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco: ICS
 .Press, 1991
- Berger, Klaus Peter. *The Creeping Codification of the Lex Mercatoria*. The
 .Hague: Kluwer Law International, 1999
- Berger, Peter. *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about
 Prosperity, Equality and Liberty*. New York: Basic Books, 1986
- Capitalism and Equality in America*. Lanham, Md.: Hamilton, _____
 .1987
- Thomas Luckmann. *The Social Construction of Reality: A & _____
 Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Doubleday, 1967
- Berger, Suzanne (ed.). *Organizing Interests in Western Europe: Pluralism,
 Corporatism, and the Transformation of Politics*. Cambridge: Cambridge
 .University Press, 1981
- Ronald Dore (eds.). *National Diversity and Global & _____
 Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 1995
- Berggren, Christian. *The Volvo Experience: Alternatives to Lean Production
 in the Swedish Auto Industry*. London: Macmillan, 1993
- Berman, Harold. «Mercantile Law,» in: *Law and Revolution: The
 Formation of the Western Legal Tradition* (Cambridge: Harvard University
 .Press, 1983)
- .Bernoux, Philippe. *Sociologie des entreprises*. Paris: Points-Seuil, 1995
- Beth, Anne Shelton. *Women, Men, and Time: Gender Differences*. New
 .York: Greenwood, 1992
- Bielby, Denise & William Bielby. «She Works Hard for the Money:
 Household Responsibilities and the Allocation of Work Effort.» *American
 Journal of Sociology*. vol. 93 (1988)
- Biggart, Nicole Woolsey. *Charismatic Capitalism: Direct Selling
 Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press, 1989
- Readings in Economic Sociology*. Oxford: Blackwell, .(ed) _____
 .2002

- Bird, Chloe. «High Finance, Small Change: Women's Increased Representation in Bank Management,» in: *Job Queues, Gender Queues: Explaining Women's Inroads into Male Occupations*, Barbara Reskin & Patricia Roos (eds.) (Philadelphia: Temple University Press, 1990)
- Blaug, Mark. «The Theory of the Firm,» in: *The Methodology of Economics* .(Cambridge: Cambridge University Press, 1980)
- Blinder, Alan. *Asking about Prices: A New Approach to Understanding Price Stickiness*. New York: Russell Sage Foundation, 1998
- Block, Fred. *The Origins of International Economic Disorder: A Study of the United States International Monetary Policy from World War II to the Present*. Berkeley: University of California Press, 1977
- The Fiscal Crisis of the Capitalist State.» *Annual Review of* _____
Sociology. vol. 7 (1981)
- Postindustrial Development and the Obsolescence of» _____
 .Economic Categories.» *Politics & Society*. vol. 14, no. 1 (1985)
- Revising State Theory: Essays in Politics and* _____
Postindustrialism. Philadelphia: Temple University Press, 1987
- Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic* _____
Discourse. Berkeley: University of California Press, 1990
- The Vampire State—and Other Myths and Fallacies about the* _____
U.S. Economy. New York: New Press, 1996
- Deconstructing Capitalism as a System.» *Rethinking*» _____
Marxism. vol. 12, no. 3 (2000)
- Introduction,» in: Karl Polanyi, *The Great Transformation*» _____
 .(Boston: Beacon, 2001)
- Blomert, Reinhard. «Sociology of Finance—Old and New Perspectives.»
Economic Sociology: European Electronic Newsletter. vol. 2 (January
 .2001). <http://www.siswo.uva.nl/ES>
- Bodin, Jean. *Les Six livres de la république*. Paris: Fayard, 1986; [1576]. 6
 .vols
- Boltanski, Luc. *The Making of a Class: Cadres in French Society*.
 .Cambridge: Cambridge University Press, 1987

Visions of American Management in Postwar France,» in:» _____
Structures of Capital, Sharon Zulin & Paul DiMaggio (eds.) (Cambridge:
 .Cambridge University Press, 1990)

Eve Chiapello. *Le Nouvel esprit du capitalisme*. Paris: & _____
 .Gallimard, 1999

Laurent Thévenot. *De la justification. Les Economies de la & _____*
grandeur. Paris: Gallimard, 1991; [1987]

The Sociology of Critical Capacity.»» _____ & _____
 .*European Journal of Social Theory*. vol. 2, no. 3 (1999)

Bonacich, Edna. «A Theory of Middleman Minorities.» *American*
 .*Sociological Review*. vol. 38 (1980)

Boorstin, Daniel. *The Americans: The Democratic Experience*. New York:
 .Vintage, 1974

Boudon, Raymond. *The Unintended Consequences of Social Action*.
 .London: Macmillan, 1982

Bourdieu, Pierre. «Travail et travailleurs en Algérie: Etude sociologique,»
 .dans: *Travail et travailleurs en Algérie* (Paris: Mouton, 1963)

Outline of A Theory of Practice. Cambridge: Cambridge _____
 .University Press, 1977

The Disenchantment of the World,» in: *Algeria 1960*» _____
 .(Cambridge: Cambridge University Press, 1979)

Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste. _____
 .London: Routledge, 1986; [1979]

The Forms of Capital,» in: *Handbook of Theory and*» _____
Research for the Sociology of Education. John G. Richardson (ed.).
 Westport, Conn.: Greenwood, 1986. Reprinted in Granovetter and
 .Swedberg 2001

The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical» _____
 .Field.» *Hastings Journal of Law*. vol. 38 (1987)

Symbolic Capital,» in: *The Logic of Practice* (Stanford:» _____
 .Stanford University Press, 1990)

- The Interest of the Sociologist,» in: *In Other Words: Essays*» . _____
 .*Towards a Reflexive Sociology* (Stanford: Stanford University Press, 1990)
- The Scholastic Point of View.» *Cultural Anthropology*. vol.» . _____
 .5, no. 4 (1990)
- The Field of Cultural Production*. New York: Columbia . _____
 .University Press, 1993
- .*Sociology in Question*. London: Sage, 1993 . _____
- The Rules of Art: Genesis and Structure of the Literary Field*. . _____
 .Stanford: Stanford University Press, 1995
- Le Champs économique.» *Actes de la recherche en sciences*» . _____
 .sociales. vol. 119 (1997)
- Acts of Resistance: Against the Tyranny of the Market*. New . _____
 .York: New Press, 1998
- Is a Disinterested Act Possible?,» in: *Practical Reason: On*» . _____
 .*the Theory of Action* (Stanford: Stanford University Press, 1998)
- Rethinking the State: Genesis and Structure of the» . _____
 Bureaucratic Field,» in: *State/Culture: State-Formation after the Cultural*
 .*Turn*, George Steinmetz (ed.) (Ithaca: Cornell University Press, 1999)
- Principes d'une anthropologie économique,» in: *Les*» . _____
 .*Structures sociales de l'économie* (Paris: Seuil, 2000)
- Making the Economic Habitus: Algerian Workers» . _____
 .Revisited.» *Ethnography*. vol. 1, no. 1 (2000)
- .*Les Structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil, 2000 . _____
- Contre-feux 2. Pour un Mouvement social européen*. Paris: . _____
 .Raisons d'agir Editions, 2001
- La Souffrance.» *Actes de la recherche en sciences*» .(ed) _____
 .sociales. vol. 90 (1991)
- Principles of Economic Anthropology,» in: *The Handbook of*» . _____
Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.). 2nd ed. New

York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, (forthcoming)

et al. *The Weight of the World: Social Suffering in Contemporary Society*. Stanford: Stanford University Press, 1999

Jean-Claude Passeron. *The Inheritors: French Students and Their Relation to Culture*. Chicago: University of Chicago Press, 1979; [1964]

Reproduction in Education, Society and Culture. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1977; [1970]

Monique de Saint Martin. «Le Sens de la propriété. La Genèse sociale des systèmes de préférences.» *Actes de la recherche en sciences sociales*. vol. 81-82 (1990)

Abdelmalek Sayad. *Le Déracinement. La Crise de l'agriculture traditionnelle en algérie*. Paris: Editions de Minuit, 1964

Louïc Wacquant. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press, 1992

Boyer, Robert. *The School of Regulation*. New York: Columbia University Press, 1990

Yves Saillard (eds.). *Regulation Theory: The State of the Art*. London: Routledge, 2002

Braudel, Fernand. *The Structure of Everyday Life. Volume I. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*. London: Fontana, 1985; [1979]

The Wheels of Commerce. Volume II. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century. London: Fontana, 1985; [1979]

The Perspective of the World. Volume III. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century. London: Fontana, 1985; [1979]

Braun, Rudolf. «Taxation, Sociopolitical Structure, and State-Building: Great Britain and Brandenburg-Prussia,» in: *The Formation of National States in Western Europe*, Charles Tilly (ed.) (Princeton: Princeton University Press, 1975)

Brennan, Geoffrey & Alan Hamlin. «Constitutional Economics,» in: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, vol. 1, Peter Newman (ed.) (London: Macmillan, 1998)

- Breslau, Daniel & Yuval Yonay. «Beyond Metaphor: Mathematical Models in Economics as Empirical Research.» *Science in Context*. vol. 12, no. 2 .(1999)
- Brewer, John. *The Sinews of Power: War, Money and the English State*. London: Unwin Hyman, 1989
- Roy Porter (eds.). *Consumption and the World of Goods*. & _____ .London: Routledge, 1993
- Brines, Julie. «Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home.» *American Journal of Sociology*. vol. 100 (1994)
- Brinton, Mary. *Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan*. Berkeley: University of California Press, 1993
- Women's Working Lives in East Asia*. Stanford: Stanford .(ed) _____ .University Press, 2001
- Victor Nee (eds.). *The New Institutionalism in Sociology*. & _____ .New York: Russell Sage Foundation, 1998
- Brown, Norman O. *Hermes the Thief: The Evolution of a Myth*. Madison: University of Wisconsin Press, 1947
- Brus, Włodzimierz & Kazimierz Laski. *From Marx to the Market: Socialism in Search of an Economic System*. Oxford: Clarendon, 1989
- Buchanan, James. «Constitutional Economics.» *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 1, John Eatwell et al. (eds.) (London: Macmillan, 1987)
- Gordon Tullock. *The Calculus of Consent: Logical & _____ Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962
- Richard Wagner. «An Efficiency Basis for Federal Fiscal & _____ Equalization,» in: *The Analysis of Public Output*, Julius Margolis (ed.) .(New York: Columbia University Press, 1970)
- Democracy in Deficit: The Political Legacy of _____ & _____ Lord Keynes*. New York: Academic Press, 1977
- Burawoy, Michael. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press, 1979
- Burt, Ronald. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York:

.Academic Press, 1983

Structural Holes: The Social Structure of Competition. ._____

.Cambridge: Harvard University Press, 1992

Calavita, K., R. Tillman & H. N. Pontell. «The Savings and Loan Debacle, Financial Crime, and the State.» *Annual Review of Sociology*. vol. 23
(1997)

Callon, Michel. «Society in the Making: The Study of Technology as a Tool for Sociological Analysis,» in: *The Social Construction of Technological Systems* Wiebe Bijker et al. (eds.) (Cambridge: MIT Press, 1997)

Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in» ._____

Economics,» in: *The Laws of the Markets*, Michel Callon (ed.) (Oxford: Blackwell, 1998)

Cameron, Rondo. *A Concise Economic History of the World: From Paleolithic Times to the Present*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 1993

Camic, Charles. «The Making of a Method: A Historical Reinterpretation of the Early Parsons.» *American Sociological Review*. vol. 52 (1987)

Camp, John. *The Athenian Agora: Excavations in the Heart of Classical Athens*. London: Thames and Hudson, 1986

Campbell, Colin. «Conspicuous Confusion? A Critique of Veblen's Theory of Conspicuous Consumption.» *Sociological Theory*. vol. 13 (March 1995)

The Sociology of Consumption,» in: *Acknowledging»* ._____

Consumption: A Review of New Studies, Daniel Miller (ed.) (London: Routledge, 1995)

Campbell, John. «The State and Fiscal Sociology.» *Annual Review of Sociology*. vol. 19 (1993)

An Institutional Analysis of Fiscal Reform in Postcommunist» ._____

.Europe.» *Theory and Society*. vol. 25 (1996)

Fiscal Sociology in an Age of Globalization: Comparing Tax» ._____

Regimes in Advanced Capitalist Countries,» in: *The Economic Sociology of Capitalism*, Victor Nee & Richard Swedberg (eds.) (Forthcoming)

Michael Allen. «The Political Economy of Revenue & _____

Extraction in the Modern State: A Time-Series Analysis of U.S. Income Taxes, 1916-1986.» *Social Forces*. vol. 72 (1994)

Rogers Hollingsworth & Leon Lindberg (eds.). *The Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991

Leon Lindberg. «Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State.» *American Sociological Review*. vol. 55 (1990)

Ove Pedersen (eds.). *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton: Princeton University Press, 2001

Carlton, Dennis. «The Theory and the Facts of How Markets Clear,» in: *Handbook of Industrial Organization*, Richard Schmalensee & Robert Willig (eds.) (Amsterdam: North-Holland, 1989)

Carroll, Glenn & Michael Hannan. *The Demography of Corporations and Industries*. Princeton: Princeton University Press, 2000

Organizations in Industry: Strategy, Structure, and Selection, (eds) & *Structure, and Selection*. New York: Oxford University Press, 1995

Carruthers, Bruce. «When is the State Autonomous? Culture, Organization Theory and the Political Sociology of the State.» *Sociological Theory*. vol. 12, no. 1 (1994)

City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution. Princeton: Princeton University Press, 1996

On Credit. New York: The Russell Sage Foundation (Forthcoming)

Sarah Babb. *Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structure*. Thousand Oaks: Pine Forge, 2000

Terence Halliday. *Rescuing Business: The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*. Oxford: Clarendon, 1998

Professionals in Systemic Reform of» & *Bankruptcy Law: The 1978 U.S. Bankruptcy Code and the English Insolvency Act 1986.*» *American Bankruptcy Law Journal*. vol. 74 (Winter 2000)

- Wendy Espeland Nelson. «Money, Meaning and Morality.» & _____
American Behavioralist. vol. 41 (August 1998)
- Castells, Manuel. *The Rise of the Networks Society*. Oxford: Blackwell,
 .1996
- Castilla, Emilio et al. «Social Networks in Silicon Valley,» in: *The Silicon
 Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Chong-Moon
 Lee et al. (eds.) (Stanford: Stanford University Press, 2000)
- Caves, Richard. *American Industry: Structure, Conduct, Performance*.
 Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964
- Chamberlin, Edward. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge:
 Harvard University Press, 1933
- Chandler, Alfred. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the
 American Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press, 1962
- The Visible Hand: The Managerial Revolution in American* . _____
Business. Cambridge: Harvard University Press, 1977
- The Emergence of Managerial Capitalism.» *Business History*» . _____
Review. vol. 58 (1984)
- Chernow, Ron. *The Death of the Banker: The Decline and Fall of the Great
 Financial Dynasties and the Triumph of the Small Investor*. Toronto:
 Vintage, 1997
- Chirot, Daniel. «Changing Fashion in the Study of the Social Causes of
 Economic and Political Change,» in: *The State of Sociology: Problems and
 Prospects*. J. F. Short (ed.) (Beverly Hills: Sage, 1981)
- Clark, Gordon, Maryann Feldman & Meric Gertler (eds.). *The Oxford
 Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press,
 .2000
- Clarke, David. «Trade and Industry in Barbarian Europe till Roman Times,»
 in: *The Cambridge Economic History*, vol. 2, M. M. Postan & Edward
 Miller (eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 1987)
- Clawson, Dan, Alan Neustadt & Mark Weller. *Dollars and Votes: How
 Business Campaign Contributions Subvert Democracy*. Philadelphia:
 Temple University Press, 1998
- Coase, R. H. «The Nature of the Firm,» in: *The Firm, the Market, and the
 Law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988; [1937]

