

GABRIELA KAMECKA   
Uniwersytet Warszawski

## W POSZUKIWANIU NOWYCH PERSPEKTYW BADANIA RYNKÓW MAŁŻEŃSKICH<sup>1,2</sup>

### Streszczenie

Artykuł omawia ograniczenia powszechnej koncepcji rynku małżeńskiego, zaproponowanej przez ekonomistę Gary’ego Beckera. Wskazuje, że dominujące obecnie neoklasyczo-racjonalistyczne podejście zawiera istotne ograniczenia, które mogą jednak przyczynić się do rozwoju i redefinicji rynku. Założenia o nierozzerwalnym związku rynku z kapitalizmem, „naturalności” rynku i racjonalności w podejmowaniu decyzji przez jednostki poddano analizie z perspektywy historycznej, performatywnej i strukturalnej. Ustalenia dotyczące funkcjonowania rynku odniesiono do rynku małżeńskiego, ukazując nowe kierunki badań dla badaczy z dziedzin nauk społecznych. Niniejszy artykuł przedstawia zmodyfikowane podejście do rynku małżeńskiego, wypracowane na podstawie teorii Fernanda Braudela, Michela Callona oraz Pierre’a Bourdieu.

**Słowa kluczowe:** ekonomia neoklasyczna, rynek małżeński, „długie trwanie”, teoria performatywna, habitus

---

Mgr, doktorantka, Wydział Filozofii i Socjologii UW, e-mail: [g.kamecka@is.uw.edu.pl](mailto:g.kamecka@is.uw.edu.pl);  
<https://orcid.org/0000-0003-3170-8370>

<sup>1</sup> Artykuł bazuje na treściach zawartych w przygotowywanej pracy doktorskiej.

<sup>2</sup> Autorka dziękuje promotorowi dr. hab. Maciejowi Gduli za cenne uwagi podczas pisania artykułu. Dziękuje również redaktorom numeru oraz anonimowym recenzentom za konstruktywne uwagi do artykułu.

## WSTĘP

Neoklasyczna teoria ekonomiczna zakłada, że istnienie rynku nierozzerwalnie wiąże się ze zjawiskiem kapitalizmu i gospodarką rynkową. W myśl tego modelu ekonomicznego jednostki podejmujące działania dążą do maksymalizacji użyteczności, zachowują się racjonalnie i kalkulują możliwe zyski i straty. Neoklasyczna doktryna „naturalizuje” pojęcie rynku, to znaczy zakłada, że rynek jest tworem w pełni ukonstytuowanym i niepodlegającym zmianom. Takie spojrzenie na rynek, reprezentowane przez Gary’ego Beckera [1974, 1981, 1990] i innych przedstawicieli ekonomicznej szkoły chicagowskiej [przypis 3], jest wykorzystywane do badania innych dziedzin ludzkiego życia. Becker [1990] stosuje modele ekonomiczne do interpretacji działań jednostek i grup w wielu obszarach – np. w życiu małżeńskim i rodzinnym. W tym rozumieniu rynek małżeński (pojęcie zaproponowane przez Beckera) oznacza rywalizację między jednostkami o wybór przyszłego małżonka(-i). Jednostki, konkurując ze sobą, działają w sposób racjonalny, kierując się zasadą maksymalizacji użyteczności. Zatem rynek małżeński jest osobnym rynkiem, na którym obowiązują ekonomiczne zasady postępowania.

Poniższa analiza ma na celu ukazanie ograniczeń neoklasycznego rozumienia pojęcia rynku małżeńskiego w ujęciu Beckera, zaproponowanie innego podejścia do omawianego zagadnienia oraz nowych kierunków badań. Neoklasyczna doktryna ekonomiczna została zestawiona z teoretycznymi perspektywami innych badaczy zajmujących się rynkiem. Na potrzeby artykułu wyodrębniono trzy założenia, które stanowią najsłabsze punkty neoklasycznego podejścia do rynku: założenie, że 1) ukształtowanie się rynku ma ścisły związek z powstaniem kapitalizmu; 2) rynek to twór odgórnie ukonstytuowany; 3) rynek to miejsce racjonalizacji decyzji podejmowanych przez jednostki. Zostały one przeanalizowane z różnych perspektyw teoretycznych: historycznej, zaproponowanej przez Fernanda Braudela, performatywnej Michela Callona oraz konstruktywizmu strukturalnego Pierre’a Bourdieu. Pojęcie rynku zestawiono z neoklasycznym rozumieniem rynku małżeńskiego. Spojrzenie na rynek z perspektywy Braudela ukazuje historyczne warunki jego funkcjonowania, natomiast Callon porusza kwestie konstrukcji rynku oraz jego miejsca i infrastruktury. Teoria Bourdieu z kolei wyjaśnia preferencje i wybory jednostek. W ostatniej części artykułu zostało zaprezentowane autorskie rozumienie rynku małżeńskiego, uwzględniające ograniczenia ekonomii neoklasycznej.

## EKONOMICZNA INTERPRETACJA RYNKU MAŁŻEŃSKIEGO

W literaturze przedmiotu punktem wyjścia analizy rynku jest klasyczna szkoła myśli ekonomicznej, reprezentowana m.in. przez Adama Smitha [1909] i Davida Ricardo [1949]. Zgodnie z jej założeniami rynek umożliwia efektywne funkcjonowanie gospodarki przy nierozzerwalnym zachowaniu wolności gospodarczej oraz politycznej. Jeden z głównych badaczy rynku i teoretyk gospodarki kapitalistycznej Adam Smith [1909] przypisywał kapitalistom egoistyczne dążenie do akumulacji kapitału, które według niego stanowiło sedno funkcjonowania gospodarki i wzrostu gospodarczego. Podejście to zakłada, że jednostki zachowują się racjonalnie, kierują się własnym interesem, a rynki są konkurencyjne. Co najważniejsze dla Smitha, w kapitalizmie istnieje „siła niewidzialnej ręki”, czyli naturalny stan, wolny od ingerencji z zewnątrz, w którym możliwe jest przekształcanie egoistycznych potrzeb i pragnień w dobro publiczne. Dzieje się tak wtedy, gdy jednostki, motywowane chęcią zaspokojenia własnych potrzeb, dzięki „niewidzialnej ręce” przyczyniają się nieintencjonalnie do rozwoju rynku i bogacenia się całego społeczeństwa.