- The Problem of Social Cost.» *Journal of Law and Economics*. vol. 3 (October 1960)
- The Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988
- The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence,» in: *The Nature of the Firm: Origin, Evolution, and Development*, Oliver Williamson & Sidney Winter (eds.) (New York: Oxford University Press, 1991)
- The Institutional Structure of Production*. Stockholm: Nobel Foundation, 1991
- Coats, A. W. (ed.). *Economists in Government: An International Comparative Study*. Durham: Duke University Press, 1981
- The Sociology of Knowledge and History of Economics.»» *Research in the History of Economic Thought*. vol. 2 (1984)
- The Social Professionalization of Economics*. London: Routledge, 1993
- Cole, D. H. «‘An Unqualified Human Good’: E. P. Thompson and the Rule of Law.» *Journal of Law and Society*. vol. 28, no. 2 (2001)
- Coleman, James. «Social Inventions.» *Social Forces*. vol. 49 (1970)
- Power and the Structure of Society*. New York: Norton, 1974
- The Asymmetric Society*. Syracuse: Syracuse University Press, 1982
- Introducing Social Structure into Economic Analysis.»» *American Economic Review*. vol. 74, no. 2 (1984)
- Social Theory, Social Research, and a Theory of Action.»» *American Journal of Sociology*. vol. 91 (1986)
- Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990
- The Rational Reconstruction of Society.» *American Sociological Review*. vol. 58 (1993)

- A Rational Choice Perspective on Economic Sociology,» in:» . _____
The Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg
(eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
University Press, 1994)
- Elihu Katz & Herbert Menzel. *Medical Innovation: A , _____
Diffusion Study*. New York: Bobbs-Merrill, 1966
- Collins, Randall. «Market Dynamics as the Engine of Historical Change.»
Sociological Theory. vol. 8 (1990)
- Commons, John. *The Legal Foundations of Capitalism*. New Brunswick,
.N.J.: Transaction, 1995; [1924]
- Corrigan, Peter. *The Sociology of Consumption: An Overview*. London:
Sage, 1997
- Coser, Lewis. «The Alien as a Servant: Court Jews and Christian
Renegades.» *American Sociological Review*. vol. 37 (1972)
- Cotterrell, Roger. *Emile Durkheim: Law in a Moral Domain*. Stanford:
Stanford University Press, 1999
- Cournot, Antoine. *Research into the Mathematical Principles of the Theory
of Wealth*. Translated by Nathaniel T. Bacon. New York: Macmillan, 1927;
[1838]
- Crouch, Colin & Wolfgang Streeck (eds.). *Political Economy of Modern
Capitalism*. London: Sage, 1997
- Crozier, Michel. *The Bureaucratic Phenomenon*. Chicago: University of
Chicago Press, 1964
- Curtin, Philip. *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge:
Cambridge University Press, 1984
- Cyert, Richard & James March. *A Behavioral Theory of the Firm*. 2nd ed.
Oxford: Blackwell, 1992; [1963]. Published in 1963 by Prentice-Hall,
Englewood Cliffs, N.J
- Dahrendorf, Ralf. *Industrie- und Betriebssoziologie*. Berlin: de Gruyter,
1956
- Dalton, Melville. «The Industrial ‘Rate-Buster’: A Characterization.»
Applied Anthropology (Winter 1948)
- Men Who Manage: Fusions of Feelings and Theory in , _____
Administration*. New York: Wiley, 1959
- David, Robert & Shin-Kap Han. «Assessing Empirical Evidence of
Transaction Cost Economics: A Meta-Analysis.» Cornell University, 1998

- .(Unpublished Paper)
- Davidson, Paul. «Post-Keynesian Economics,» in: *The Crisis in Economic Theory*, Daniel Bell & Irving Kristol (eds.) (New York: Basic Books, 1981)
- Davis, Gerald. «The Corporate Elite and the Politics of Corporate Control,» in: *Current Perspectives in Social Theory*, Supplement 1, C. Prendergast & J. D. Knotterus (eds.) 1994
- Douglas McAdam. «Corporations, Classes, and Social & _____ Movement after Managerialism.» *Research in Organizational Behavior*. vol. .22 (2000)
- Mark Mizruchi. «The Money Center Cannot Hold: & _____ Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 44 (1999)
- Walter W. Powell. «Organization-Environment Relations.» & _____ *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, vol. 3, M. D. Dunette & L. M. Hough (eds.) 2nd ed. (Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1992)
- T. A. Thompson. «A Social Movement Perspective on & _____ .Corporate Control.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 39 (1994)
- Davis, Michael & Andrew Stark (eds.). *Conflict of Interest in the Professions*. Oxford: Oxford University Press, 2001
- Dawes, Robyn & Roberto Weber. «Behavioral Economics,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)
- De Alessi, Louis. «The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence.» *Research in Law and Economics*. vol. 2 (1980)
- Deal, Terrence & Allan Kennedy. *Corporate Cultures*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1982
- The New Corporate Cultures: Revitalizing the _____ & _____ Workplace after Downsizing, Mergers, and Reengineering*. Reading, Mass.: Perseus Books, 1999
- Delaney, Kevin. «Power, Incorporate Networks, and ‘Strategic Bankruptcy’.» *Law and Society Review*. vol. 23, no. 4 (1989)
- Demeulenaere, P. «Interests, Sociological Analysis of,» in: *International Encyclopaedia of the Social and Behavioral Sciences*, vol. 6, Neil Smelser

- .& Paul Baltes (eds.). Amsterdam: Elsevier
- Demsetz, Harold. *Economic, Legal, and Political Dimensions of Competition*. Amsterdam: North-Holland, 1982
- De Roover, Raymond. *The Rise and Decline of the Medici Bank*. Cambridge: Harvard University Press, 1963
- Deutschmann, Christoph. «Capitalism as a Religion? An Unorthodox Analysis of Entrepreneurship.» *European Journal of Social Theory*. vol. 4, no. 4 (2001)
- Dezalay, Yves & Bryant Garth. *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1996
- Diamond, Larry. «Economic Development and Democracy Reconsidered.» *American Behavioral Scientist*. vol. 35, no. 4-5 (1992)
- DiMaggio, Paul. «Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach,» in: *Research in Organizational Behavior*, vol. 8, Barry Staw & L. L. Cummings (eds.) (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1986)
- Interest and Agency in Institutional Theory,» in: *Institutional Patterns and Organizations*, Lynn Zucker (ed.) (Cambridge: Ballinger, 1988)
- Cultural Aspects of Economic Action and Organization,» in:» *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Roger Friedland & A. F. Robertson (eds.) (New York: De Gruyter, 1990)
- Culture and Economy,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Culture and Cognition.» *Annual Review of Sociology*. vol. 23» (1997)
- The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organizations in International Perspective*. Princeton: Princeton University Press, 2001
- Hugh Louch. «Socially Embedded Consumer Transactions: & For What Kind of Purchases Do People Most Often Use Networks?.» *American Sociological Review*. vol. 63 (1998)

Dobbin, Frank. «The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy during the 1930s in the United States, Britain, and France.» *Theory and Society*. vol. 22 (1993)

Cultural Models of Organization: The Social Construction of _____ Rational Organizing Principles,» in: *The Sociology of Culture*, Diane Crane (ed.) (Oxford: Blackwell, 1994)

Forging Industrial Policy: The United States, Britain and _____ France in the Railroad Age. Cambridge: Cambridge University Press, 1994

The Business of Social Movements,» in: *Passionate Politics: _____ Emotions and Social Movements*, Jeff Goodwin et al. (eds.). (Chicago: University of Chicago Press, 2001)

Why the Economy Reflects the Polity: Early Rail Policy in _____ Britain, France, and the United States,» in: *The Sociology of Economic Life*, Mark Granovetter & Richard Swedberg (eds.) 2nd rev. ed. (Boulder, Colo.: Westview, 2001)

Comparative and Historical Perspectives in Economic _____ Sociology,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)

Timothy Dowd. «How Policy Shapes Competition: Early & _____ Railroad Foundings in Massachusetts.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 42 (1997)

The Market that Antitrust Built: Public _____ & _____ Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825 to 1922.» *American Sociological Review*. vol. 65 (2000)

John Sutton. «The Strength of a Weak State: The Rights & _____ Revolution and the Rise of Human Resources Management Division.» *American Journal of Sociology*. vol. 104 (1998)

Dodd, Nigel. *The Sociology of Money: Economics, Reason and _____ Contemporary Society*. Cambridge: Polity, 1994

Donaldson, Thomas & Lee Preston. «The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications.» *Academy of _____ Management Review*. vol. 29, no. 1 (1995)

Douglas, Mary & Baron Isherwood. *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. Harmondsworth: Penguin, 1980

Douma, Sytse & Hein Schreuder. *Economic Approaches to Organizations*. 2nd ed. London: Prentice-Hall, 1998

Downs, Anthony. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row, 1957

Dreze, Jean & Amartya Sen. *The Political Economy of Hunger*. New York: Oxford University Press, 1990-1991

Drucker, Peter. «The Next Society.» *The Economist* (Supplement) (3 November 2001)

Durkheim, Emile. «La Science positive de la morale en Allemagne.» *Revue philosophique*. vol. 24 (1887)

Course in Sociology: Opening Lecture,» in: *On Institutional Analysis*. Mark Traugott (ed.). Chicago: University of Chicago Press, 1978; [1888]

The Division of Labor in Society. George Simpson (trans.). Glencoe, Ill.: Free Press, 1933; [1893]

The Division of Labor in Society. W. D. Halls (trans.). New York: Free Press, 1984; [1893]

The Rules of Sociological Method. New York: Free Press, 1964; [1895]

Socialism. New York: Collier, 1962; [1895-1896]

Suicide: A Study in Sociology. Glencoe, Ill.: Free Press, 1951; [1897]

Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*,» in: *Contributions to «L'Année Sociologique»*. New York: Free Press, 1980; [1902]

Debate on Political Economy and Sociology,» in: *The Rules of Sociological Method*. New York: Free Press, 1982; [1908]

Sociology and the Social Sciences,» in: *On Institutional Analysis*. Mark Traugott (ed.). Chicago: University of Chicago Press. 1978; [1909]

The Elementary Forms of Religious Life. New York: Free _____
 .Press, 1965; [1912]

Professional Ethics and Civic Morals. Westport, Conn.: _____
 .Greenwood, 1983; [1950]

Easton, David. «Consuming Interests [On Social Research, Incorporated].»
 .*University of Chicago Magazine*. vol. 93, no. 6 (2001)

Ebers, Mark (ed.). *The Formation of Inter-Organizational Networks*.
 .Oxford: Oxford University Press, 1997

Eccles, Robert & Dwight Crane. *Doing Deals: Investment Banks at Work*.
 .Boston: Harvard Business School Press, 1988

Edelman, Lauren. «Legal Environments and Organizational Governance:
 The Expansion of Due Process in the American Workplace.» *American*
 .*Journal of Sociology*. vol. 95 (1990)

Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational» _____
 .Mediation of Civil Rights.» *American Journal of Sociology*. vol. 97 (1992)

Mark Suchman. «The Legal Environments of & _____
 .Organizations.» *Annual Review of Sociology*. vol. 23 (1997)

Elias, Norbert. *The Civilizing Process: The History of Manners and State*
 .*Formation and Civilization*. Oxford: Blackwell, 1994; [1939]

Ellickson, Robert. «Symposium on Post-Chicago Law and Economics:
 Bringing Culture and Human Frailty to Rational Actors: A Critique of
 .Classical Law and Economics.» *Chicago-Kent Law Review*. vol. 65 (1989)

Order without Law: How Neighbors Settle Disputes. _____
 .Cambridge: Harvard University Press, 1991

Elster, Jon. «Social Norms and Economic Theory.» *Journal of Economic*
 .*Perspectives*. vol. 3 (Fall 1989)

Emotions and Economic Theory.» *Journal of Economic»* _____
 .*Literature*. vol. 36 (March 1998)

Rationality, Economy, and Society,» in: *The Cambridge»* _____
Companion to Weber, Stephen Turner (ed.) (Cambridge: Cambridge
 .University Press, 2000)

Emerson, Richard. «Power-Dependence Relations.» *American Sociological*
 .*Review*. vol. 27 (1962)

- Engels, Friedrich. *The Condition of the Working Class in England*.
 .Moscow: Progress Publishers, 1973; [1845]
- England, Paula. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. New York:
 .Aldine de Gruyter, 1992
- Neoclassical Economists' Theories of Discrimination,» in:» . _____
Equal Employment Opportunity, Paul Burstein (ed.) (New York: Aldine de
 .Gruyter, 1994)
- Nancy Folbre. «Gender and Economic Sociology.» in: *The & _____*
Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg
 (eds.), 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and
 .Princeton University Press, Forthcoming)
- Esping-Anderson, Gosta. «The Household Economy,» in: *Social*
Foundations of Postindustrial Economies (Oxford: Oxford University
 .Press, 1999)
- Welfare States and the Economy,» in: *The Handbook of*» . _____
Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York
 and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press,
 .1994)
- Etzioni, Amitai. *The Moral Dimension: Towards A New Economics*. New
 .York: Free Press, 1988
- Evans, Peter. *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*.
 .Princeton: Princeton University Press, 1995
- Dietrich Rueschemeyer & Theda Skocpol (eds.). *Bringing the , _____*
State Back In. Cambridge: Cambridge University Press, 1985
- Fama, Eugen & Michael Jensen. «Separation of Ownership and Control.»
 .*Journal of Law and Economics*. vol. 26 (1983)
- Farkas, George & Paula England (eds.). *Industries, Firms and Jobs:*
Sociological and Economic Approaches. New York: Plenum, 1988
- .Faulkner, Robert. *Studio Musicians*. Chicago: Aldine, 1971
- Music on Demand: Composers and Careers in the Hollywood . _____*
Film Industry. New Brunswick, N.J.: Transaction, 1983
- Favereau, Olivier & Emmanuel Lazega (eds.). *Conventions and Structures*
in Economic Organization. Cheltenham: Elgar (Forthcoming)
- Fine, Ben & Ellen Leopold. «Consumerism and the Industrial Revolution.»
 .*Social History*. vol. 15 (1990)

.Finley, M. I. *The Ancient Economy*. London: Hogarth, 1985; [1973]

Fligstein, Neil. «The Spread of the Multinational Form among Large Firms, 1919-79.» *American Sociological Review*. vol. 50 (1985)

The Transformation of Corporate Control. Cambridge: _____
.Harvard University Press, 1990

Is Globalization the Cause of the Crises of the Welfare States?» _____
.University of California, Berkeley, 1996. (Unpublished Paper)

Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market _____
.Institutions.» *American Sociological Review*. vol. 61 (1996)

Markets, Politics, and Globalization. Acta Universitatis _____
.Upsaliensis #42. Stockholm: Almqvist and Wiksell International, 1997

*The Architecture of Markets: An Economic Sociology of _____
Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University
.Press, 2001

Iona Mara-Drita. «How to Make a Market: Reflections on & _____
the Attempt to Create a Single Unitary Market in the European
.Community.» *American Journal of Sociology*. vol. 102 (1996)

Alec Stone Sweet. «Institutionalizing the Treaty of Rome,» & _____
in: *The Institutionalization of Europe*, Alec Stone Sweet, Wayne Sandholtz
& Neil Fligstein (eds.) (New York: Oxford University Press, 2001)

Fogel, Robert. «Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The
Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy.»
American Economic Review. vol. 84 (June 1994)

The Invisible Heart: Economics and Family Values. New _____
.York: New Press, 2001

Folbre, Nancy & Heidi Hartmann. «The Rhetoric of Self-Interest: Ideology
and Gender in Economic Theory,» in: *The Consequences of Economic
Rhetoric*, Arjo Klammer et al. (eds.) (Cambridge: Cambridge University
.Press, 1988)

Fourcade-Gourinchas, Marion. «Politics, Institutional Structures, and the
Rise of Economics: A Comparative Study.» *Theory and Society*. vol. 30
(2001)

- Freeland, Robert. «The Myth of the M-Form? Governance, Consent and Organizational Change.» *American Journal of Sociology*. vol. 102 (1996)
- The Struggle for Control of the Modern Corporation: Organizational Change at General Motors, 1924-1970*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001
- Freeman, John. «Venture Capital and Capitalism,» in: *The Economic Sociology of Capitalism*, Victor Nee & Richard Swedberg (eds.) (Forthcoming)
- Frenzen, Jonathan, Paul Hirsch & Philipo Zerrillo. «Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Frey, Bruno et al. «Consensus and Dissension among Economists: An Empirical Inquiry.» *American Economic Review*. vol. 74 (December 1984)
- Friedman, Lawrence. *The Legal System: A Social Science Perspective*. New York: Russell Sage Foundation, 1975
- A History of American Law*. 2nd ed. New York: Simon and Schuster, 1985
- Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962
- Friedmann, Georges. *The Anatomy of Work: Labor, Leisure and the Implications of Automation*. New York: Free Press, 1961; [1950]
- Frisby, David. «Preface to the Second Edition,» in: Georg Simmel, *The Philosophy of Money* (London: Routledge, 1978)
- Fukuyama, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Penguin, 1995
- Social Capital,» in: *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Lawrence Harrison & Samuel Huntington (eds.) (New York: Basic Books, 2000)
- Furubotn, Eirik & Rudolf Richter. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997
- Gallup, John Luke & Jeffrey Sachs. *Geography and Economic Development*. CID Working Paper no. 1. Cambridge: Center for International Development, 1999

- Gambetta, Diego (ed.). *Trust: The Making and Breaking of Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell, 1990
- Gao, Bai. *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001
- Garcia, Marie-France. «La Construction sociale d'un marché parfait. Le Marché au cadran de Fontaines-en-Sologne.» *Actes de la recherche en sciences sociales*. vol. 65 (Novembre 1986)
- Garth, Bryant & Joyce Sterling. «From Legal Realism to Law and Society: Reshaping Law for the Last Stages of the Social Activist State.» *Law and Society Review*. vol. 32, no. 2 (1998)
- Geertz, Clifford. *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963
- .*The Interpretation of Cultures*. New York: Basic Books, 1973 ._____
- Gereffi, Gary. «The International Economy and International Development,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Ronie Garcia-Johnson & Erika Sasser. «The NGO-Industrial ,_____ .Complex.» *Foreign Policy* (July-August 2001)
- Gerschenkron, Alexander. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge: Harvard University Press, 1962
- Mercator Gloriosus (Review of John Hicks, *A Theory of*» ._____ .*Economic History*).» *Economic History Review*. vol. 24 (1971)
- Gibbons, Robert. *Game Theory for Applied Economists*. Princeton: Princeton University Press, 1992
- Incentives and Careers in Organizations,» in: *Advances in*» ._____ .*Economics and Econometrics*, vol. 2, David Kreps & Kenneth Wallis (eds.) .(Cambridge: Cambridge University Press, 1997)
- Michael Waldman. «Careers in Organizations: Theory and & _____ Evidence,» in: *Handbook of Labor Economics*, vol. 3B. Orley Ashenfelter & David Card (eds.). Amsterdam: Elsevier, 1999
- Giddens, Anthony. *The Class Structure of Advanced Societies*. London: Hutchinson, 1973

- Introduction,» in: *Durkheim on Politics and the State.*» _____
 .Anthony Giddens (ed.). Stanford: Stanford University Press, 1986
- Social Theory and the Problem of Macroeconomics,» in:» _____
 .*Social Theory and Modern Sociology* (Stanford: Stanford University, 1987)
- Gilbert, Emily & Eric Helleiner (eds.). *Nation-States and Money: The Past,
 .Present and Future of National Currencies.* London: Routledge, 1999
- Gislain, Jean-Jacques & Philippe Steiner. *La Sociologie économique, 1890-
 .1920.* Paris: Presses universitaires de France, 1995
- Glucksman, Miriam. «Retailing: Production's and Consumption's Missing
 Relation.» *Economic Sociology: European Electronic Newsletter.* vol. 1, no.
 .3 (2000). at: <http://www.siswo.uva.nl/ES>
- Goffman, Erving. «Symbols of Class Status.» *British Journal of Sociology.*
 .vol. 2 (1951)
- Strategic Interaction,» in: *Strategic Interaction* (New York:» _____
 .Ballantine, 1972; [1961])
- Asylums: Essays on the Social Situation of Mental Patients* _____
 .and Others. Garden City, N.Y.: Anchor, 1961
- Goldscheid, Rudolph. *Staatssozialismus order Staatskapitalismus?.* Vienna:
 .Anzengruber-Verlag Brüder Suschitzky, 1917
- A Sociological Approach to Problems of Public Finance,» in:» _____
Classics in the Theory of Public Finance, Richard A. Musgrave & A. T.
 .Peacock (eds.) (London: Macmillan, 1958; [1925])
- Goldschmidt, Levin. *Universalgeschichte des Handelsrechts.* Stuttgart:
 .Verlag von Ferdinand Enke, 1957; [1891]
- Goldthorpe, John et al. *The Affluent Worker in the Class Structure.*
 .Cambridge: Cambridge University Press, 1969
- Order and Conflict in Contemporary Capitalism: Studies* (.ed) _____
in the Political Economy of Western European Nations. Oxford: Clarendon,
 .1984
- Fred Hirsch (eds.). *The Political Economy of Inflation.* & _____
 .Cambridge: Harvard University Press, 1978
- Gordon, David. «Introduction: J. Willard Hurst and the Common Law
 Tradition in American Legal History.» *Law and Society Review.* vol. 10
 .(Fall 1975)

Sophie Meunier. *The French Challenge: Adaptation to & _____*
.Globalization. Washington, D.C.: Brookings Institution, 2001

Gouldner, Alvin. *The Wild Strike: A Study in Worker-Management*
.Relationships. New York: Harper and Row, 1965; [1954]

Patterns of Industrial Bureaucracy. New York: Free Press, _____
.1954

The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement.»» _____
.American Sociological Review. vol. 25 (1960)

The Coming Crisis of Western Sociology. New York: Basic _____
.Books, 1970

Granovetter, Mark. «The Strength of Weak Ties.» *American Journal of*
.Sociology. vol. 78 (1973)

Getting A Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge: _____
Harvard University Press, 1974. 2nd ed., Chicago: University of Chicago
.Press, 1995

Economic Decisions and Social Structure: The Problem of» _____
.Embeddedness.» 1982 Unpublished early draft of Granovetter 1985

Luncheon Roundtable on the «New Sociology of Economic _____
Life.» American Sociological Association Annual Meeting, Washington,
.D.C., 25 August 1985

Economic Action and Social Structure: The Problem of» _____
.Embeddedness.» *American Journal of Sociology*. vol. 91 (1985)

Labor Mobility, Internal Markets, and Job Matching: A» _____
Comparison of Sociological and Economic Approaches.» *Research in*
.Social Stratification and Mobility. vol. 5 (1986)

On Economic Sociology: An Interview with Mark» _____
Granovetter.» *Research Reports from the Department of Sociology Uppsala*
.University. vol. 1 (1987)

Programmatic Statement on Structural Analysis in the Social _____
Sciences.» P. [i] in: *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of*
Business, Mark Mizuchi & Michael Schwartz (eds.) (Cambridge:
.Cambridge University Press, 1987)

The Sociological and Economic Approaches to Labor Market» . _____
Analysis: A Social Structural View,» in: *Industries, Firms and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, George Farkas & Paula England
(eds.) (New York: Plenum, 1988)

The Old and the New Old Economic Sociology: A History» . _____
and an Agenda,» in: *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Roger Friedland & A. F. Robertson (eds.) (New York: Aldine de
.Gruyter, 1990)

Economic Institutions as Social Constructions: A Framework» . _____
.for Analysis.» *Acta Sociologica*. vol. 35 (1992)

Problems of Explanation in Economic Sociology,» in:» . _____
Networks and Organizations, Nitin Nohria & Robert Eccles (eds.)
(Cambridge: Harvard Business School Press, 1992)

The Nature of Economic Relations,» in: *Understanding»* . _____
Economic Process, Sutti Ortiz & Susan Lees (eds.) (Lanham: University
.Press of America, 1992)

The Nature of Economic Relationships,» in: *Explorations in»* . _____
Economic Sociology, Richard Swedberg (ed.) (New York: Russell Sage
.Foundation, 1993)

Business Groups,» in: *The Handbook of Economic»* . _____
Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and
.Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)

Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy.»» . _____
Industrial and Corporate Change. vol. 4 (1995)

The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs,» in:» . _____
The Economic Sociology of Immigration, Alejandro Portes (ed.) (New York:
.Russell Sage Foundation, 1995)

Getting A Job: A Study of Contacts and Careers, 2nd ed. . _____
(Chicago: University of Chicago Press, 1995)

NET-Society: Mark Granovetter on Network, Embeddedness» . _____
.and Trust.» *Sosiologi idag (Norway)*. vol. 4 (1998)

Mark Granovetter on Economic Sociology in Europe.»» . _____
Economic Sociology: European Electronic Newsletter. vol. 1, no.1 (1999),
 .at: <http://www.siswo.uva.nl/ES>

Proposal to the Bechtel Initiative: A Network Study of» . _____
 .Silicon Valley.» 1999. (Unpublished Proposal)

Structural Analysis in the Social Sciences.» P. [i] in:» . _____
Legalizing Gender Inequality, Robert Nelson & William Bridges (eds.)
 .(Cambridge: Cambridge University Press, 1999)

Introduction for the French Reader (Preface to *Le Marché est*» . _____
autrement (Paris: Desclée de Brouwer, 2000).» 2000. (Unpublished Article)

A Theoretical Agenda for Economic Sociology,» in: *The New*» . _____
Economic Sociology, M. Guillén et al. (eds.) (New York: Russell Sage
 .Foundation, 2002)

Business Groups and Social Organization,» in: *The*» . _____
Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.)
 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
 .University Press. Forthcoming)

Society and Economy: The Social Construction of Economic . _____
Institutions. Cambridge: Harvard University Press (Forthcoming)

Patrick McGuire. «The Making of an Industry: Electricity in & _____
 the United States,» in: *The Laws of the Market*. Michel Callon (ed.).
 .Oxford: Blackwell, 1998

Roland Soong. «Threshold Models of Interpersonal Effects & _____
 in Consumer Demand.» *Journal of Economic Behavior and Organization*.
 .vol. 7 (1986)

Richard Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. & _____
 .Boulder, Colo.: Westview, 1992

The Sociology of Economic Life. 2nd rev. .(eds) _____ & _____
 .and expanded ed. Boulder, Colo.: Westview Press, 2001

Greenfeld, Liah. *The Spirit of Capitalism: Nationalism and Economic*
 .*Growth*. Cambridge: Harvard University Press, 2001

- Greenstein, Theodore. «Economic Dependence, Gender, and the Division of Labor in the Home: A Replication and Extension.» *Journal of Marriage and the Family*. vol. 62 (2001)
- Greif, Avner. «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders.» *Journal of Economic History*. vol. 49 (1989)
- Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Trader's Coalition.» *American Economic Review*. vol. 83 (1993)
- Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies.» *Journal of Political Economy*. vol. 102 (1994)
- Grusky, David (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, Colo.: Westview, 2001
- Kim Weeden. «Decomposition Without Death: A Research & Agenda for a New Class Analysis.» *Acta Sociologica*. vol. 44 (2001)
- Guillén, Mauro. «Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Four Key Debates in the Social Science Literature.» *Annual Review of Sociology*. vol. 27 (2001)
- The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton: Princeton University Press, 2001
- et al. (eds.). *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage Foundation, 2002
- Gunn, J.A.W. «'Interest Will Not Lie': A Seventeenth Century Political Maxim.» *Journal of the History of Ideas*. vol. 29 (1968)
- Politics and the Public Interest in the Seventeenth Century*. London: Routledge, 1969
- Guthrie, Doug. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton: Princeton University Press, 1999
- Habermas, Jürgen. *Knowledge and Human Interest*. Boston: Beacon Press, 1971; [1968]
- The Theory of Communicative Action*. 2 vols. Cambridge: MIT Press, 1984-1987

- Haglunds, Magnus. *The Enemy of the People: A Sociological Study of Whistle Blowing*. Ph.D. dissertation, Stockholm University, Department of Sociology (Forthcoming)
- Hahn, Frank. «General Equilibrium Theory,» in: *The Crisis in Economic Theory* Daniel Bell & Irving Kristol (eds.) (New York: Basic Books, 1981)
- Hall, Peter (ed.). *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across Nations*. Princeton: Princeton University Press, 1989
- David Soskice (eds.). *Varieties of Capitalism: The & _____ Institutional Foundations of Competitive Advantage*. New York: Oxford University Press, 2001
- Hamilton, Gary & Nicole Woolsey Biggart. «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East.» *American Journal of Sociology*. vol. 94 (1988)
- Hannan, Michael & Glenn Carroll. *Dynamics of Organizational Populations*. Oxford: Oxford University Press, 1992
- John Freeman. *Organizational Ecology*. Cambridge: & _____ Harvard University Press, 1989
- Hanley, Eric, Lawrence King & Janos Istvan Toth. «The State, International Agencies, and Property Transformations in Post-Communist Hungary.» *American Journal of Sociology* (Forthcoming)
- .Hardin, Garrett. «The Tragedy of the Commons.» *Science*. vol. 162 (1968)
- Harris, Ron. *Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000
- Harrison, Lawrence & Samuel Huntington (eds.). *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books, 2000
- Hart, Oliver. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: Clarendon, 1995
- Hayek, Friedrich von (ed.). *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge, 1935
- Scientism and the Study of Society (Part I).» *Economica*.» _____ .vol. 9 (1942)
- Scientism and the Study of Society (Part II).» *Economica*.» _____ .vol. 10 (1943)
- The Use of Knowledge in Society.» *American Economic Review*.» _____ .Review. vol. 35 (1945)

- The Meaning of Competition,» in: *Individualism and* _____
Economic Order (Chicago: University of Chicago Press, 1948; [1946])
- The Legal and Political Philosophy of David Hume,» in:» _____
Hume, V. C. Chappell (ed.) (Notre Dame: University of Notre Dame Press,
.1968)
- The Market Order or Catallaxy,» in: *Law, Legislation and* _____
Liberty, vol. 2 (London: Routledge and Kegan Paul, 1976)
- Hechter, Michael. «Karl Polanyi's Social Theory: A Critique,» in: *The
Microfoundations of Macroeconomy*, Michael Hechter (ed.) (Philadelphia:
.Temple University Press, 1983)
- Karl-Dieter Opp (eds.). *Social Norms*. New York: Russell & _____
.Sage Foundation, 2001
- Heckathorn, Douglas. «Collective Sanctions and the Emergence of
Prisoner's Dilemma Norms.» *American Journal of Sociology*. vol. 94
.(1988)
- .Heckscher, Eli. *Mercantilism*. 2 vols. London: Routledge, 1994; [1931]
- Hedström, Peter & Richard Swedberg (eds.). *Social Mechanisms: An
Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University
.Press, 1998
- Heilbron, Johan. «French Moralists and the Anthropology of the Modern
Era: On the Genesis of the Notions of 'Interest' and 'Commercial Society,»
in: *The Rise of the Social Sciences and the Formation of Modernity*, Johan
.Heilbron & Björn Wittrock (eds.) (New York: Kluwer, 1998)
- Economic Sociology in France.» *European Societies*. vol. 3,» _____
.no. 1 (2001)
- Interest: History of a Concept,» in: *International*» _____
Encyclopaedia of the Social and Behavioral Sciences, vol. 11, Neil Smelser
.& Paul Baltes (eds.) (Amsterdam: Elsevier, 2001)
- Heimer, Carol. *Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral
Hazard in Insurance Contracts*. Berkeley: University of California Press,
.1985
- Held, David & Anthony McGraw (eds.). *The Global Transformations
Reader: An Introduction to the Globalization Debate*. Cambridge: Polity,
.2000