W XIX w. myślenie o ekonomii zostało zdominowane przez podejście neoklasyczne, którego prekursorem był John Stuart Mill [1985]. W swoich dziełach, analizując zachowania jednostek na rynku, rozwijał koncepcję *homo oeconomicus*, która zakłada, że człowiek jako jednostka społeczna kieruje się chęcią pozyskania bogactwa [Mill 2000]. To właśnie neoklasyczna teoria ekonomiczna wywarła znaczący wpływ na dalsze postrzeganie ekonomii oraz funkcjonowanie społeczeństw, i doprowadziła do zoperacjonalizowania wielu niezbędnych dziś pojęć, takich jak: rynek, wymiana, wartość użytkowa, użyteczność.

W kapitalizmie gospodarka rynkowa stanowi przeciwieństwo gospodarki naturalnej i jest definiowana jako gospodarka, „[...] w której zasoby zostają rozdzielone między różne zastosowania dzięki zdecentralizowanym decyzjom wielu przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, współdziałających ze sobą na rynkach dóbr i usług” [Mankiw, Taylor 2009: 41]. Na jej ukształtowanie miało wpływ wyodrębnienie się producentów, dokonanie podziału pracy w społeczeństwie i powstanie specjalizacji działalności gospodarczej. Dwa ostatnie zjawiska wpłynęły na wymianę wytworzonych produktów, czyli wymianę towarów [Księżyk 2012]. Podczas dokonywania transakcji wytwarza się rynek, czyli potocznie – miejsce wymiany [Moroz 2005]. Najważniejszy w tej teorii jest jednak proces wymiany, który stanowi esencję rozumienia rynku. Miejsce dokonywania transakcji, a więc określona przestrzeń, ma drugorzędne znaczenie.

Istotne dla analizy rynku jest również pojęcie użyteczności, czyli satysfakcji, zadowolenia jednostki z posiadania dobra. Zadowolenie rośnie w miarę intensywniejszego zaspokajania potrzeb. Teoria wyboru konsumenta zakłada, że jednostka, dążąc do wyznaczonego przez siebie celu, zachowuje się racjonalnie, spójnie, w celu maksymalizacji zadowolenia [Księżyk 2012].

W ekonomii neoklasycznej koncepcja *homo oeconomicus*, czyli człowieka ekonomicznego, dążącego w swoich wyborach do maksymalizacji zysku, stała się jedną z głównych koncepcji teoretycznych wyjaśniających wybory jednostek. Mill w jednym ze swoich dzieł zauważył, że to właśnie ekonomia klasyczna przyjmuje arbitralnie definicję człowieka „[...] jako istoty, która niezmiennie działa tak, by otrzymać jak największą ilość rzeczy niezbędnie potrzebnych, udogodnień oraz luksusów, przy możliwie najmniejszej ilości pracy i samozaparcia, przy których owe dobra mogą być uzyskane w świetle istniejącego poziomu wiedzy” [Mill 2000: 101; tłum. własne]. Oznacza to, że w hierarchii potrzeb jednostki najważniejsze jest zaspokajanie potrzeb materialnych, a nie kulturowych – jak wykształcenie – czy psychicznych, np. aspiracji. Pod adresem *homo oeconomicus*, a w szczególności założenia, że pragnienie zysku stanowi fundamentalny czynnik warunkujący decyzje jednostek, pojawiło się wiele krytycznych uwag. Dla Milla koncepcja ta była przede wszystkim ekonomicznym modelem wyjaśniającym, a nie opisem funkcjonowania człowieka rzeczywistego. Ten neoklasyczny teoretyk wspominał w swoich niektórych pracach [por. Mill 2005] o innych czynnikach wpływających na wybory dokonywane przez jednostki – uczuciach i kwestiach moralnych.

Badacz Harvey Leibenstein [1978], analizując koncepcję *homo oeconomicus*, wprowadził pojęcie racjonalności selektywnej – oparte na założeniu, że racjonalność może mieć różny poziom. Jednostki postępują albo tak, jak muszą (według ich opinii), albo tak, jak chcą (lubią), lub dokonują wyboru między tymi dwoma wariantami. Istotą koncepcji jest założenie, że jednostki działają racjonalnie, dążą do jakiegoś celu, ale nie mniejszą rolę w procesie podejmowania przez nie wyboru odgrywają czynniki psychologiczne, takie jak np. określone cechy osobowości.

Obecnie również ekonomia feministyczna krytykuje teorię neoklasyczną jako tę, która przyczynia się do utrwalania i podtrzymania tradycyjnych ról narzuconych kobiecie i mężczyźnie [Dijkstra, Plantega 2003]. W zamian proponuje holistyczne podejście do człowieka ekonomicznego, jego preferencji, uwzględniające, oprócz chęci zysku, także inne motywy działania, takie jak: normy kulturowe, tradycja, ideologia, społeczno-kulturowe uwarunkowania płci.

Jak wspomniano, neoklasyczny rynek jest nie tyle „miejscem”, ile „procesem wymiany”, podczas którego jednostki, w warunkach idealnej konkurencji, doko-

nują racjonalnych wyborów. W swojej istocie rynek stanowi przejaw działania systemu kapitalistycznego i rządzących nim reguł ekonomicznych. Pokazuje to pierwsze ograniczenie neoklasycznego podejścia do rynku, mianowicie łączenie go z konkretną epoką historyczną – XIX wiekiem i rozwojem kapitalizmu. Genezę rynku wiąże się zwykle z początkami kapitalizmu, jednak patrząc z perspektywy historycznej, można dostrzec, że różne formy rynku istniały od tysięcy lat. Neoklasyczne spojrzenie na rynek stanowi więc przykład wąskiego podejścia do tego zagadnienia.

Wychodząc od teorii wyboru konsumenta, ekonomiści zaczęli interpretować życie codzienne jednostek z wykorzystaniem pojęć ekonomii neoklasycznej, zauważając zależności między dokonywanymi przez aktorów społecznych wyborami a modelami ekonomicznymi. Dla neoklasyków ekonomia stała się uniwersalnym narzędziem analizy zarówno ekonomicznej, jak i społecznej. Jednym z głównych badaczy tego nurtu był przedstawiciel ekonomicznej szkoły chicagowskiej Gary Becker [1990], który w swojej książce *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* używał modeli ekonomicznych do interpretacji wyborów jednostek, poczynając od popełniania przestępstw, przez wybór małżonka(-ki), aż po posiadanie dzieci. Według tej koncepcji, podobnie jak u neoklasyków, jednostki kierują się zasadą racjonalności w dążeniu do celu i jego osiągnięciu przy wykorzystaniu dostępnych środków. Następnie cele zostają skonfrontowane z dostępnymi środkami, a co za tym idzie następuje selekcja i hierarchizacja celów ze względu na ich istotność, tak aby maksymalnie zrealizować swoje postanowienia. Dla Beckera rynek oznacza „miejsce konfrontacji, z jednej strony, życzeń (potrzeb, aspiracji)  $n$  uczestników, a z drugiej ofert tego, co ci uczestnicy w takim lub innym sensie mają na zbyciu, czy tego, z czego są oni skłonni zrezygnować w zamian za coś innego” [Hagemejerowa 1990: 11]. Człowiek w rozumieniu Beckera jest jednostką wprzęgniętą w nieustanne procesy wymiany, w handel, kalkulację, obejmującą wszystkie obszary życia. Analizuje np. pozytywne i negatywne aspekty posiadania dzieci, rozważa, jak liczne chciałby mieć potomstwo, wylicza zalety i wady przyszłego małżonka czy szacuje znaczenie posiadania dobrej bądź złej opinii w społeczeństwie. Wobec powyższego można przyjąć, że każdy aspekt funkcjonowania jednostki jest przez nią uprzednio szczegółowo analizowany. Ma to każdorazowo służyć podniesieniu jakości życia, nawet jeśli jednostka nie jest świadoma, że działa zgodnie z zasadą maksymalizacji swoich celów. Pionierskie podejście Beckera wpłynęło na postrzeganie jednostek jako elementów ekonomicznego modelu, pozbawiając je przy tym sprawczości w procesie tworzenia rynku oraz cech społecznych – takich jak dyspozycje zawarte w habitusie, np. gust – czy cech psychologicznych, jak aspiracje i ambicje.

Analizując małżeństwo, Becker zauważa, że jest ono „[...] praktycznie zawsze chciane, czy to przez osoby zawierające je, czy to przez ich rodziców” [Becker 1990: 351]. W analizie stosuje on teorię preferencji, zakładając, że zawarcie małżeństwa przyczynia się do osiągnięcia wyższego poziomu użyteczności niż pozostawanie singlem. W związku z tym w społeczeństwie powstaje potrzeba zawierania małżeństw. Konkurowanie o zdobycie partnera sprawia z kolei, że kształtuje się rynek małżeński: „[...] skoro wielu mężczyzn i wiele kobiet konkuruje ze sobą w poszukiwaniu partnera, wolno nam przyjmować istnienie jakiegoś rynku matrymonialnego. Każda osoba usiłuje, w ramach ograniczeń nakładanych przez warunki rynkowe, znaleźć sobie najlepszego z osiągalnych partnera” [Becker 1990: 351]. Pojęcie rynku małżeńskiego u Beckera wyznacza zatem ramę opisu działań jednostek, które konkurują ze sobą – jak na rynku ekonomicznym – o zdobycie właściwego dla siebie partnera. Miejsce zawarcia znajomości, podobnie jak u neoklasyków, nie jest znaczące, najważniejszy jest efekt spotkania, czyli zawarcie związku małżeńskiego. Rynek jest tworem odgórnie ukonstytuowanym, co rodzi jego kolejne ograniczenie – związane z „naturalnością”, inaczej spontanicznością, jego powstania. W tej teorii pominięty został cały proces tworzenia rynku małżeńskiego i moment wejścia na niego aktorów społecznych. Przyjmuje się, że jednostki wchodzą na z góry utworzony rynek i szacują korzyści ze związku, pominięto jednak całkiem kwestię ich sprawczości.

Becker [1990] sprowadza uczucia takie jak miłość i przywiązanie do postaci mechanizmu rynkowego opartego jedynie na racjonalności i kalkulacji. Maksymalizacja użyteczności sprawia, że dobór partnera pod względem wykształcenia, bogactwa i innych cech przebiega podobnie nawet w odmiennych warunkach – na innym kontynencie, w innej klasie społecznej. Małżeństwo funkcjonuje u Beckera jak przedsiębiorstwo, w którym jeden członek małżeństwa za określoną pensję zatrudnia drugiego członka i czerpie z tego pewne korzyści. Proces ten jest określany mianem optymalnego doboru, czyli maksymalizacji zysków związanych z posiadaniem małżonka i prowadzeniem gospodarstwa domowego. Jednostki, wchodząc w związek małżeński, kierują się podobieństwami lub różnicami cech tylko wtedy, gdy dzięki temu maksymalizują „łączny produkt dóbr” w gospodarstwie domowym (niezależnie, czy są to cechy finansowe, genetyczne czy psychologiczne) [Becker 1990: 352, 368–369]. Wskazuje to na trzecie ograniczenie rynku: rynek jest miejscem racjonalizacji decyzji podejmowanych przez jednostki, które przy dokonywaniu wyboru nie kierują się gustem, smakiem, lecz maksymalizacją użyteczności. Człowieka ekonomicznego, według neoklasyków, wyróżnia egoistyczne podejście, autonomia, dążenie do maksymalizacji zysku.

W neoklasycznej teorii pomija się habitus jednostek, wszystkie dyspozycje w nim zawarte, postrzegając je jako elementy uniwersalnego, ekonomicznego modelu.