- Hennis, William. «The Pitiless ‘Sobriety of Judgment’: Max Weber between Carl Menger and Gustav von Schmoller—The Academic Politics of Value.» *History of the Human Sciences*. vol. 41, no. 1 (1991)
- Hernes, Gudmund. *Makt og avmakt. En begrepsanalyse (Power and Powerlessness: A Conceptual Analysis)*. Bergen: Universitetsforlaget, 1975
- Hicks, John. *A Theory of Economic History*. Oxford: Oxford University Press, 1969
- Hindess, Barry. «‘Interests’ in Political Analysis,» in: *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge?*, John Law (ed.) (London: Routledge, 1986)
- Hintze, Otto. «Economics and Politics in the Age of Modern Capitalism,» in: *The Historical Essays of Otto Hintze* Felix Gilbert (ed.) (New York: Oxford University Press, 1975; [1929])
- The Historical Essays of Otto Hintze*, Felix Gilbert (ed.) (New York: Oxford University Press, 1975)
- Hirsch, Paul. «Processing Fads and Fashion: An Organization-Set Analysis of Cultural Industry Systems.» *American Journal of Sociology*. vol. 77 (1972)
- Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag.» *American Sociologist*. vol. 10 (February 1975)
- Network Data versus Personal Accounts: The Normative Culture of Interlocking Directorates.» Paper Presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, 1982
- Hirschman, Albert O. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley: University of California Press, 1980; [1945]
- Journeys Toward Progress: Studies of Economic Policy Making in Latin America*. New York: Twentieth Century Fund, 1963
- The Passions and the Interests: Arguments for Capitalism Before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press, 1977
- Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*. Oxford: Blackwell, 1982
- The Concept of Interest: From Euphemism to Tautology,» in: *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays* (New York: Viking, 1986)

- Hobson, Barbara. «No Exit, No Voice: Women's Economic Dependency and the Welfare State.» *Acta Sociologica*. vol. 33 (1990)
- Hobson, John. *The Wealth of States: A Comparative Sociology of International Economic and Social Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997
- Hochschild, Arlie. *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*. Berkeley: University of California Press, 1983
- with Anne Machung. *The Second Shift*. New York: Viking, _____
.1989
- Hodgson, Geoffrey. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Polity, 1988
- Warren Samuels & Mart Tool. *The Edward Elgar Companion*, _____
to Institutional and Evolutionary Economics. 2 vols. Cheltenham: Elgar, _____
.1998
- Hodson, Randy. «Group Standards and the Organization of Work.»
Research in the Sociology of Organizations. vol. 11 (1993)
- Hollingsworth, Roger. «The Institutional Embeddedness of American Capitalism,» in: *Political Economy of Modern Capitalism*, Colin Crouch &
Wolfgang Streeck (eds.) (London: Sage, 1997)
- Robert Boyer (eds.). *Contemporary Capitalism: The & _____*
Embeddedness of Institutions. Cambridge: Cambridge University Press,
.1997
- Philippe Schmitter & Wolfgang Streeck (eds.). *Governing*, _____
Capitalist Economies. New York: Oxford University Press, 1994
- Holmes, Stephen. «The Secret History of Self-Interest,» in: *Beyond Self-Interest*, Jane Mansbridge (ed.) (Chicago: University of Chicago Press,
.1990)
- Homans, George. *The Human Group*. New York: Harcourt, Brace, 1950
- Horwitz, Morton. «Santa Clara Revisited: The Development of Corporate Theory,» in: *The Transformation of American Law 1870-1960: The Crisis of Legal Orthodoxy* (New York: Oxford University Press, 1992)
- Hughes, Everett C. *The Growth of an Institution: The Chicago Real Estate Board*. New York: Arno, 1979; [1931]
- .«Dirty Work.» *Social Problems*. 10 (Summer 1962)» . _____

- .*The Sociological Eye*. Chicago: Aldine-Atherton, 1971 . _____
- Hume, David. *A Treatise on Human Nature*. L. A. Selby-Bigge (ed.).
.Oxford: Oxford University Press, 1978; [1739-1740]
- Whether the British Government Inclines More to Absolute» . _____
Monarchy, or to a Republic,» in: *Essays* (Indianapolis: Liberty Classics,
.1987)
- Hunt, Alan. «Moralizing Luxury: The Discourse of the Governance of
.Consumption.» *Journal of Historical Sociology*. vol. 8, no. 4 (1995)
- Governance of the Consuming Passions: A History of* . _____
.Sumptuary Law. New York: St. Martin's, 1996
- Hurst, James Willard. *Law and the Condition of Freedom in the Nineteenth
.Century*. Madison: University of Wisconsin Press, 1956
- Law and Economic Growth: The Legal History of the Lumber* . _____
.Industry in Wisconsin 1836-1915. Cambridge, Mass.: Belknap, 1964
- J. Willard Hurst: An Interview Conducted by Laura L.» . _____
Small.» University of Wisconsin, University Archives Oral History Project,
.1981
- Huvelin, P. *Essai historique sur le droit des marchés et foirs*. Paris: Arthur
.Rousseau, 1897
- Ingham, Geoffrey. «On the Underdevelopment of 'The Sociology of
.Money'.» *Acta Sociologica*. vol. 41 (1998)
- Inkeles, Alex & David Horton Smith. *Becoming Modern: Individual
Change in Six Developing Countries*. Cambridge: Harvard University Press,
.1974
- Isay, Hermann. «The Method of the Jurisprudence of Interests: A Critical
Study,» in: *The Jurisprudence of Interests*. Magdalena Schoch (ed.).
.Cambridge: Harvard University Press, 1948
- Izquierdo, A. Javier. «Reliability at Risk: The Supervision of Financial
Models as a Case Study for Reflexive Economic Sociology.» *European
.Societies*. vol. 391 (2001)
- Jaffé, Edgar et al. «Geleitwort.» *Archiv für Sozialwissenschaft und
.Sozialpolitik*. vol. 19 (1904)
- Jagd, Søren. *The French School of Conventions*. Cheltenham: Elgar
. (Forthcoming)

- Jahoda, Marie, Paul Lazarsfeld & Hans Zeisel. *Marienthal: The Sociography of an Unemployed Community*. New York: Aldine, 1971; .[1933]
- James, William. «The Sentiments of Rationality,» in: *The Will to Believe and Other Essays in Popular Philosophy*. (New York: Dover, 1956; [1897])
- Jameson, Fredric. «Postmodernism and Consumer Society,» in: *The Anti-Aesthetic: Essays on Postmodern Culture*, Hal Draper (ed.) (New York: .New Press, 1983)
- Jensen, Michael. *Foundations of Organizational Strategy*. Cambridge: .Harvard University Press, 1998
- Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate» . _____
Objective Function.» *Journal of Applied Corporate Finance*. vol. 14 (Fall .2001)
- William Meckling. «Theory of The Firm: Managerial & _____
Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure.» *Journal of Financial .Economics*. vol. 3 (1976)
- Jevons, W. Stanley. «Preface to the Second Edition,» in: *The Theory of .Political Economy*, 5th ed. (New York: Augustus M. Kelley, 1965)
- The Theory of Political Economy*. 4th ed. London: Macmillan, . _____
.1911
- Jhering, Rudolf von. *The Struggle for Law*. 2nd ed. Chicago: Callaghan, .1915; [1872]
- Jonasdottir, Anna. «On the Concept of Interest, Women's Interest, and the Limitations of Interest Theory,» in: *The Political Interests of Gender*, .Kathleen B. Jones & Anna Jonasdottir (eds.) (London: Sage, 1988)
- .Jones, Stephen. *The Economics of Conformism*. Oxford: Blackwell, 1984
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch & Richard Thaler. «Fairness as Entitlement on Profit Seeking: Entitlements in the Market.» *American .Economic Review*. vol. 76 (1986)
- Kanter, Rosabeth Moss. *Men and Women of the Corporation*. New York: .Basic Books, 1977
- The Change Masters: Innovation and Entrepreneurship in* . _____
America. New York: Simon and Schuster, 1983
- When a Thousand Flowers Bloom: Structural, Collective,» . _____
and Social Conditions for Innovations in Organizations.» *Research in*

- .*Organizational Behavior*. vol. 10 (1988)
- Katona, George. *Business Looks at Banks: A Study of Business Behavior*.
Ann Arbor: University of Michigan Press, 1957
- Katz, Elihu. «The Two-Step Flow of Communication,» in: *Mass Communications: A Book of Readings*, Wilburt Schramm (ed.) (Urbana, Ill.:
University of Illinois Press, 1960)
- Paul Lazarsfeld. *Personal Influence: The Part Played by & _____
People in the Flow of Mass Communications*. Glencoe, Ill.: Free Press,
.1955
- Keister, Lisa. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of
Interfirm Relations during Economic Development*. New York: Oxford
.University Press, 2000
- Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*. Cambridge: ._____
.Cambridge University Press, 2000
- Kelly, Erin & Frank Dobbin. «Civil Rights Law at Work: Sex
Discrimination and the Rise of Maternity Leave Policies.» *American
.Journal of Sociology*. vol. 105 (1999)
- Kent, Stephen. «The Quaker Ethic and the Fixed Price Policy: Weber and
.Beyond.» *Sociological Inquiry*. vol. 53 (Winter 1983)
- Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and
.Money*. London: Macmillan, 1936
- Preface to the French Edition of *General Theory*.»» ._____
.International Economic Papers. vol. 4 (1954; [1943])
- Keynes, John Neville, Sr. *The Scope and Method of Political Economy*. 4th
.ed. New York: Kelley and Millman, 1955; [1891]
- Kindleberger, Charles. *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial
.Crises*. London: Macmillan, 1989
- Kirzner, Israel. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of
.Chicago Press, 1973
- The Economic Point of View: An Essay in the History of _____
.Economic Thought*. Kansas City, Mo.: Sheed and Ward, 1976
- Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market» ._____
Process: An Austrian Approach.» *Journal of Economic Literature*. vol. 35
(1997)

- Kiser, Edgar & Aaron Matthew Laing. «Have We Overestimated the Effects of Neoliberalism and Globalization? Some Speculations on the Anomalous Stability of Taxes on Business,» in: *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, John Campbell & Ove Pedersen (eds.) (Princeton: Princeton University Press, 2001)
- Knight, Frank. *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1985; [1921]
- The Economic Organization*. New York: Augustus M. Kelley, _____
.1967; [1933]
- Knoke, David. *Organizational Change: Business Networks in the New Political Economy*. Boulder, Colo.: Westview, 2001
- Knorr Cetina, Karin & Urs Brügger. «Global Macrostructures: The Virtual Societies of Financial Markets.» *American Journal of Sociology*. vol. 107
(2002)
- Kocka, Jürgen. «Capitalism and Bureaucracy in German Industrialization before 1914.» *Economic History Review*. vol. 34 (1981)
- Kotz, David. *Bank Control of Large Corporations in the United States*. Berkeley: University of California Press, 1978
- Kreps, David. «Corporate Culture and Economic Theory,» in: *Perspectives on Positive Political Economy*, James Alt & Kenneth Shepsle (eds.)
(Cambridge: Cambridge University Press, 1990)
- Game Theory and Economic Modelling*. Oxford: Clarendon, _____
.1990
- Krippner, Greta. «The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology.» *Theory and Society*. vol. 30, no. 6 (2001)
- Krueger, Anne. «The Political Economy of the Rent-Seeking Society.» *American Economic Review*. vol. 64, no. 3 (June 1974)
- Krugman, Paul. *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge: MIT Press, 1995
- Kuznets, Simon. *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. New Haven: Yale University Press, 1966
- La Porta, Rafael et al. «Law and Finance.» *Journal of Political Economy*. vol. 106 (1998)
- La Rochefoucauld, François, Duc de. *Maxims*. Leonard Tancock (trans.). London: Penguin, 1959; [1665]

- Lamont, Michèle. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press, 1992
- Lamont, Michèle & Annette Lareau. «Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent Theoretical Developments.» *Sociological Theory*. vol. 6 (Fall 1988)
- Landes, David. *The Wealth and Poverty of Nations*. New York: Norton, 1998
- Culture Makes Almost All the Difference,» in: *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Lawrence Harrison & Samuel Huntington (eds.) (New York: Basic Books, 2000)
- Laumann, Edward & David Knoke. *The Organizational State: Social Change in National Policy Domains*. Madison: University of Wisconsin Press, 1987
- Law, John & John Hassard (eds.). *Actor Network Theory and After*. Oxford: Blackwell, 1999
- Lawler, Edward & Shane Thye. «Bring Emotions into Social Exchange Theory.» *Annual Review of Sociology*. vol. 25 (1999)
- Lazarsfeld, Paul. «Reflections on Business.» *American Journal of Sociology*. vol. 65 (1959)
- Lazega, Emmanuel. *The Collegial Phenomenon: Social Mechanisms of Cooperation among Peers*. New York: Oxford University Press, 2000
- Lazerson, Mark. «Future Alternatives of Work Reflected in the Past: Putting-Out Production in Modena,» in: *Explorations in Economic Sociology*, Richard Swedberg (ed.) (New York: Russell Sage Foundation, 1993)
- Organizational Growth of Small Firms: An Outcome of» _____
 .Markets and Hierarchies?.» *American Sociological Review*. vol. 53 (1988)
- Lebaron, Frédéric. *La Croyance économique. Les Economistes entre science et politique*. Paris: Seuil, 2000
- The Space of Economic Neutrality: Types of Legitimacy and» _____
 Trajectories of Central Bank Managers.» *International Journal of Contemporary Sociology*. vol. 37, no. 2 (2000)
- Les Fondements symboliques de l'ordre économique* _____
 .(Forthcoming)

- Leifer, Eric & Harrison White. «A Structural Approach to Markets,» in: *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, Mark Mizruchi & Michael Schwartz (eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 1987)
- Lengyel, György & Zsolt Rostoványi (eds.). *The Small Transformation: Society, Economy, and Politics in Hungary and the New European Architecture*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2001
- Lester, Richard. «Marginalism, Minimum Wages, and Labor Markets.» *American Economic Review*. vol. 37 (1947)
- Lestition, Steven. «Historical Preface to Max Weber, 'Stock and Commodity Exchanges'.» *Theory and Society*. vol. 29 (2000)
- Lewin, Leif. *Self-Interest and Public Interest in Western Politics*. Oxford: Oxford University Press, 1991
- Lewis, David. *Convention: A Philosophical Study*. Oxford: Blackwell, 1986
- Lie, John. «The Concept of Mode of Exchange.» *American Sociological Review*. vol. 57 (1992)
- Sociology of Markets.» *Annual Review of Sociology*. vol. 23» . _____ (1997)
- Light, Ivan. «The Ethnic Economy,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, forthcoming)
- Stavros Karageorgis. «The Ethnic Economy,» in: *The & _____ Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Lin, Nan. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001
- Lindberg, Leon & Charles Maier (eds.). *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1985
- Lindenberg, Siegwart. «Rational Choice and Sociological Theory: New Perspectives on Economics as a Social Science.» *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*. vol. 141 (1985)
- .Lipset, S. M. *Political Man*. Garden City: Anchor, 1960

- Values and Entrepreneurship in the Americas,» in:» _____
*Revolution and Counterrevolution: Change and Persistence in Social
Structures* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1988; [1967])
- Continental Divide: The Values and Institutions of the United
States and Canada*. Washington, D.C.: Canadian-American Committee,
.1989
- Culture and Economic Behavior: A Comment.» *Journal of* _____
Labor Economics. vol. 11 (1993)
- American Exceptionalism: A Double-Edged Sword*. New _____
.York: Norton, 1996
- Gabriel Salman Lenz. «Corruption, Culture, and Markets,» & _____
in: *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Lawrence
.Harrison & Samuel Huntington (eds.) (New York: Basic Books, 2000)
- Ljungar, Erik. *Ethnicity and Entrepreneurship in Sweden*. Ph.D.
Dissertation, Department of Sociology, Stockholm University
.(Forthcoming)
- Locke, John. *A Letter Concerning Toleration*. New York: Bobbs-Merrill,
.1955; [1689]
- Lockwood, David. *The Blackcoated Worker: A Study in Class
Consciousness*. London: Allen and Unwin, 1958
- Löfgren, Orvar. «Consuming Interests,» in: *Consumption and Identity*,
Jonathan Friedman (ed.) (Chur, Switzerland: Harwood Academic
.Publishers, 1994)
- Longhurst, Brian & Mike Savage. «Social Class, Consumption and the
Influence of Bourdieu: Some Critical Issues,» in: *Consumption Matters:
The Production and Experience of Consumption*, Stephen Edgell et al.
.(eds.) (Oxford: Blackwell, 1996)
- Lopez, Robert. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*.
.Cambridge: Cambridge University Press, 1976
- Luhmann, Niklas. «The Economy as a Social System,» in: *The
Differentiation of Society* (New York: Columbia University Press, 1982;
.[1970])
- .Trust,» in: *Trust and Power* (New York: Wiley, 1979)» _____

- Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: _____
 .Suhrkamp, 1988
- .Politics and Economy.» *Thesis Eleven*. vol. 53 (1998)» _____
- Lunt, Peter & Adrian Furnham (eds.). *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*. Cheltenham: Elgar, _____
 .1996
- Macaulay, Stewart. «Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study.» *American Sociological Review*. vol. 28 (1963)
- Elegant Models, Empirical Pictures, and the Complexities of» _____
 .Contract.» *Law and Society Review*. vol. 11 (1977)
- Lawrence Friedman & John Stokey (eds.). *Law and Society: _____*
 .*Readings in the Social Study of Law*. New York: Norton, 1995
- Rejoinder to an Antimarginalist.» *American Economic _____*
 .*Review*. vol. 37 (1947)
- Machlup, Fritz. «Marginal Analysis and Empirical Research.» *American _____*
 .*Economic Review*. vol. 36 (1946)
- MacIver, R. M. «Interests,» in: *Encyclopaedia of the Social Sciences*, vol. 7
 .(New York: Macmillan, 1932)
- MacKenzie, Donald. «Economic and Sociological Explanations of Technological Change,» in: *Knowing Machines: Essays on Technical _____*
 .*Change*, Donald MacKenzie (ed.) (Cambridge: MIT Press, 1996)
- Fear in the Markets.» *London Review of Books* (13 April)» _____
 .2000)
- Yuval Millo. «Negotiating a Market Performing Theory: & _____
 The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange.» Paper
 Presented at the European Association for Evolutionary Political Economy,
 .Siena, 8-11 November 2001
- Macneil, Ian. «Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law.» *Northwestern _____*
 .*University Law Review*. vol. 72 (1978)
- Relational Contracting: What We Do and Do Not Know.»» _____
 .*Wisconsin Law Review* (1985)

- Other Sociological Approaches,» in: *Encyclopaedia of Law»* . _____
and Economics. vol. 1. Boudewidja Bouckaert & Gerrit De Geest (eds.).
 .Cheltenham: Elgar, 2000
- Macy, Michael. «Identity, Interest and Emergent Rationality: An
 .Evolutionary Synthesis.» *Rationality and Society*. vol. 9, no. 4 (1997)
- Makler, Harery, Alberto Martinelli & Neil Smelser (eds.). *The New
 .International Economy*. London: Sage, 1982
- Malecki, E. J. «Economic Geography,» in: *International Encyclopaedia of
 the Social and Behavioral Sciences*, vol. 6, Neil Smelser & Paul Baltes
 .(eds.) (Amsterdam: Elsevier, 2001)
- Mann, Fritz Karl. «The Sociology of Taxation.» *Review of Politics*. vol. 5
 .(1943)
- Mann, Michael. «State and Society, 1130-1815: An Analysis of English
 State Finances,» in: *States, War and Capitalism: Studies in Political
 .Sociology* (Oxford: Blackwell, 1988)
- Mansbridge, Jane. *Beyond Adversary Democracy*. Rev. ed. Chicago:
 .University of Chicago Press, 1983
- Beyond Self-Interest*. Chicago: University of Chicago .(ed) _____
 .Press, 1990
- March, James. «The Business Firm as a Political Coalition.» *Journal of
 .Politics*. vol. 24 (1962)
- The Market,» in: *Oxford English Dictionary*, vol. 9, 2nd ed.» . _____
 .(Oxford: Clarendon, 1989)
- Markoff, John & Verónica Montecinas. «The Ubiquitous Rise of
 .Economists.» *Journal of Public Policy*. vol. 13, no. 1 (1993)
- .Marshall, Alfred. *Industry and Trade*. London: Macmillan, 1919
- Principles of Economics*. 9th (variorum) ed. 2 vols. London: . _____
 .Macmillan, 1961; [1920]
- .*Money, Credit and Commerce*. London: Macmillan, 1923 . _____
- Mary Paley Marshall. *The Economics of Industry*. Bristol: & _____
 .Thoemmis Press, 1994; [1879]
- Marshall, Gordon. *In Search of the Spirit of Capitalism: An Essay on Max
 .Weber's Protestant Ethic Thesis*. London: Hutchinson, 1982

- Martinelli, Alberto. «The Economy as an Institutional Process.» *Telos*. vol. .73 (Fall 1987)
- Marx, Karl. «The Power of Money in Bourgeois Society,» in: *The Marx-Engels Reader*, Robert C. Tucker (ed.), 2nd ed. (New York: Norton, 1978; [1844])
- Theses on Feuerbach,» in: *The Marx-Engels Reader*, Robert C. Tucker (ed.), 2nd ed. (New York: Norton, 1978; [1845])
- The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. New York: International Publishers, 1950; [1852]
- Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*. New York: Vintage, 1973; [1857-1958]
- A Contribution to the Critique of Political Economy*. New York: International Publishers, 1970; [1859]
- Capital: A Critique of Political Economy*. New York: Modern Library, 1906; [1867]
- Friedrich Engels. «Manifesto of the Communist Party,» in: & *The Marx-Engels Reader*, Robert C. Tucker (ed.), 2nd ed. (New York: Norton, 1978; [1848])
- Mason, Edward. «Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises.» *American Economic Review*. vol. 29 (1939)
- Mauss, Marcel. *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. New York: Norton, 1990; [1925]
- Mayer, Martin. *The Bankers: The Next Generation*. New York: Truman Talley, 1997
- McCloskey, Donald. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1985
- McKendrick, Neil. «The Consumer Revolution of Eighteenth-Century England,» in: *The Birth of a Consumer Society*, Neil McKendrick, John Brewer & J. H. Plumb (eds.) (London: Europa, 1982)
- McLean, Paul & John Padgett. «Was Florence a Perfectly Competitive Market? Transactional Evidence from the Renaissance.» *Theory and Society*. vol. 26, no. 2-3 (1997)
- McLelland, David. *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand, 1961

McNamee, Stephen & Robert Miller. «Estate Inheritance: A Sociological
.Lacunae.» *Sociological Inquiry*. vol. 59 (Winter 1989)

Medema, Steven, Nicholas Mercurio & Warren Samuels «Institutional Law
and Economics,» in: *Encyclopaedia of Law and Economics*. vol. 1,
.Boudewidja Bouckaert & Gerrit De Geest (eds.) (Cheltenham: Elgar, 2000)

Richard Zerbe. «The Coase Theorem,» in: *Encyclopaedia of & _____
Law and Economics*, vol. 1, Boudewidja Bouckaert & Gerrit De Geest
(eds.) (Cheltenham: Elgar, 2000)

Menger, Carl. *Investigations into the Method of the Social Sciences with
Special Reference to Economics*. Frances Nock (trans.). New York: New
.York University Press, 1985; [1883]

.On the Origin of Money.» *Economic Journal*. vol. 2 (1892)» . _____

Mercurio, Nicholas & Steven Medema. *Economics and the Law: From
.Posner to Post-Modernism*. Princeton: Princeton University Press, 1997

Merton, Robert K. «Fluctuations in the Rate of Industrial Invention.»
.Quarterly Journal of Economics. vol. 49 (1935)

*Science, Technology and Society in Seventeenth Century _____
England*. New York: Fertig, 1970; [1938]

*Mass Persuasion: The Social Psychology of a War Bond _____
Drive*. Westport, Conn.: Greenwood, 1971; [1946]

Bureaucratic Structure and Personality,» in: *Reader in _____
.Bureaucracy*, Robert K. Merton (ed.) (New York: Free Press, 1952)

Continuities in the Theory of Social Structure and Anomie,»» . _____
in: *Social Theory and Social Structure*, Enlarged ed. (New York: Free Press,
.1968)

Social Structure and Anomie,» in: *Social Theory and Social _____
.Structure*, Enlarged ed. (New York: Free Press, 1968)

Social Theory and Social Structure. Enlarged ed. New York: . _____
.Free Press, 1968

The Ambivalence of Organizational Leaders,» in:» . _____
Sociological Ambivalence and Other Essays, (New York: Free Press, 1976;
. [1970])

- Priorities in Scientific Discovery,» in: *The Sociology of Science* (Chicago: University of Chicago Press, 1973)
- Sociological Ambivalence and Other Essays*. New York: Free Press, 1976
- Socially Expected Durations: A Case Study of Concept Formation in Sociology,» in: *Conflict and Consensus*, W. W. Powell & R. .Robbins (eds.) (New York: Free Press, 1984)
- Meyer, John. «Globalization: Sources and Effects on National States and Societies.» *International Sociology*. vol. 15 (2000)
- Ronald Jepperson. «The ‘Actors’ of Modern Society: The Cultural Construction of Social Agency.» *Sociological Theory*. vol. 18 .(2000)
- Brian Rowan. «Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony.» *American Journal of Sociology*. vol. 83 .(1977)
- Miceli, Marcia & James Near. «Whistle-Blowing as an Organizational Process.» *Research in the Sociology of Organization*. vol. 9 (1991)
- Miethe, Terance & Joyce Rothschild. «Review Article: Whistleblowing and the Control of Organizational Misconduct.» *Sociological Inquiry*. vol. 64 .(1994)
- Milgate, Murray & Shannon Stimson. «Hume on Law and Economics,» in: *The New Palgrave Dictionary of Law and Economics*, vol. 2, Peter .Newman (ed.) (London: Macmillan, 1998)
- Milgrom, Paul & John Roberts. *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1992
- Douglass North & Barry Weingast. «The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs.» *Economics and Politics*. vol. 2, no. 1 (1990)
- Miliband, Ralph. *The State in Capitalist Society*. New York: Basic Books, .1961
- Milkman, Ruth. *Gender at Work: The Dynamics of Job Segregation by Sex during World War II*. Urbana: University of Illinois Press, 1987
- Eleanor Townsley. «Gender and the Economy,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.)

- (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Mill, John Stuart. *Principles of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley, 1987; [1848]
- The Admission of Women to the Electoral Franchise 20 May,» _____
1867,» in: John Stuart Mill, *Collected Works*, vol. 28 (London: Routledge, 1988)
- Miller, Daniel. «Consumption Studies as the Transformation of Anthropology,» in: *Acknowledging Consumption: A Review of New Studies*, Daniel Miller (ed.) (London: Routledge, 1995)
- Miller, Joanne. «Jobs and Work,» in: *Handbook of Sociology*, Neil Smelser (ed.) (London: Sage, 1988)
- Miller, Michael. *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869-1920*. Princeton: Princeton University Press, 1981
- Mingione, Enzo. *Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market*. Oxford: Blackwell, 1991
- Mintz, Beth & Michael Schwartz. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985
- Mirowski, Philip (ed.). *Natural Images in Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994
- Mises, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*. London: Hodge, 1949
- Markt,» in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, vol. _____
.7, E. V. Beckerath (ed.) (Stuttgart: Gustav Fischer, 1961)
- Catallactics or Economics of Market Society,» in: *Austrian _____*
Economics, vol. 3, Stephen Littlechild (ed.) (Aldershot: Elgar, 1990)
- Mizruchi, Mark. *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences*. Cambridge: Harvard University Press, 1992
- What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and _____
Assessment of Research on Interlocking Directorates.» *Annual Review of Sociology*. vol. 22 (1996)
- Linda Brewster Stearns. «Money, Banking and Financial & _____
Markets,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser &

- Richard Swedberg (eds.) (New York and Princeton: Russell Sage
.Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Mjøset, Lars. *Introduksjon til Reguleringskolen* (Introduction to the
.Regulation School). Aalborg, Denmark: Nordisk Sommeruniversitet, 1985
- Mokyr, Joel. «Editor's Introduction: The New Economic History and the
Industrial Revolution,» in: *The British Industrial Revolution: An Economic
.Perspective*, Joel Mokyr (ed.) (Boulder, Colo.: Westview, 1993)
- Mommsen, Wolfgang. «The Alternative to Marx: Dynamic Capitalism
instead of Bureaucratic Socialism,» in: *The Age of Bureaucracy* (New York:
.Harper and Row, 1974)
- Max Weber's Grand Sociology': The Origins and» . _____
Composition of *Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologie.*» *History and
.Theory*. vol. 39 (2000)
- Montesquieu, Charles de Secondat. *The Spirit of the Laws*. Cambridge:
.Cambridge University Press, 1989; [1748]
- Moore, Barrington. *Origins of Democracy and Dictatorship*. Boston:
.Beacon, 1966
- Morgan, David & Iain Wilkinson. «The Problem of Suffering and the
Sociological Task of Theodicy.» *European Journal of Social Theory*. vol. 4,
.no. 2 (2001)
- Mueller, Dennis. *Public Choice II*. Cambridge: Cambridge University
.Press, 1989
- Buchanan, James,» in: *The New Palgrave Dictionary of*» . _____
Economics and the Law, vol. 1, Peter Newman (ed.) (London: Macmillan,
.1998)
- Müller-Freienfels, Wolfram. «Agency, Law of,» in: *Encyclopaedia
Britannica (Macropaedia)*, vol. 1 (Chicago: Encyclopaedia Britannica,
.1978)
- Mullins, Nicholas & Carolyn Mullins. *Theories and Theory Groups in
.Contemporary American Sociology*. New York: Harper and Row, 1973
- Murphy, Raymond. «The Structure of Closure: A Critique and Development
of the Theories of Weber, Collins, and Parkin.» *British Journal of
.Sociology*. vol. 35 (1984)
- Social Closure: The Theory of Monopolization and Exclusion*. . _____
.Oxford: Clarendon, 1988

- Musgrave, Richard A. «Theories of Fiscal Crisis: An Essay in Fiscal Sociology,» in: *The Economics of Taxation*, Henry. J. Aaron & Michael .Boskin (eds.) (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1980)
- Peggy B. Musgrave. *Public Finance in Theory and & _____*
.Practice. 5th ed. New York: McGraw-Hill, 1989
- Myrdal, Gunnar. *The Political Element in the Development of Economic*
.Theory. London: Routledge and Paul, 1953; [1930]
- Naylor, R. T. *Economic Warfare: Sanctions, Embargo Busting and Their*
.Human Costs. Boston: Northeastern University, 1999
- Nee, Victor. «A Theory of Market Transition: From Redistribution to
.Markets in State Socialism.» *American Sociological Review*. vol. 54 (1989)
- Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid» *_____*
Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China.» *Administrative*
.Science Quarterly. vol. 37, no. 1 (1992)
- Norms and Networks in Economic and Organizational» *_____*
.Performance.» *American Economic Review*. vol. 88 (May 1998)
- North's Theory of Institutional Change and State Capitalism» *_____*
in China,» in: *The Economic Sociology of Capitalism*. Victor Nee &
.Richard Swedberg (eds.) (Forthcoming)
- Paul Ingram. «Embeddedness and Beyond: Institutions, & _____
Exchange, and Social Structure,» in: *The New Institutionalism in Sociology*,
Mary Brinton & Victor Nee (eds.) (New York: Russell Sage Foundation,
.1998)
- David Stark (eds.). *Remaking the Economic Institutions of & _____*
Socialism: China and Eastern Europe. Stanford: Stanford University Press,
.1989
- Richard Swedberg (eds.). *The Economic Sociology of & _____*
.Capitalism. (Forthcoming)
- Nelson, Richard. «Evolutionary Theorizing about Economic Change,» in:
The Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg
(eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
.University Press, 1994)

- Sidney Winter. *An Evolutionary Theory of Economic & _____*
.Change. Cambridge: Harvard University Press, 1982
- Nelson, Robert & William Bridges. *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America*. Cambridge: Cambridge
 .University Press, 1999
- Niskanen, William. *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago:
 .Aldine, 1971
- North, Douglass. «Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi.» *Journal of European Economic History*. vol. 6
 .(1977)
- Structure and Change in Economic History*. New York: ._____
 .Norton, 1981
- Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. ._____
 .Cambridge: Cambridge University Press, 1990
- William Summerhill & Barry Weingast. «Order, Disorder, and ,_____
 Economic Change: Latin America versus North America,» in: *Governing for Prosperity*, Bruce Bueno de Mesquita & Hilton Root (New Haven: Yale
 .University Press, 2000)
- Robert Thomas. *The Rise of the Western World*. Cambridge: & _____
 .Cambridge University Press, 1973
- Barry Weingast. «Constitutions and Commitment: The & _____
 Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century
 .England.» *Journal of Economic History*. vol. 49 (1989)
- Novak, William. «Law, Capitalism, and the Liberal State: The Historical Sociology of James Willard Hurst.» *Law and History Review*. vol. 18, no. 1
 .(2000)
- .Oakley, Ann. *The Sociology of Housework*. New York: Pantheon, 1974
- Oberschall, Anthony & Eric Leifer. «Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology.» *Annual Review of
 .Sociology*. vol. 12 (1986)
- O'Connor, James. *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's,
 .1973
- Offe, Claus. «Political Economy: Sociological Perspectives,» in: *A New Handbook of Political Science*, Robert Goodin & Hans-Dieter Klingemann

- (eds.) (Oxford: Oxford University Press, 1996)
- Helmut Wiesenthal. «Two Logics of Collective Action: & _____
Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form.» *Political
.Power and Social Class*. vol. 1 (1980)
- Oi, Jean & Andrew Walder (eds.). *Property Rights and Economic Reform in
.China*. Stanford: Stanford University Press, 1999
- Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the
.Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press, 1965
- The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, _____
.Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press, 1982
- The Kind of Markets Needed for Prosperity,» in: *Power and» _____
Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships* (New
.York: Basic Books, 2000)
- Opp, Karl-Dieter. «Sociology and Economic Man.» *Zeitschrift für die
.Gesamte Staatswissenschaft*. vol. 141 (1985)
- Orlove, Benjamin. «Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of
.Competitive Approaches.» *Current Anthropology*. vol. 27 (1986)
- Orrù, Marco, Nicole Woolsey Biggart & Gary Hamilton. *The Economic
.Organization of East Asian Capitalism*. London: Sage, 1997
- Orth, Ernst Wolfgang et al. «Interesse,» in: *Geschichtliche Grundbegriffe,
.vol. 3*, Otto Brunner et al. (eds.) (Stuttgart: Klott-Ketta, 1982)
- Ostrom, Elinor. «Private and Common Property Rights,» in: *Encyclopaedia
of Law and Economics*, vol. 2, Boudewidja Bouckaert & Gerrit De Geest
(eds.) (Cheltenham: Elgar, 2000)
- Padgett, John. «Hierarchy and Ecological Control in Federal Budgetary
.Decision Making.» *American Journal of Sociology*. vol. 87 (1981)
- Christopher Ansell. «Robust Action and the Rise of the & _____
.Medici, 1400-1434.» *American Journal of Sociology*. vol. 98 (1993)
- .Pahl, Jan. *Money and Marriage*. Basingstoke: Macmillan, 1989
- Palmer, Donald. «Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate
.Coordination.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 28 (1983)
- Pareto, Vilfredo. *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*. 2
.vols. New York: Dover, 1963; [1916]
- Parkin, Frank. *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. New
.York: Columbia University Press, 1979

- Parsons, Talcott. «Sociological Elements in Economic Thought, I-II.»
Quarterly Journal of Economics. vol. 49 (1935)
- The Structure of Social Action*. 2 vols. New York: Free Press, _____
 .1968; [1937]
- The Motivation of Economic Activities,» in: *Essays in*» _____
Sociological Theory (New York: Free Press, 1954; [1940])
- Weber's 'Economic Sociology',» in: *The Theory of Social*» _____
and Economic Organization, Max Weber (ed.) (New York: Oxford
 .University Press, 1947)
- On the Concept of Influence.» *Public Opinion Quarterly*.» _____
 .vol. 27 (1963)
- The Symbolic Environment of Modern Economies.» *Social*» _____
Research. vol. 46 (Autumn 1979)
- Neil Smelser. *Economy and Society: A Study in the* & _____
Integration of Economic and Social Theory. New York: Free Press, 1956
- Pearson, Heath. *Origins of Law and Economics: The Economists' New*
Science of Law, 1830-1930. Cambridge: Cambridge University Press, 1997
- Peillon, Michel. *The Concept of Interest in Social Theory*. Ontario: Mellen,
 .1990
- Perlman, Mark. «Political Purpose and the National Accounts,» in: *The*
Politics of Numbers, William Alonso & Paul Starr (eds.) (New York:
 .Russell Sage Foundation, 1987)
- Perrow, Charles. *Complex Organizations: A Critical Essay*. 3rd ed. New
 .York: McGraw-Hill, 1987
- Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of* _____
Corporate Capitalism. Princeton: Princeton University Press, 2002
- Persky, Joseph. «The Ethology of Homo Economicus.» *Journal of*
Economic Perspectives. vol. 9, no. 2 (1995)
- Petersen, Trond. «Individual, Collective and Systems Rationality in Work
 Groups: Dilemmas and Market-Type Solutions.» *American Journal of*
Sociology. vol. 98 (1992)
- Payment Systems and the Structure of Inequality:» _____
 Conceptual Issues and an Analysis of Salespersons in Department Stores.»

- .*American Journal of Sociology*. vol. 97 (1992)
- On the Promise of Game Theory in Sociology.»» ._____
- .*Contemporary Sociology*. vol. 23 (1994)
- Pfeffer, Jeffrey & Gerald Salancik. *The External Control of Organizations*.
New York: Harper and Row, 1978
- Phillips, Paul (ed.). *Marx and Engels on Law and Laws*. Totowa, N.J.:
Barnes and Noble, 1980
- Piore, Michael & Charles Sabel. *The Second Industrial Divide: Possibilities
for Prosperity*. New York: Basic Books, 1984
- Pixley, Joycelyn. «Finance, Organizations, Decisions and Emotions.»
. *British Journal of Sociology*. vol. 53 (2002)
- Emotions and Economics.» *Sociological Review*» ._____
- Monographs*. Special Issue: *Emotions and Sociology*. Jack Barbalet (ed.)
(Forthcoming)
- Pizzorno, Alessandro. «Political Exchange and Collective Identity in
Industrial Conflict,» in: *The Resurgence of Class Conflict in Western
Europe since 1968*, vol. 2, Colin Crouch & Alessandro Pizzorno (eds.)
(London: Macmillan, 1978)
- Podolny, Joel. «A Status-based Model of Market Competition.» *American
Journal of Sociology*. vol. 98 (1992)
- Market Uncertainty and the Social Character of Economic» ._____
- .Exchange.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 39 (1994)
- Karen Page. «Network Forms of Organizations.» *Annual & _____*
. *Review of Sociology*. vol. 24 (1998)
- Poggi, Gianfranco. *The Development of the Modern State: A Sociological
Introduction*. Stanford: Stanford University Press, 1978
- Money and the Modern Mind: Georg Simmel's Philosophy of _____*
. *Money*. Berkeley: University of California Press, 1993
- .Polanyi, Karl. *The Great Transformation*. Boston: Beacon, 1957; [1944]
- Our Obsolete Market Mentality,» in: *Primitive, Archaic and _____*
Modern Economies: Essays of Karl Polanyi, George Dalton (ed.) (Boston:
.Beacon, 1971; [1947])
- The Economy as Instituted Process,» in: *Trade and Market _____*
in the Early Empires, Karl Polanyi, Conrad Arensberg & Harry Pearson

.(eds.) (Chicago: Regnery, 1971; [1957])

.*The Livelihood of Man*. New York: Academic Press, 1977 ._____

Polanyi, Karl, Conrad Arensberg & Harry Pearson (eds.). *Trade and Market
.in the Early Empires*. Chicago: Regnery, 1971; [1957]

Polanyi-Levitt, Kari (ed.). *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montreal:
.Black Rose, 1990

Marguerite Mendell. «Karl Polanyi: His Life and Times.» & _____
. *Studies in Political Economy*. vol. 22 (Spring 1987)

Polinsky, A. Mitchell. *An Introduction to Law and Economics*. 2nd ed.
.Boston: Little, Brown, 1989

Portes, Alejandro. «Social Capital: Its Origin and Applications in Modern
.Sociology.» *Annual Review of Sociology*. vol. 24 (1998)

William Haller. «The Informal Economy,» in: *The* & _____
Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg
(eds.), 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and
.Princeton University Press, Forthcoming)

Julia Sensenbrenner. «Embeddedness and Immigration: & _____
Notes on the Social Determinants of Economic Action.» *American Journal
.of Sociology*. vol. 98 (1993)

Posner, Richard. «The Economic Approach to Law.» *Texas Law Review*.
.vol. 53 (1975)

The Economics of Justice. Cambridge: Harvard University ._____
.Press, 1981

The Economic Approach to Law,» in: *The Problems of*» ._____
. *Jurisprudence* (Cambridge: Harvard University Press, 1990)

The Sociology of the Sociology of Law.» *European Journal*» ._____
. *of Law and Economics*. vol. 2 (1995)

Economic Analysis of Law. 5th ed. Boston: Little, Brown, ._____
.1998

Pound, Roscoe. «A Theory of Social Interests.» *Papers and Proceedings of
.the American Sociological Society*. vol. 15 (1920)

. *Jurisprudence*. vol. 3. St. Paul: West Publications, 1959 ._____

- Powell, Walter. «Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of
.Organization.» *Research in Organizational Behavior*. vol. 12 (1990)
- Paul DiMaggio (eds.). *The New Institutionalism in & _____*
.Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991
- Laurel Smith-Doerr. «Networks and Economic Life,» in: & _____
The Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg
(eds.) (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
.University Press, 1994)
- Laurel Smith-Doerr. «Networks and Economic Life,» in: & _____
The Handbook of Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg
(eds.) 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and
.Princeton University Press, Forthcoming)
- Pratt, John & Richard Zeckhauser. «Principals and Agents: An Overview,»
in: *Principals and Agents: The Structure of Business*, John Pratt & Richard
.Zeckhauser (eds.), (Boston: Harvard Business School Press, 1985)
- Puhle, Hans-Jurgen. «Interest Groups, History of,» in: *International
Encyclopaedia of the Social and Behavioral Sciences*, vol. 6, Neil Smelser
& Paul Baltes (eds.) (Amsterdam: Elsevier, 2001)
- Putterman, Louis. «The Economic Nature of the Firm: Overview,» in: *The
Economic Nature of the Firm: A Reader*, Louis Putterman (ed.)
(Cambridge: Cambridge University Press, 1986)
- Raub, Werner & Jeroen Weesie. «The Management of Matches.»
.Netherlands Journal of Social Sciences. vol. 36, no. 1 (2000)
- Rauch, James & Alessandra Casella (eds.). *Networks and Markets*. New
.York: Russell Sage Foundation, 2001
- Rawls, John. *Justice as Fairness: A Restatement*. Cambridge, Mass.:
.Belknap Press, 2001
- Renner, Karl. *The Institutions of Private Law and Their Social Function*.
.Boston: Routledge and Kegan Paul, 1949; [1904]
- Reskin, Barbara. «Rethinking Employment Discrimination and Its
Remedies,» in: *The New Economic Sociology*, Mauro Guillén et al. (eds.)
(New York: Russell Sage Foundation, 2002)
- Irene Padavic. *Women and Men at Work*. Thousand Oaks, & _____
.Calif.: Pine Forge Press, 1994

- Riain, Seán & Peter Evans. «Globalization and Global Systems Analysis,» in: *Encyclopaedia of Sociology*, vol. 2, Edgar Borgatta & Rhonda Montgomery (eds.) (New York: Macmillan Reference, 2000)
- Ricardo, David. *The Principles of Political Economy and Taxation*. London: Everyman's Library, 1973; [1817]
- Ritzer, George. *Enchanting a Disenchanted World: Revolutionizing the Means of Consumption*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 1999
- Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1932
- Roe, Mark. *Strong Managers, Weak Owners*. Princeton: Princeton University Press, 1994
- Roethlisberger, Fritz & William Dickson. *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press, 1939
- Roman, Christine & Carolyn Vogler. «Managing Money in British and Swedish Households.» *European Societies*. vol. 1 (1999)
- Rona-Tas, Akos. *The Great Surprise of the Small Transformation: The Demise of Communism and the Rise of the Private Sector in Hungary*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997
- Rose-Ackerman, Susan. «Progressivism and the Chicago School,» in: *Rethinking the Progressive Agenda* (New York: Free Press, 1992)
- Roy, Donald. «Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop.» *American Journal of Sociology*. vol. 57 (1952)
- Banana Time': Job Satisfaction and Informal Interaction.» '» ._____
- .*Human Organization*. vol. 18 (1958)
- Roy, William. «Functional and Historical Logic in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation.» *Comparative Social Research*. vol. 12 (1990)
- Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America* ._____
- Princeton: Princeton University Press, 1997
- Rueschemeyer, Dietrich, Evelyne Huber Stephens & John Stephens. *Capitalist Development and Democracy*. Cambridge: Polity, 1992
- Sabel, Charles & Jonathan Zeitlin. «Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization.» *Past and Present*. vol. 108 (July 1985)
- Sachs, Jeffrey. «Notes on a New Sociology of Economic Development,» in: *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Lawrence Harrison

- .& Samuel Huntington (eds.) (New York: Basic Books, 2000)
- Andrew Mellinger & John Gallup. «The Geography of _____
 .Hunger.» *Scientific American*, (March 2001)
- Saint-Simon, Henri de. *Social Organization, The Science of Man and Other
 .Writings*. New York: Harper and Row, 1964
- .Samuelson, Paul. *Economics*. 8th ed. New York: McGraw-Hill, 1970
- Sardiella, Tiziana. *Renting Out Labor*. Ph.D. dissertation, Department of
 .Sociology, Stockholm University (Forthcoming)
- Sartre, Jean-Paul. *Critique of Dialectical Reason*. London: Verso, 1976;
 .[1960]
- Sassen, Saskia. «Territory and Territoriality in the Global Economy.»
 .*International Sociology*. vol. 15 (2000)
- Saxenian, AnnaLee. *Regional Advantage: Culture and Competition in
 .Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press, 1994
- Scherer, F. M. & David Ross. *Industrial Market Structure and Industrial
 .Performance*. 3rd ed. Boston: Houghton Mifflin, 1990
- Schleifer, Andrei & Robert Vishny. «A Survey on Corporate Governance.»
 .*Journal of Finance*. vol. 52 (1997)
- Schluchter, Wolfgang. *Rationalism, Religion and Domination: A Weberian
 .Perspective*. Berkeley: University of California Press, 1989
- Schmalensee, Richard & Robert Willig (eds.). *Handbook of Industrial
 .Organization*. 2 vols. Amsterdam: North-Holland, 1989
- Schmitter, Philippe. «Levels of Spatial Coordination and the Embeddedness
 of Institutions,» in: *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of
 Institutions*. Roger Hollingsworth & Robert Boyer (eds.) (Cambridge:
 .Cambridge University Press, 1997)
- Schmoller, Gustav. *The Mercantile System and Its Historical Significance*.
 .New York: Macmillan, 1897; [1884]
- Schoch, Magdalena (ed.). *The Jurisprudence of Interests*. Cambridge:
 .Harvard University Press, 1948
- Schor, Juliet. *The Overworked American: The Unexpected Decline of
 .Leisure*. New York: Basic Books, 1991
- The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the _____*
 .*New Consumer*. New York: Basic Books, 1998
- Schudson, Michael. *Advertising, The Uneasy Persuasion: Its Dubious
 .Impact on American Society*. New York: Basic Books, 1984

- Schumpeter, Joseph. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker und Humblot, 1912
- The Crisis of the Tax State,» in: *The Economics and Sociology of Capitalism*, Joseph Schumpeter (auth.), Richard Swedberg (ed.) (Princeton: Princeton University Press, 1991; [1918])
- The Sociology of Imperialisms,» in: *The Economics and Sociology of Capitalism*, Richard Swedberg (ed.) (Princeton: Princeton University Press, 1991; [1919])
- Social Classes in an Ethnically Homogenous Environment,» in: *The Economics and Sociology of Capitalism*, Richard Swedberg (ed.) (Princeton: Princeton University Press, 1991; [1927])
- The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press, 1934
- Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge, 1994; [1942]
- Capitalism,» in: *Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1989; [1946])
- Communist Manifesto in Sociology and Economics,» in: *Essays* (Cambridge, Mass.: Addison-Wesley, 1951)
- Vilfredo Pareto 1848-1923,» in: *Ten Great Economists* (New York: Oxford University Press, 1951)
- History of Economic Analysis*. London: Allen and Unwin, 1954
- Entrepreneur [1928].» *American Journal of Economics and Sociology* (Forthcoming)
- Schutz, Alfred. «Common-Sense and Scientific Interpretation of Human Action,» in: *Collected Papers. I. The Problem of Social Reality* (The Hague: Martinus Nijhoff, 1971)
- Schwartz, T. P. «Durkheim's Prediction about the Declining Importance of the Family and Inheritance: Evidence from the Wills of Providence, 1775-1985.» *Sociological Quarterly*. vol. 37 (Summer 1996)