W koncepcji teoretycznej Beckera [1981] podział pracy ze względu na płeć jest kluczowym elementem różnicującym funkcje użytkowe mężczyzn i kobiet. Jeśli na rynku pracy i w rodzinie nie byłoby podziału na płeć, to zarówno kobiety, jak i mężczyźni osiągnęliby maksymalizację użyteczności ze związku – byłoby to możliwe wówczas, gdy największe podobieństwo partnerów dotyczyłoby cech osobistych, takich jak: inteligencja, edukacja, pochodzenie społeczne, religia, zdrowie. Sugeruje to, że co do zasady związki małżeńskie w ramach maksymalizacji zysków powinny dążyć do homogamiczności. Wybór przyszłego małżonka jest podyktowany chęcią osiągnięcia jak największej użyteczności. Mężczyźni i kobiety są traktowani jak potencjalni partnerzy handlowi, którzy zawierają związek, ponieważ będąc w nim, osiągają większe zyski z życia prywatnego. Zdaniem Beckera [1990: 368–381] optymalny dobór partnera występuje w przypadku połączenia podobnych cech komplementarnych, jak wykształcenie, inteligencja, wygląd, zaś łączenie różnic daje optymalne efekty, gdy bierzemy pod uwagę cechy substytucyjne, takie jak np. zarobki. Oznacza to, że korzyść z małżeństwa jest większa w przypadku dysproporcji w płacach między kobietą a mężczyzną. Wyniki badań empirycznych dowodzą, że od wielu lat obserwuje się zjawisko homogamii małżeńskiej [Domański, Przybysz 2007], polegające na dobieraniu partnera przede wszystkim ze względu na status społeczno-ekonomiczny, czyli poziom wykształcenia, pracę zawodową, ale także ze względu na wyznanie czy pochodzenie [por. Haller 1981; Kalmijn 1991]. Badania rynku małżeńskiego w Polsce, dokonywane w szczególności metodą ilościową, wskazują na względne zamknięcie tego rynku [Domański, Przybysz 2007: 184–219; por. Kacprowicz 1989; Warzywoda-Kruszyńska 1974]. W analizach kojarzenia asortatywnego badacze dostrzegają przede wszystkim duże znaczenie podobieństwa poziomu wykształcenia u przyszłych małżonków [Mare 1991; Smits, Ultee, Lammers 1998]. W związku z tym można uznać, że to właśnie kapitał kulturowy, który obejmuje m.in. wykształcenie, jest najsilniejszym czynnikiem łączącym jednostki ze sobą, a w konsekwencji czynnikiem prowadzącym do zawarcia małżeństwa.

Analizy teoretyczne, dane statystyczne i wnioski Gary’ego Beckera, wypracowane na podstawie neoklasycznej teorii ekonomicznej, zawierają wiele potwierdzonych i interesujących ustaleń dotyczących sposobu obliczenia korzyści materialnych i niematerialnych wynikających z zawarcia związku małżeńskiego oraz korzyści płynących z zawierania związków monogamicznych, a także ujednolicony wzór dobierania się jednostek w pary pod względem cech rynkowych

oraz pozarynkowych. Jednakże neoklasyczne podejście do rynku nie jest wolne od wspomnianych wyżej ograniczeń. Pierwszym z nich jest ścisłe łączenie rynku z powstaniem kapitalizmu, co rodzi problemy natury historycznej i prowadzi do rozumienia go w sposób zawężony.

## HISTORYCZNA EWOLUCJA RYNKU MAŁŻEŃSKIEGO

Neoklasycy, w tym Gary Becker, interpretują rynek jako proces wymiany dóbr bezpośrednio powiązany z kapitalizmem. Odmienne, historyczne ujęcie instytucji rynku prezentuje Fernand Braudel [2020], jeden z głównych reprezentantów szkoły Annales. Braudel w swoich dziełach za najistotniejszą uznawał przestrzeń geofizyczno-społeczną, w której ważne są zarówno aspekty fizyczne (położenie geograficzne, zasoby naturalne), jak i duchowe (kultura) – stanowiące elementy składowe historii ludzkości. Autor zajmował się badaniem zjawisk w tzw. długim trwaniu – dostrzegał struktury długotrwałych procesów społecznych, analizując je z perspektywy historycznej, zarówno czasowej, jak i przestrzennej. Struktury *longue durée* stanowią spajający element w historii ludzkości, ponieważ u Braudela to ludzie tworzą historię w danej przestrzeni i czasie. Teksty francuskiego historyka są unikatowe, ponieważ pokazują zjawiska na świecie w sposób wielowarstwowy, zarówno w ujęciu czasowym, jak i przestrzennym. Makrosynteza historii pozwala wyjaśniać trendy i wzorce, które istnieją do dzisiaj w przestrzeni społecznej, także te dotyczące rynku. W trylogii *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm* Braudel [2019] pokazuje w przejrzysty sposób, w ujęciu chronologicznym, ewolucję systemów gospodarczych aż do powstania kapitalizmu w jego dzisiejszym kształcie. Autor podkreślał, że gospodarka zaczyna się tam, gdzie pojawia się wartość wymienna. Wymiana jest jednak rozumiana inaczej niż u neoklasyków – sięga zarania ludzkości, w związku z czym analizować należy również jej przykłady z wcześniejszych epok. Braudel opisuje, jak zmieniał się rynek oraz proces wymiany, od najprostszych form wymiany do coraz bardziej skomplikowanych, do których należy również wymiana międzynarodowa.

Braudel silnie podkreśla społeczny wymiar rynku, który stanowi granicę danej rzeczywistości oraz kształtuje część zachowań ludzkich. Szczególnie interesujące wydaje się dostrzeżenie faktu, że rynek jest właściwy dla danej epoki oraz określa rzeczywistość społeczną jednostek w konkretnym miejscu i czasie. Braudel [2019] zauważa, że różne procesy wymiany istniały od dawna, zmieniły się jedynie ich formy i miejsca – od jarmarków, przez sklepy, aż do nowoczesnej giełdy. Prowadzi to do wniosku, że gospodarka rynkowa powstawała bardzo powoli i dopiero w XIX w. została „wyzwolona z uwięzi”. Rynek „[...] nie jest



zjawiskiem wyłącznie endogennym. A tym bardziej nie obejmuje on całości działań gospodarczych i nie jest nawet określonym etapem ich ewolucji” [Braudel 2019: 196]. Braudel stawia następującą tezę: powstanie gospodarki rynkowej i rynku w dzisiejszym rozumieniu wiąże się „[...] ze zjawiskami fluktuacji i zgodności cen na rynkach określonej strefy” [Braudel 2019: 198]. Gospodarka rynkowa tworzyła się powoli, etapami, a zachodnie społeczeństwa „przekształciły” jednostki w *homo oeconomicus*. Można wysnuć wniosek, że dopiero w XIX w. neoklasyczny, samoregulujący się rynek osiągnął właściwe – z perspektywy tego nurtu teoretycznego – rozmiary, i dopiero niedawno został oddzielony od życia społecznego, stając się osobnym bytem. Przed „eksplozją” kapitalizmu najważniejszą rolę odgrywała wymiana dóbr między jednostkami, a rynki, również te lokalne, spełniały jedynie funkcję pomocniczą. Rynek nie obejmował głównych, z perspektywy ekonomii neoklasycznej, czynników, tj. czynników produkcji – pracy, ziemi i kapitału [Polanyi 2011]. Pokazuje to jedno ze wspomnianych na wstępie ograniczeń – neoklasyczne podejście do rynku jest mocno zawężone i podporządkowane dominującemu w XIX w. systemowi, jakim był kapitalizm.