- Scott, Richard. *Organizations: Rational, National and Open Systems*. 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1998
- Selznick, Philip. *Law, Society and Industrial Justice*. New York: Russell Sage Foundation, 1969
- Semlinger, Klaus. «Industrial Policy and Small-Firm Cooperation in Baden-Württemberg,» in: *Small and Medium-Size Enterprises*, Arnaldo Bagnasco & Charles Sabel (eds.) (London: Pinter, 1995)
- Sen, Amartya. «Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Behavior.» *Philosophy and Public Affairs*. vol. 6 (1977)
- Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford: Clarendon, 1981
- More Than 100 Million Women Are Missing.» *New York Review of Books*. vol. 37, no. 20 (December 1990)
- Markets, State and Social Opportunity,» in: *Development as Freedom* (Oxford: Oxford University Press, 1999)
- Sewell, William. «The Concept(s) of Culture,» in: *Beyond the Cultural Turn: New Directions in the Study of Society and Culture*, Victoria Bonnell & Lynn Hunt (eds.) (Berkeley: University of California Press, 1999)
- Shand, Alexander. «The Market,» in: *The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics* (New York: New York University Press, 1984)
- Shapiro, Susan. *Wayward Capitalists: Target of the Security and Exchange Commission*. New Haven: Yale University Press, 1984
- The Social Control of Impersonal Trust.» *American Journal of Sociology*. vol. 93 (1987)
- Collaring the Crime, Not the Criminal: Reconsidering the Concept of White-Collar Crime.» *American Journal of Sociology*. vol. 55 (1990)
- Shelton, Beth Anne. *Women, Men and Time: Gender Differences in Paid Work, Housework and Leisure*. New York: Greenwood, 1992
- Shiller, Robert. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press, 2000
- Shonfield, Andrew. *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*. New York: Oxford University Press, 1965

Shoup, Laurence & William Minter. *Imperial Brain Trust: The Council on Foreign Relations and United States Foreign Policy*. New York: Monthly Review, 1977

Simmel, Georg. «The Berlin Trade Exhibition.» *Theory, Culture and Society*. vol. 8 (1991; [1896])

Fashion.» *American Journal of Sociology*. vol. 67 (1957;» _____
 .[1904])

.*The Philosophy of Money*. London: Routledge, 1978; [1907] _____

Quantitative Aspects of the Group,» in: *The Sociology of»* _____
 .Georg Simmel, Kurt Wolff (ed.) (New York: Free Press, 1950)

Competition,» in: *Conflict and the Web of Group-Affiliation»* _____
 .(New York: Free Press, 1955)

The Problem of Sociology,» in: *On Individuality and Social»* _____
Forms, Georg Simmel & Donald Levine (eds.) (Chicago: University of
 .Chicago Press, 1971; [1908])

.Simon, Herbert. *Models of Man*. New York: Wiley, 1957

Organizations and Markets.» *Journal of Economic»* _____
Perspectives. vol. 5 (Spring 1991)

The Role of Organizations in an Economy,» in: *An»* _____
Empirically Based Microeconomics (Cambridge: Cambridge University
 .Press, 1997)

Simpson, Sally. *Corporate Crime, Law, and Social Control*. Cambridge:
 .Cambridge University Press, 2002

Sitton, John. «Disembodied Capitalism: Habermas' Conception of the
 .Economy.» *Sociological Forum*. vol. 13, no. 1 (1998)

Sjöstrand, Glenn. *Gnosjö*. Ph.D. diss. Växjö University, Sweden
 .(Forthcoming)

.Slater, Don. *Consumer Culture and Modernity*. Cambridge: Polity, 1997

Small, Albion. *General Sociology: An Exposition of the Main Development
 in Sociological Theory from Spencer to Ratzenhofer*. Chicago: University of
 .Chicago Press, 1905

Smelser, Neil. *Social Change in the Industrial Revolution: An Application
 of Theory to the British Cotton Industry*. Chicago: University of Chicago
 .Press, 1959

- The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, N.J.: _____
 .Prentice-Hall, 1963
- The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Englewood Cliffs, _____
 .N.J.: Prentice-Hall, 1976
- Readings on Economic Sociology*. Englewood Cliffs, .(ed) _____
 .N.J.: Prentice-Hall, 1965
- Richard Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic & _____
 Sociology*. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
 .University Press, 1994
- The Handbook of Economic Sociology*. .(ed) _____ & _____
 2nd ed. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton
 .University Press (Forthcoming)
- Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty
 .Classics, 1976; [1759]
- An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of _____
 .Nations*. 2 vols. Oxford: Oxford University Press, 1976; [1776]
- Smith, Charles. *Auctions: The Social Construction of Value*. Cambridge:
 .Polity, 1989
- Smith, Clifford. «Agency Costs,» in: *The New Palgrave: A Dictionary of
 .Economics*, vol. 1, John Eatwell et al. (eds.) (London: Macmillan, 1987)
- Solow, Robert. *The Labor Market as a Social Institution*. Cambridge:
 .Blackwell, 1990
- Sombart, Werner. *The Jews and Modern Capitalism*. New Brunswick, N.J.:
 .Transaction, 1982; [1911]
- Luxury and Capitalism*. Ann Arbor: University of Michigan _____
 .Press, 1967; [1913]
- Der Moderne Kapitalismus*. 3 vols. Leipzig: Duncker und _____
 .Humblot, 1902-1927
- Die Drei Nationökonomien. Geschichte und System der _____
 .Lehre von der Wirtschaft*. Leipzig: Duncker und Humblot, 1930
- Das Ökonomische Zeitalter*. Berlin: Buchholz und _____
 .Weisswange, 1935

- Sørensen, Aage. «Toward a Sounder Basis for Class Analysis.» *American Journal of Sociology*. vol. 105 (2000)
- Sørensen, Annemette & Sara McLanahan. «Married Women's Economic Dependency, 1940-1980.» *American Journal of Sociology*. vol. 93 (1987)
- Spence, Michael. *Market Signaling: The Informational Structure of Hiring and Related Processes*. Cambridge: Harvard University Press, 1974
- Spitzer, Karl. «Marxist Perspectives in the Sociology of Law.» *Annual Review of Sociology*. vol. 9 (1983)
- Stage, Sarah & Virginia Vincenti (eds.). *Rethinking Home Economics: Women and the History of a Profession*. Ithaca: Cornell University Press, 1997
- Stark, David. «Recombinant Property in East European Capitalism.» *American Journal of Sociology*. vol. 101 (1996)
- Laszlo Bruszt. «One Way or Multiple Paths: For a & _____ Comparative Sociology of East European Capitalism.» *American Journal of Sociology*. vol. 106 (2001)
- _____. *Postsocialist Ways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. (eds) _____ & _____ Cambridge University Press, 1998
- Stearns, Linda Brewster. «Capital Market Effects on External Control of Corporations,» in: *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Sharon Zukin & Paul DiMaggio (eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 1990)
- Kenneth Allan. «Economic Behavior and Institutional & _____ Environments: The Corporate Merger Wave of the 1980s.» *American Sociological Review*. vol. 61 (1996)
- Mark Mizruchi. «Broken-Tie Reconstitution and the & _____ Functions of Interorganizational Interlocks: A Reexamination.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 31 (1986)
- Banking and Financial Markets,» in: *The _____ & _____ Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg, 2nd ed. (New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, Forthcoming)
- Steiner, Philippe. «Le Fait social économique chez Durkheim.» *Revue française de sociologie*. vol. 33 (1992)

Sociologie de la connaissance économique. Paris: Presses _____
 .universitaires de France, 1998

The Sociology of Economic Knowledge.» *European Journal*» _____
 .of *Social Theory*. vol. 4, no. 4 (2001)

Principes de la sociologie économique Durkheimienne _____
 .(Forthcoming)

Steinmo, Sven. «Political Institutions and Tax Policy in the United States,
 .Sweden, and Britain.» *World Politics*. vol. 41 (1989)

Taxation and Democracy. New Haven: Yale University Press, _____
 .1993

Stigler, George. «The Economics of Information.» *Journal of Political*
 .*Economy*. vol. 60 (1961)

Imperfections in the Capital Market.» *Journal of Political*» _____
 .*Economy*. vol. 75 (1967)

Competition,» in: *International Encyclopaedia of the Social*» _____
 .*Sciences*, David L. Sills (ed.) (New York: Macmillan and Free Press, 1968)

The Theory of Economic Regulation.» *Bell Journal of*» _____
 .*Economics*. vol. 2 (Spring 1971)

Stinchcombe, Arthur. «Bureaucratic and Craft Administration of
 Production: A Comparative Study.» *Administrative Science Quarterly*. vol.
 .4 (1959)

The Sociology of Organization and the Theory of the Firm.»» _____
 .*Pacific Sociological Review*. (Fall 1960)

.*Economic Sociology*. New York: Academic Press, 1983 _____

Contracts as Hierarchical Documents,» in: Arthur» _____
 Stinchcombe & Carol Heimer, *Organization Theory and Project*
 .*Management* (Oslo: Norwegian University Press, 1985)

Rationality and Social Structure,» in: *Stratification and*» _____
 .*Organization* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986)

Weak Structural Data [Review of Mark Mizruchi and» _____
 Michael Schwartz (eds.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis*

- .of Business].» *Contemporary Sociology*. vol. 19 (1990)
- Bruce Carruthers. «The Social Structure of Liquidity: & _____
.Flexibility, Markets, and States.» *Theory and Society*. vol. 28 (1999)
- Storper, Michael & Robert Salais. *Worlds of Production: The Action
.Framework of the Economy*. Cambridge: Harvard University Press, 1997
- Strang, David & Sarah Soule. «Diffusion in Organizations and Social
Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills.» *Annual Review of
.Sociology*. vol. 24 (1998)
- Streeck, Wolfgang. «Revisiting Status and Contract: Pluralism, Corporatism
and Flexibility,» in: *Social Institutions and Economic Performance*
(London: Sage, 1992)
- Philippe Schmitter (eds.). *Private Interest Government: & _____
.Beyond Market and State*. London: Sage, 1985
- Strober, Myra & Carolyn Arnold. «The Dynamics of Occupational
Segregation Among Bank Tellers,» in: *Gender in the Workplace*, Clair
Brown & Joseph Pechman (eds.) (Washington, D.C.: Brookings Institution,
.1987)
- Stryker, Robin. «Disparate Impact and the Quota Debates: Law, Labor
Market Sociology, and Equal Employment Policies.» *The Sociological
.Quarterly*. vol. 42, no. 1 (2001)
- It's the Law! An Agenda for Socio-Economics.» Presidential» . _____
Address, Society for the Advancement of Socio-Economics. Amsterdam, 10
.October 2001
- Styles, John. «Manufacturing, Consumption and Design in Eighteenth-
Century England,» in: *Consumption and the World of Goods*, John Brewer
& Roy Porter (eds.) (London: Routledge, 1993)
- Suchman, Mark. *On Advice of Council: Law Firms and Venture Capital
Funds as Information Intermediaries in the Structuration of Silicon Valley*.
Ph.D. dissertation. Department of Sociology, Stanford University,
.[California, United States], 1985
- Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in» . _____
the Development of Silicon Valley,» in: *Understanding Silicon Valley: The
Anatomy of an Entrepreneurial Region*, Martin Kenney (ed.) (Stanford:
.Stanford University Press, 2000)

Sullivan, Teresa, Elizabeth Warren & Jay Lawrence Westbrook. *As We Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credit in America*. New York: Oxford University Press, 1989

The Fragile Middle Class: Americans in Debt. New Haven: _____
 .Yale University Press, 2000

Sumner, William Graham. *Folkways*. New York: New American Library, 1960; [1906]

Sutton, John. *Law/Society: Origins, Interactions, and Change*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 2001

et al. «The Legalization of the Workplace.» *American Journal _____
 .of Sociology*. vol. 99 (1994)

Sverrisson, Árni. «Making Sense of Chaos: Socio/Technical Networks, Careers and Entrepreneurs.» *Acta Sociologica*. vol. 37 (1994)

Swedberg, Richard. «The Doctrine of Economic Neutrality of the IMF and the World Bank.» *Journal of Peace Research*. vol. 23 (1986)

Economic Sociology: Past and Present.» *Current Sociology*.» _____
 .vol. 35 (Spring 1987)

Schumpeter—A Biography. Princeton: Princeton University _____
 .Press, 1991

Theme Issue: Talcott Parsons' Marshall Lectures.»» (.ed) _____
 .*Sociological Inquiry*. vol. 61 (Winter 1991)

New Economic Sociology: What Has Been Accomplished,» _____
 .What Is Ahead?.» *Acta Sociologica*. vol. 40 (1997)

Max Weber and the Idea of Economic Sociology. Princeton: _____
 .Princeton University Press, 1998

Afterword: The Role of the Market in Max Weber's Work.»» _____
 .*Theory and Society*. vol. 29 (2000)

The Social Science View of Entrepreneurship.» in:» _____
Entrepreneurship: The Social Science View, Richard Swedberg (ed.)
 .(Oxford: Oxford University Press, 2000)

Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical» _____
 .Perspectives.» *Theory and Society*. vol. 30 (2001)

- Knut Wicksell as a Classic and as a Social Thinker,» in:» _____
Editing Economics: Essays in Honour of Mark Perlman, H. Lim et al. (eds.)
 .(London: Routledge, 2002)
- A Nation of Stockholders: Conflicts of Interest and the» _____
 Corporate Scandals of 2001-2002.» Paper Presented at the University of
 .Constance, 16-18 May 2003
- The Case for an Economic Sociology of Law.» *Theory and*» _____
 .*Society* (Forthcoming)
- The Economic Sociology of Capitalism: An Agenda,» in:» _____
The Economic Sociology of Capitalism, Victor Nee & Richard Swedberg
 .(eds.) (Forthcoming)
- Max Weber's Sociology of Capitalisms,» in: *Approaches to*» _____
Varieties of Capitalism, Mark Harvey & Huw Beynon (eds.) (Manchester:
 .Manchester University Press, Forthcoming)
- Swidler, Ann. «Culture in Action: Symbols and Strategies.» *American*
 .*Sociological Review*. vol. 51 (1986)
- Szelenyi, Ivan. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural*
 .*Hungary*. Cambridge: Polity, 1988
- Szelenyi, Szonia et al. *Equality by Design: The Great Experiment of*
Destratification in Socialist Hungary. Stanford: Stanford University Press,
 .1998
- Tarschys, Daniel. «Tributes, Tariffs, Taxes and Trade: The Changing
 Sources of Government Revenue.» *British Journal of Political Science*. vol.
 .18 (1988)
- Thomas, Barbara & Barbara Reskin. «A Woman's Place is Selling Homes:
 Occupational Change and the Feminization of Real Estate Sales,» in: *Job*
Queues, Gender Queues, Barbara Reskin & Patricia Roos (eds.)
 .(Philadelphia: Temple University Press, 1990)
- Thompson, Dorothy (ed.). *The Essential E. P. Thompson*. New York: New
 .Press, 2001
- Thompson, E. P. «The Moral Economy of the English Crowd in the
 .Eighteenth Century.» *Past and Present*. vol. 50 (1971)
- Whigs and Hunters: The Origin of the Black Act*. New York: _____
 .Pantheon, 1975