Braudel w swoich pracach dążył do ukazania rynku w perspektywie historycznej. Jego analizy nie dotyczyły związków małżeńskich, niemniej odniesienie jego teorii do rynku małżeńskiego (oraz przyjęcie perspektywy „długiego trwania”, czyli długotrwałego procesu społecznego) może dać interesujące rezultaty. W tym ujęciu rynek małżeński byłby przede wszystkim mechanizmem historycznym, właściwym dla danej epoki, opierającym się na wymianie dóbr, którym mógłby być posag, ale także przywileje, miłość – w zależności od konkretnych warunków społecznych panujących w danym okresie historycznym.

Jak poświadcza historia, małżeństwa były zawierane w różnych okolicznościach. Jednostki kierowały się innymi potrzebami, wartościami bądź przyświecały im inne cele. W społecznościach pierwotnych małżeństwo było rozumiane przede wszystkim jako więź grupowa, należało do sfery publicznej i było wytworem organizacji życia społecznego. Jeden z najbardziej znanych antropologów Claude Lévi-Strauss [1993], badając społeczne życie brazylijskich Indian, w tym rodzinę, kulturę, małżeństwo, wskazywał na pierwotne reguły rządzące wyborem partnera, czyli zakaz mieszania krwi i tzw. wymianę matrymonialną. W badanych społecznościach lokalnych wymiana matrymonialna polegała na zawarciu związku małżeńskiego pomiędzy osobami z dwóch klanów, co wpisywało się w zasadę strukturalnej endogamii.

W kulturze starożytnej Grecji i Rzymu małżeństwo patriarchalne (mężczyzna decydował o wszystkich aspektach życia, a kobieta praktycznie nie miała prawa głosu) opierało się na mechanizmie wymiany posagu [Adamski 2002]. Kobieta

po ślubie stawała się własnością męża. Zwłaszcza w Rzymie rynek małżeński obejmował różne warstwy społeczne, a formy zawierania małżeństw były zależne od przynależności stanowej. W praktyce związku małżeńskiego nie zawierano, kierując się uczuciem – decydowały kalkulacje ojców rodziny, chęć wzbogacenia się oraz podniesienia prestiżu społecznego.

Niewielkim zmianom uległo postrzeganie małżeństwa w średniowiecznej Europie. Znane są przekazy dotyczące zawierania małżeństw osób stanu szlacheckiego w celu zabezpieczenia pozycji rodów bez uwzględniania opinii głównych aktorów (decyzja pozostawała w mocy ojców, mających decydujący wpływ na zawarcie przez młodych małżeństwa). Chęć zachowania stanowej endogamii w średniowieczu prowadziła niekiedy do zawierania zbyt bliskich związków między kuzynami, czemu sprzeciwiał się Kościół katolicki [Resnick 2000]. W średniowieczu to właśnie Kościół odgrywał w Europie kluczową rolę w ustanawianiu reguł dotyczących roli kobiety i mężczyzny, związków małżeńskich, w tym życia seksualnego, przyczyniając się do utrwalania patriarchalnego modelu rodziny.

W epoce wiktoriańskiej rynek małżeński zapewniał wymianę przywilejów, majątku, prestiżu rodziny, co miało służyć reprodukcji klasowej. W trakcie starań o rękę kobiety i mężczyźni byli wpleceni w społeczne rytuały, które rządziły się własnymi prawami oraz podlegały różnym zakazom. Klasy społeczne w XIX w. posiadały swoje kodeksy postępowania oraz zbiór zwyczajów, strukturalizujących miłosne spotkania. Musiały być one przestrzegane zarówno przez mężczyzn, jak i kobiety, którzy dzięki temu mogli udowodnić swojej grupie społecznej, że są sobie godni. Do rytuałów należało np. składanie przez mężczyzn wizyt w domu swoich wybranek. Spotkania odbywały się w obecności rodziców, którzy oceniali potencjalnego kandydata na męża swojej córki [Illouz 2016; por. Bystroń 1976]. Najważniejszym kryterium wyboru było odpowiednie pochodzenie społeczne i majątek. W ten sposób rodziny zabezpieczały swoje interesy oraz wpływały na hermetyzację klasową.

Początek nowoczesności przynosi diametralnie odmienny model małżeństwa. Akcent zostaje przesunięty na małżonków, ich emocje, coraz mniejsze znaczenie przy zawieraniu związków ma opinia rodziny czy społeczeństwa [Illouz 2016; por. Luhmann 2003]. W tym modelu towarem jest miłość, a wymiana jest oparta na uczuciach. Dawne „kojarzenie” par nie odbywa się już w sferze prywatnej, zależnej od rodziny, np. podczas rodzinnych spotkań, lecz w sferze publicznej, do której należą dyskoteki, miejsca pracy, gdzie jednostki mogą odnaleźć szczęście i miłość.

Wraz z emancypacją kobiet i nastaniem „epoki indywidualizmu” [por. Beck 2004; Jacyno 2007] zarówno małżeństwo, jak i rynek małżeński ulegają kolejnym

zasadniczym przemianom. Małżeństwo oparte na miłości romantycznej ewoluuje w kierunku paktu opartego na rozumie, racjonalności, kalkulacji, kompromisie, wzajemnym wsparciu [Beck, Beck-Gernsheim 2013]. Następuje psychologizacja życia, czego przejawem jest powstawanie coraz większej liczby poradników miłosnych o charakterze terapeutycznym [Gdula 2009], które pomagają jednostkom odnaleźć się w coraz to bardziej skomplikowanych relacjach intymnych. Wymianie w tym modelu miłosnym podlega wzajemne poczucie stabilizacji.

Rynek małżeński ewoluuje – następuje przejście od wymiany małżeńskiej (posagu, prestiżu) w społecznościach lokalnych do rynku małżeńskiego opartego na miłości romantycznej, a następnie na stabilizacji i wzajemnym wsparciu. Zmienia się sfera poznania: z prywatnej, zależnej od rodziny, grupy społecznej, na publiczną, otwartą, niezależną od bezpośrednich wpływów najbliższych. Obecnie jednostki same wybierają swoich przyszłych partnerów, kierując się osobistymi preferencjami. W związku z powyższym warto postawić następane pytanie: w jakim miejscu, określonym fizycznie, możliwe jest współcześnie poznanie partnera oraz jak ten proces przebiega?

### **„RAMOWANIE” RYNKU MAŁŻEŃSKIEGO**

W ramach neoklasycznej teorii ekonomicznej rynek jest rozumiany jako twór odgórnie ukonstytuowany/spontanicznie wytworzony porządek. Badacze performatywnego podejścia do życia społecznego, jak Michel Callon [1998] i Bruno Latour [2010], uważali, że zjawiska społeczne są konstruowane przez aktorów ludzkich i nieludzkich. W latourowskiej teorii aktora-sieci (ANT) „podąża się” za aktorami. Celem analizy jest ustalenie, jak wygląda ich egzystencja w grupie, zbiorowości, jakich używają metod, aby utrzymać swoją pozycję, oraz jaki opis analityczny, odzwierciedlający powiązania, które są zmuszeni tworzyć, należy zastosować. Podejście latourowskie nie jest sztywną teorią i nie łączy efektów badań w ramy wyjaśniające. Najważniejsze jest prześledzenie efektów (zazwyczaj nieoczekiwanych) danego zjawiska, a nie wskazanie na jego przyczyny.

Badaniem rynku z perspektywy performatywnej zajmował się Michel Callon [1998]. Autor, analizując rynek i jego reguły, wychodzi od pojęcia efektów zewnętrznych, które sprawiają, że rynek, przynajmniej częściowo, jest nieefektywny. Ekonomiści przez pojęcie efektów zewnętrznych rozumieją wszystkie powiązania, relacje i skutki, których agenci ekonomiczni nie uwzględniają w obliczeniach przy zawieraniu transakcji rynkowej. Według Callona [1999] efekty zewnętrzne stanowią dowód na to, że rynek jest konstrukcją społeczno-techniczną, i aby mógł być skoordynowany, musi mieć wyznaczone ramy sytuacji. Koncepcję ramy

w swojej analizie Callon zapożyczył od Ervinga Goffmana [2010]. Wyznacza ona przestrzeń, w której interakcje między uczestnikami odbywają się mniej lub bardziej niezależnie od kontekstu. Proces ustanawiania ram, czyli „ramowanie” (ang. *framing*), ma dwoistą naturę. Aktorzy posiadają pewne zasoby poznawcze, znają formy zachowań, strategie, ukształtowane na podstawie poprzednich doświadczeń, które będą obowiązywały wewnątrz owej ramy. Z drugiej strony ramowanie zależy nie tylko od aktorów i ich zaangażowania, ale również od świata zewnętrznego, do którego należą urządzenia fizyczne i organizacyjne. Ramowanie sprawia, że świat zewnętrzny zostaje wzięty w nawias, jednak bez zrywania z nim wszystkich powiązań [Callon 1998: 248–250]. Zgodnie z podejściem performatywnym rynek można przedstawić w sposób metaforyczny – przywołując obraz sceny teatralnej, ze wszystkim, co się na niej dzieje i znajduje: wybrzmiewającymi dźwiękami, przedmiotami, grą aktorską i innymi elementami połączonymi siecią współzależności. Owo porozumienie między wykonawcami a publicznością szybko by się rozpadło, gdyby nie istniało w odpowiednich ramach fizycznych. Jeśli zaś chodzi o rynek, to jest on systemem relacji między aktorami/agentami (konsumentami i producentami), którzy osiągają równowagę dzięki hierarchizacji swoich preferencji i późniejszym negocjacjom. Rynek nie jest dany naturalnie, aktorzy nie wchodzi na utworzony wcześniej rynek, lecz tworzą go, konstruują poprzez system relacji między aktorami w określonych ramach fizycznych.

Kluczową rolę na rynku odgrywają urządzenia, które pozwalają na wizualizację efektów zewnętrznych, czyli wszystkich powiązań, skutków, wcześniej nieuwzględnionych w obliczeniach. Mają one znaczący udział w tworzeniu zainteresowanych grup i wpływają na wzrost ich samoświadomości. Negocjując umowę lub wykonując transakcję handlową, aktorzy zakładają istnienie pewnej ramy działań, bez której osiągnięcie konsensusu nie byłoby możliwe [Callon 1998]. Określenie ram jest fundamentalne dla efektywności rynku, ponieważ podczas interakcji w danej przestrzeni jednostki mają szansę poznać punkt widzenia innego aktora. Zatem to właśnie urządzenia (które mogą być rozumiane w różny sposób) przyczyniają się do podejmowania decyzji przez jednostki, a nie maksymalizacja użyteczności.

Callon [1999], podobnie jak Braudel, uważa, że obecna forma rynku nie jest powiązana z kapitalizmem. W perspektywie czasowej zmianie uległy nie tylko zachowania społeczne, ale również infrastruktura materialna. Kalkulujący aktorzy nie istnieliby bowiem, gdyby nie dostali narzędzi obliczeniowych, takich jak techniki spekulacyjne, szacowanie ryzyka czy zautomatyzowane procedury obliczeniowe. Obecny rynek jest zatem odzwierciedleniem zmodernizowanej epoki. Bez wspomnianych metod obliczeniowych nie byłoby aktorów, którzy

pojawił się niedawno, jak np. zarządzający giełdą czy gracze na giełdzie. Bez nowoczesnych urządzeń aktorzy ekonomiczni powróciliby do tradycyjnych form wymiany i negocjacji. Rynek jest zatem tworzony przez jednostki, a także jest typowy dla danego okresu historycznego.

W obydwu przypadkach, zarówno u Braudela, jak i Callona, można zauważyć pewne zbieżności – rynek nie jest traktowany jako twór „naturalny”, lecz konstruowany przez aktorów społecznych, którzy wpływają na jego funkcjonowanie poprzez kalkulowanie i racjonalizację; jest stale reformowany i budowany od podstaw – nigdy nie przestaje się zmieniać, gdyż cały czas dochodzi do nowych i burzliwych negocjacji między aktorami podczas procesu ramowania. Podejście performatywne wywarło znaczący wpływ na postrzeganie aktorów społecznych oraz ich sprawczości w zakresie tworzenia rzeczywistości. Szczególnie interesujące jest, że aktorzy ludzcy oraz nieludzcy stali się podmiotami tworzącymi świat społeczny. W związku z tym najistotniejsze staje się śledzenie procesu tworzącego podejmowaniu przez nich decyzji i działań.