- Thompson, Homer A. & R. E. Wycherley. *The Agora of Athens. The Athenian Agora Volume 14*. Princeton: Princeton University Press, 1972
- Thornton, Patricia. «The Sociology of Entrepreneurship.» *Annual Review of Sociology*. vol. 25 (1999)
- Tigar, Michael. *Law and the Rise of Capitalism*. 2nd ed. New York: Monthly Review, 2000
- Tillman, Rick. *Thorstein Veblen and His Critics, 1891-1963*. Princeton: Princeton University Press, 1992
- Tilly, Charles. *Capital, Coercion and European States, A.D. 990-1990*. Oxford: Blackwell, 1990
- Tilly, Chris & Charles Tilly. «Capitalist Work and Labor Markets,» in: *The Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York and Princeton: The Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 1994)
- Tilly, Louise & Joan Scott. *Women, Work, and Family*. 2nd reprinted ed. New York: Routledge. Originally published 1978. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1989
- Tirole, Jean. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge: MIT Press, 1988
- Tocqueville, Alexis de. *Memoir on Pauperism*. London: IEA Health Welfare Unit, 1997; [1835]
- Democracy in America*. Henry Reeve (trans.). 2 vols. New York: Vintage, 1945; [1835-1840]
- The Old Régime and the French Revolution*. Stuart Gilbert (trans.). New York: Doubleday, 1955; [1856]
- Toynbee, Arnold. *Toynbee's Industrial Revolution: A Reprint of Lectures on the Industrial Revolution*. New York: David and Charles, 1969; [1884]
- Trigilia, Carlo. «Small-Firm Development and Political Subcultures in Italy.» *European Sociological Review*. vol. 2, no. 3 (1986)
- A Tale of Two Districts: Work and Politics in the Third Italy,» in: *Small and Medium-Size Enterprises*, Arnaldo Bagnasco & Charles Sabel (eds.) (London: Pinter, 1995)
- Social Capital and Local Development.» *European Journal of Social Theory*. vol. 4, no. 4 (2001)

- Economic Sociology: State, Market and Society in Modern* . _____
.Capitalism. Oxford: Blackwell, 2002
- Tullock, Gordon. «Rent Seeking,» in: *The New Palgrave: A Dictionary of*
.Economics, vol. 4, John Eatwell et al. (eds.) (London: Macmillan, 1987)
- Udehn, Lars. «Central Planning: Postscript to a Debate,» in: *Spontaneity*
and Planning in Social Development, Ulf Himmelstrand (ed.) (London:
 .Sage, 1981)
- The Limits of Economic Imperialism,» in: *Interfaces in*» . _____
Economic and Social Sciences, Ulf Himmelstrand (ed.) (London:
 .Routledge, 1991)
- The Limits of Public Choice: A Sociological Critique of the* . _____
.Economic Theory of Politics. London: Routledge, 1996
- Methodological Individualism: Background, History and* . _____
.Meaning. London: Routledge, 2001
- Useem, Michael. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate*
.Reorganization. Cambridge: Harvard University Press, 1993
- Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the* . _____
.Face of Corporate America. New York: Basic Books, 1996
- Uzzi, Brian. «The Sources and Consequences of Embeddedness for the
 Economic Performance of Organizations: The Network Effect.» *American*
.Sociological Review. vol. 61 (1996)
- Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The» . _____
 Paradox of Embeddedness.» *Administrative Science Quarterly*. vol. 42
 .(1997)
- Making of Financial Capital: How Social Relations of» . _____
 Networks Benefits Firms Seeking Finance.» *American Sociological Review*.
 .vol. 64 (1999)
- Ryon Lancaster. «Social Embeddedness and Price & _____
 .Formation: The Case of Large Corporate Law Firms» (Forthcoming)
- Valenzuela, J. Samuel & Arturo Valenzuela. «Modernization and
 Dependency: Alternative Perspectives in the Study of Latin American
 .Underdevelopment.» *Comparative Politics*. vol. 10, no. 4 (1978)

- Van den Berg, Axel. *The Immanent Utopia: From Marxism on the State to the State of Marxism*. Princeton: Princeton University Press, 1988
- Van den Bulte, Christophe & Gary Lilien. «Medical Innovation Revisited: Social Contagion versus Marketing Effort.» *American Journal of Sociology*. vol. 106 (2001)
- Veblen, Thorstein. «The Beginnings of Ownership.» *American Journal of Sociology*. vol. 4 (1898)
- The Theory of the Leisure Class*. Boston: Houghton Mifflin, _____ .1973; [1899]
- Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Ann Arbor: _____ .University of Michigan Press, 1966; [1915]
- The Vested Interests and the Common Man*. New York: B. W. _____ .Huebsch, 1919
- The Place of Science in Modern Civilization and Other _____* .Essays. New Brunswick, N.J.: Transaction, 1990; [1919]
- Verlinden, O. «Markets and Fairs,» in: *Cambridge Economic History of Europe*, vol. 3, M. M. Postan & E. E. Rich (eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 1963)
- .Veyne, Paul. *Bread and Circuses*. London: Penguin, 1990
- Volckart, Oliver & Antje Mangels. «Are the Roots of the Modern *Lex Mercatoria* Really Medieval?.» *Southern Economic Journal*. vol. 65, no. 3 .(1999)
- Walder, Andrew. *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese History*. Berkeley: University of California Press, 1986
- Property Right and Stratification in Socialist Redistributive» _____ .Economies.» *American Sociological Review*. vol. 57 (1992)
- China's Transitional Economy*. Oxford: Oxford _____ .(ed) _____ .University Press, 1996
- Waldinger, Roger, Howard Aldrich & Robin Ward. *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury, Calif.: Sage, 1990
- Waldrop, M. Mitchell. *Complexity: The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos*. New York: Simon and Schuster, 1992
- Wallenstein, Peter. *Ekonomiska Sanktioner (Economic Sanctions)*. Stockholm: Prisma, 1971

- Wallerstein, Immanuel. *The Modern World System*. vols. 1-3. New York: Academic Press, 1974-1989
- Walras, Léon. *Elements of Pure Economics*. William Jaffé (trans.). 4th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1954; [1874]
- Wasserman, Stanley & Katherine Faust. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994
- Webber, Carolyn & Aaron Wildavsky. *A History of Taxation and Expenditure in the Western World*. New York: Simon and Schuster, 1986
- Weber, Max. «Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalter,» in: *Gesammelte Aufsätze zur Sozial-und Wirtschaftsgeschichte* (Tübingen: Mohr, 1988)
- Die römische Agrargeschichte in ihrer Bedeutung für das Staatsrecht- und Privatrecht*. Max Weber Gesamtausgabe 1/2. Tübingen: Mohr, 1986; [1891]
- Stock and Commodity Exchanges [*Die Börse* (1894)],» _____
- Commerce on the Stock and Commodity Exchanges [*Die Börsenverkehr*].» *Theory and Society*. vol. 29 (2000; [1894-1896])
- The National State and Economic Policy (Freiburg» _____
- .Address).» *Economy and Society*. vol. 9 (1980; [1895])
- Grundriss zu den Vorlesungen über Allgemeine* _____
- .('theoretische') *Nationalökonomie*. Tübingen: Mohr, 1990; [1898]
- Objectivity' in Social Science and Social Policy,» in: *The*» _____
- .*Methodology of the Social Sciences*. (New York: Free Press, 1949; [1904])
- The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: _____
- .Scribner's, 1958; [1904-1905]
- On the Situation of Constitutional Democracy in Russia,» in:» _____
- .*Political Writings* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994; [1906])
- .*Critique of Stammler*. New York: Free Press, 1977; [1907] _____
- Marginal Utility Theory and 'The Fundamental Law of» _____
- .Psychophysics.'» *Social Science Quarterly*. vol. 56 (1975; [1908])
- A Research Strategy for the Study of Occupational Careers» _____
- and Mobility Patterns,» in: *The Interpretation of Social Reality*, J.E.T.

- .Eldridge (ed.) (New York: Schocken, 1980; [1908])
- Zur Psychophysik der industriellen Arbeit,» in: *Gesammelte*» . _____
Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik (Tübingen: Mohr, 1988; [1908-
.1909])
- The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. London: . _____
.New Left, 1976; [1909]
- Religious Rejections of the World and Their Directions,» in:» . _____
From Max Weber, Hans Gerth & C. Wright Mills (eds.) (New York: Oxford
.University Press, 1946; [1915])
- The Social Psychology of the World Religions,» in: *From*» . _____
Max Weber, Hans Gerth & C. Wright Mills (eds.) (New York: Oxford
.University Press, 1946; [1915])
- Between Two Laws,» in: *Political Writings* (Cambridge:» . _____
.Cambridge University Press, 1994; [1916])
- Suffrage and Democracy in Germany,» in: *Political Writings*» . _____
.(Cambridge: Cambridge University Press, 1994; [1917])
- Socialism,» in: *Political Writings* (Cambridge: Cambridge» . _____
.University Press, 1994; [1918])
- Science as a Vocation,» in: *From Max Weber*, Hans Gerth &» . _____
.C. Wright Mills (eds.) (New York: Oxford University Press, 1946; [1919])
- The Profession and Vocation of Politics,» in: *Political*» . _____
.*Writings*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994; [1919]
- The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism,» in: *From*» . _____
Max Weber Hans Gerth & C. Wright Mills (New York: Oxford University
.Press, 1946; [1920])
- .*The Religion of China*. New York: Free Press, 1951; [1920] . _____
- Author's Introduction,» in: *The Protestant Ethic and the*» . _____
.*Spirit of Capitalism* (New York: Scribner's, 1958; [1920])
- .*Ancient Judaism*. New York: Free Press, 1952; [1921] . _____
- .*The Religion of India*. New York: Free Press, 1958; [1921] . _____

- Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. 2 vols. Berkeley: University of California Press, 1978; [1922]
- General Economic History*. New Brunswick, N.J.: Transaction, 1981; [1923]
- Wirtschaftsgeschichte*. Munich: Duncker und Humblot, 1923
- Essays in the Methodology of the Social Sciences*. New York: Free Press, 1949
- Georg Simmel as Sociologist.» *Social Research*. vol. 39» (1972)
- Reading Weber*. Keith Tribe (ed.). London: Routledge, 1989
- Börsenwesen. Schriften und Reden 1893-1898. Max Weber*. Gesamtausgabe 1/5. 2 vols. Tübingen: Mohr, 1999
- Weeks, John. «Imperialism and World Market,» in: *A Dictionary of Marxist Thought*, Tom Bottomore (ed.), 2nd ed. (Oxford: Blackwell, 1991)
- Weingast, Barry. «Political Institutions: Rational Choice Perspectives,» in: *A New Handbook of Political Science*, Robert Gordin & Hans-Dieter Klingemann (eds.) (Oxford: Oxford University Press, 1996)
- Weintraub, Roy (ed.). *Toward A History of Game Theory*. Durham: Duke University Press, 1992
- Weir, Margaret, Ann Shola Orloff & Theda Skocpol (eds.). *The Politics of Social Policy*. Princeton: Princeton University Press, 1988
- Western, Bruce. «[Review of;] *Wealth in America*, by Lisa Keister.» *Contemporary Sociology*. vol. 30, no. 4 (2001)
- White, Harrison. *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge: Harvard University Press, 1970
- Subcontracting with an Oligopoly: Spence Revisited.» RIAS» Program Working Paper 1, Harvard University, 1976
- Production Markets as Induced Role Structures,» in:» *Sociological Methodology*, Samuel Leinhardt (ed.) (San Francisco: Jossey-Bass, 1981)
- Where Do Markets Come From?.» *American Journal of Sociology*. vol. 87 (1981)

- Agency as Control,» in: *Principals and Agents: The»* . _____
Structure of Business, John Pratt & Richard Zeckhauser (eds.) (Boston:
. Harvard Business School Press, 1985)
- Interview: Harrison C. White,» in: Richard Swedberg,» . _____
Economics and Sociology (Princeton: Princeton University Press, 1990)
- Identity and Control: A Structural Theory of Social Action.* . _____
. Princeton: Princeton University Press, 1992
- Markets from Networks: Socioeconomic Models of* . _____
Production. Princeton: Princeton University Press, 2001
- Crowded Markets: Allocation with Valuation in Context.»» . _____
. 2002. (Unpublished Manuscript)
- Robert Eccles. «Producers' Markets,» in: *The New Palgrave &* _____
Dictionary. A Dictionary: of Economic Theory and Doctrine, vol. 3, John
. Eatwell et al. (eds.) (London: Macmillan, 1987)
- Whyte, William Foote. *Human Relations in the Restaurant Business.* New
. York: McGraw-Hill, 1948
- . et al. *Money and Motivation.* New York: Harper, 1955 _____
- Wicksell, Knut. «A New Principle of Just Taxation,» in: *Classics in the*
Theory of Public Finance, Richard A. Musgrave & Alan T. Peacock (eds.)
. (London: Macmillan, 1959)
- Williamson, Oliver. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust*
Implications. New York: Free Press, 1975
- The Economic Institutions of Capitalism.* New York: Free . _____
. Press, 1985
- Economic Organization.* New York: New York University . _____
. Press, 1986
- Transaction Cost Economics,» in: *The Handbook of*» . _____
Economic Sociology, Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.) (New York
and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press,
. 1994)
- Calculativeness, Trust, and Economic Organization,» in: *The»* . _____
Mechanisms of Governance (Oxford: Oxford University Press, 1996)

- Economic Organization: The Case for Candor.» *Academy of* _____
Management Review. vol. 21 (1996)
- Wilson, Robert. *Nonlinear Pricing*. New York: Oxford University Press,
 .1993
- Wood, Robert. *From Marshall Plan to Debt Crisis: Foreign Aid
 Development Choices in the World Economy*. Berkeley: University of
 .California Press, 1986
- Woolcock, Michael. «Social Capital and Economic Development.» *Theory
 and Society*. vol. 27 (1998)
- Wright, John. *Interest Groups and Congress: Lobbying, Contributions, and
 Influence*. London: Allyn and Bacon, 1996
- Wrong, Dennis. «The Oversocialized Conception of Man in Modern
 .Sociology.» *American Sociological Review*. vol. 26 (1961)
- Wycherley, R. E. *How the Greeks Built Cities*. 2nd ed. New York: Norton,
 .1976
- Yakubovich, Valery & Mark Granovetter. «Electric Charges: The Social
 Construction of Rate Systems.» University of Pennsylvania Working Papers
 .in Economic Sociology, [Pennsylvania, USA] 2001
- Zelizer, Viviana. «Human Values and the Market: The Case of Life
 Insurance and Death in 19th-Century America.» *American Journal of
 .Sociology*. vol. 84 (1978)
- Morals and Markets: The Development of Life Insurance in* _____
the United States. New York: Columbia University Press, 1979
- The Price and Value of Children: The Case of Children's» _____
 .Insurance.» *American Journal of Sociology*. vol. 86 (1981)
- Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of* _____
Children. New York: Basic Books, 1985
- Beyond the Polemics of the Market: Establishing a» _____
 .Theoretical and Empirical Agenda.» *Sociological Forum*. vol. 3 (1988)
- The Social Meaning of Money: 'Special Monies'» *American* _____
Journal of Sociology. vol. 95 (1989)
- The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books, 1994 ._____

- Economic Sociology,» in: *International Encyclopaedia of the* . _____
Social and Behavioral Sciences, vol. 6, Neil Smelser & Paul Baltes (eds.)
 .(Amsterdam: Elsevier, 2001)
- Enter Culture,» in: *New Economic Sociology*, Mauro Guillén» . _____
 .et al. (eds.) (New York: Russell Sage Foundation, 2002)
- Culture and Consumption,» in: *The Handbook of Economic*» . _____
Sociology, Neil Smelser & Richard Sweedberg (eds.) 2nd ed. (New York and
 Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press,
 .Forthcoming)
- .Kids and Commerce.» *Childhood*. (Forthcoming)» . _____
- Zey, Mary. *Banking on Fraud: Drexel, Junk Bonds, and Buyouts*. New
 .York: Aldine de Gruyter, 1993
- Rational Choice Theory and Organizational Theory: A* . _____
Critique. London: Sage, 1998
- Zucker, Lynne. «The Production of Trust: Institutional Sources of
 Economic Structure, 1840-1920,» in: *Research in Organizational Behavior*,
 .Barry Staw & L.I. Cummings (eds.) (Boulder, Colo.: JAI Press, 1986)
- Zuckerman, Harriet. «Introduction: Intellectual Property and Diverse Rights
 of Ownership in Science.» *Science, Technology and Human Values*. vol. 13
 .(Winter - Spring 1988)
- Zukin, Sharon & Paul DiMaggio (eds.). *Structures of Capital: The Social
 Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press,
 .1990
- Zysman, John. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and
 .the Politics of Industrial Change*. Ithaca: Cornell University Press, 1983