Nawiązując do powyższych ustaleń teoretycznych – w teorii performatywnej rynek małżeński może być widziany jako proces ramowania, podczas którego jednostki podejmują racjonalne decyzje, ponieważ są wyposażone w odpowiednie do tego narzędzia obliczeniowe. Obecnie mogą zbierać informacje na portalach społecznościowych, a dzisiejsze aplikacje randkowe umożliwiają dopasowanie odpowiedniej jednostki według preferencji. Zjawiska poznawania się przez Internet i „miłości online” są interesującymi obszarami badań dla socjologów, nie stanowią jednak przedmiotu tego artykułu [por. Ben-Ze’ev 2009; Illouz 2010; Kacprzak, Leppert 2013].

Rynek małżeński ma określone granice, przede wszystkim fizyczne i infrastrukturalne. W związku z tym zasadne wydaje się znalezienie odpowiedzi na pytania, gdzie poznają się jednostki, czym kierują się w wyborze partnera, jakie cechy są dla nich atrakcyjne, a jakie wręcz odwrotnie. Jednostki hierarchizują swoje preferencje co do typu partnera, a dzięki rozmowom, interakcjom, negocjacjom osiągają porozumienie – albo jednostka okazuje się dla nich odpowiednia, albo szukają innego partnera. Dzięki urządzeniom mogą poszukiwać partnera w wirtualnej, wyobraźniowej przestrzeni (np. korzystając z aplikacji internetowej) lub w konkretnym miejscu, określonym fizycznie. Aktorzy mogą zwizualizować/obliczyć możliwe efekty zewnętrzne, co wpłynie na podwyższenie ich poziomu samoświadomości. Innymi słowy, w konkretnym miejscu, w którym jednostki widzą się po raz pierwszy, oceniają się oraz dokonują wyboru – chcą kontynuować relację albo ją zakończyć.

Badania przeprowadzone we Francji przez Michela Bozona i François Herana [1989: 101–105] wskazują, że niezależnie od miejsca w strukturze społecznej jednostki rzadziej poznają przyszłego współmałżonka w miejscach prywatnych (tj. podczas spotkań rodzinnych, imprez domowych, wizyt prywatnych), częściej natomiast w różnych typach przestrzeni pozaprywatnej. Im wyżej w strukturze społecznej znajduje się jednostka, tym większe prawdopodobieństwo poznania przyszłego współmałżonka w przestrzeniach wyselekcjonowanych (jak uczelnie, kluby i stowarzyszenia, miejsca pracy, kurorty wakacyjne, miejsca aktywności kulturalnej). Autorzy podkreślają, że osoby z niższych warstw społecznych najczęściej znajdują partnera w przestrzeni publicznej: w kinie, w sklepie, na ulicy, festiwalu czy podczas wyjść z przyjaciółmi. Zatem pierwszy etap poznania zachodzi w ramach wewnętrznej struktury klasy, co pozwala wyciągnąć wniosek, że to właśnie miejsce, rozumiane jako określona przestrzeń, już na samym początku prowadzi do podziału jednostek podczas wejścia na rynek małżeński. Są to interesujące dane empiryczne, które jednak trudno porównać z danymi z innych krajów europejskich, ponieważ badacze skupiają się przede wszystkim na badaniu ilościowym zjawiska homogamii małżeńskiej, natomiast pomijają miejsce poznania przyszłego małżonka. Dla przykładu, badania empiryczne przeprowadzone we Włoszech przez Gabriellę D’Ambrosio i Veronice Pastori [2017] oraz Laurę Arosio [2004] wskazują na dominujące występowanie homogamii małżeńskiej w tym kraju, zarówno w zakresie edukacji, jak i zatrudnienia. Badaczki wspominają w swoich pracach o miejscu poznania partnera jako aspekcie wpływającym na homogamię małżeńską, w tekście brakuje jednak danych empirycznych dotyczących tego zagadnienia. Jeśli chodzi o Polskę, to zostały przeprowadzone badania obszaru geograficznego, z którego pochodzą osoby w związkach małżeńskich [por. Janiszewska 2007; Kałuża 2007]. Nie ma natomiast badań, podobnie jak we Włoszech, dotyczących konkretnych miejsc poznania.

Rynek małżeński w teorii performatywnej jest wprzęgnięty w proces ramowania, podczas którego, w określonej przestrzeni fizycznej, dzięki konkretnej infrastrukturze, tworzą się relacje i układy między aktorami posiadającymi własną hierarchię wartości i potrzeb. Koncepcja habitusu Bourdieu jest jednym ze sposobów opisanego związku pomiędzy zachowaniami jednostek podczas procesu ramowania a przyczyną ich wyborów i postaw.

## RYNEK MAŁŻEŃSKI – HABITUSOWE UWARUNKOWANIA KLASOWE

W teorii habitusów, sformułowanej w latach 70. przez Pierre'a Bourdieu [2005a], działania jednostek nie są traktowane jako efekt ich własnych opinii i wartości, lecz jako skutek działań kolektywnych, kształtowanych przez wzorce społeczne. Habitus jest związany przede wszystkim z pozycją jednostki w społeczeństwie i procesem socjalizacji oraz środowiskiem społecznym. Habitus „stanowi w istocie zarówno zasadę generującą praktyki dające się obiektywnie klasyfikować, jak i system klasyfikowania tych praktyk” [Bourdieu 2005a: 216]. Co najważniejsze, jest produktem różnorodnych działań, i jako zespół generatywnych praktyk przejawia się w jednostkowych zachowaniach. Bourdieu pokazał, że działania te kształtowane są w procesie funkcjonowania jednostki z innymi w danym środowisku poprzez podleganie ograniczeniom i przymusom. Wiąże się to z pozycją jednostki w hierarchii społecznej oraz wpływem instytucji takich jak szkoła, rynek lub religia. Teoria habitusów Bourdieu wywarła ogromny wpływ na nauki społeczne, ponieważ przyjęto w niej perspektywę, że habitus odzwierciedla w jednostce to, co społeczne, jest „interioryzującą zewnętrzności” [Bourdieu 2006]. W związku z tym wszystkie działania jednostek, ich poglądy, wartości, opinie, gust, smak są produktami habitusu, a nie efektem indywidualnych przemyśleń czy kalkulacji. Widać tu podstawową różnicę między tym podejściem a teorią neoklasyczną, według której jednostki, niezależnie od klasy społecznej, pochodzenia, podejmują racjonalne decyzje, kierując się maksymalizacją użyteczności.

Pojęcie habitusu jest istotne, ponieważ pozwala na analizowanie ciągłości zachowań jednostek na płaszczyźnie społecznej. Habitus nie jest wytworem działań jednostek, lecz powstał w zależności od pozycji jednostek w hierarchii społecznej oraz podejmowanych przez nie działań, co przyczyniło się do ukształtowania się stylu życia danej klasy społecznej [Bourdieu 2005a]. Styl życia legitymizuje system przekonań i wartości aktorów społecznych. Patrząc szerzej, koncepcja Bourdieu jest matrycą odwzorowującą aspekty kulturowe i koncentrującą się na procesach reprodukcji społeczeństwa wraz z jego strukturą.

Bourdieu [2005b] sprzeciwiał się założeniom neoklasycznej teorii ekonomii. W swojej książce *Struktury społeczne ekonomii* zauważył, że badacze neoklasycy traktują pole ekonomiczne i podmioty w nim działające, jak gdyby zawsze i wszędzie działały one w tym samym trybie, który można badać za pomocą teorii ekonomicznych. W opozycji do takiego podejścia stał Gary Becker, dla którego wszystkie pola, nie tylko ekonomiczne, można badać za pomocą teorii ekonomicznej. Bourdieu, chcąc dowieść prawdziwości swojego poglądu, zbadał pozornie

mało istotny francuski rynek mieszkaniowy. W wyjaśnianiu mechanizmów tego rynku najważniejszym czynnikiem była dla niego struktura społeczna, a podejmowanie decyzji przez jednostki postrzegał przede wszystkim jako konsekwencję ich habitusu, na bazie którego dokonują one kalkulacji przyszłych wyborów. Jest to podejście krytyczne wobec postaw interakcjonistów, ponieważ zakłada, że struktura jest niezależna od interakcji jednostek, a nawet od ich świadomości. W przypadku wyboru lokalu mieszkalnego koncepcja racjonalnego *homo oeconomicus* nie może zostać zastosowana, ponieważ według Bourdieu pojęcie domu jest związane ze swego rodzaju „mitycznością”. Dom jest dla niego ważnym wskaźnikiem statusu, prestiżu, kwintesencją stylu życia. Jednostki podejmują często decyzje (również te związane z kwestiami mieszkalnymi) nieadekwatne do ich sytuacji finansowej tylko dlatego, że odpowiadają one ich ambicjom [Bourdieu 2005b: 20–21, 185–192]. Habitus z jednej strony jest zbiorem dyspozycji ukształtowanych przez strukturę, a z drugiej jest też oparty na doświadczeniach jednostki. Dzięki nawykom i odruchom jednostka wie, jak powinna zachować się na rynku, i to zachowanie przybiera dla niej cechy racjonalności [por. Bourdieu 2009]. Według tej koncepcji jednostki, dokonując wyborów, kierują się dyspozycjami zawartymi w habitusie, które są produktem zinternalizowanej lub ucieleśnionej struktury społecznej. Z neoklasycznego punktu widzenia ich zachowania są nieracjonalne (jak w przywołanym przykładzie rynku mieszkaniowego), ponieważ jednostki nie kierują się zasadą maksymalizacji użyteczności, lecz własnymi ambicjami, chęcią zdobycia prestiżu, co nie jest uwzględniane w tym modelu analitycznym. Koncepcja neoklasyczna nie bierze pod uwagę w swoich analizach, oraz co za tym idzie we wnioskach, takich „nieracjonalnych” motywacji dokonywania wyboru, jak status, gust, chęć uzyskania lepszej pozycji społecznej czy aspiracje. Mówiąc wprost, pomija wszystkie dyspozycje zawarte w habitusie.

Analizując podejścia Callona i Bourdieu do pojęcia rynku, można odnaleźć wiele różnic, ale także sporo podobieństw. Zarówno Bourdieu, jak i Callon sprzeciwiają się koncepcji *homo oeconomicus* oraz kwestionują uniwersalność racjonalnej dyspozycji ekonomicznej [por. Gullede, Roscoe, Townley 2015]. Dla Bourdieu [2005b] nauka o ekonomii była błędem scholastycznym, ponieważ zakładała oddzielenie określonej praktyki (ekonomicznej) od porządku społecznego – a z natury wszystko jest zanurzone w kategoriach społecznych. Callon analizował rynek, wykorzystując teorię aktora-sieci. Skupiał się na tym, kto (jaka osoba) lub co (jakie urządzenie) i jak w praktyce oblicza, stawiając następujące pytania: „pod jakimi warunkami kalkulacja może być możliwa? Pod jakimi warunkami pojawiają się agenci obliczeniowi?” [Callon 1999: 184;



tłum. własne]. Obaj badacze wskazywali na podmioty ekonomiczne będące produktami uwarunkowań historycznych (o czym pisał również Braudel). W swoich rozważaniach zwrócili uwagę na kluczowy problem, jakim jest uniwersalność dyspozycji ekonomicznej, podkreślając, że nie powinna być ona zachowana przy badaniu wszystkich społecznych aspektów życia.

Callon i Bourdieu rozmijają się w podejściu do kalkulacji wykonywanych przez jednostki. Dla Callona ekonomiczne, czyli racjonalne, obliczenia nie są wykonywane przez jednostki indywidualnie, lecz w „zestawie” z urządzeniami rynkowymi. Urządzenia odgrywają znaczącą rolę w hierarchizowaniu preferencji przez agentów ekonomicznych, ujawnianiu ich i wreszcie kalkulowaniu najlepszego rozwiązania [Callon 1998; Muniesa, Millo, Callon 2007]. Przykładem mogą być rynki finansowe, na których jednostki dokonują obliczeń i wyborów, opierając się na notowaniach giełdowych. Z kolei Bourdieu [2005b] widzi w jednostkowych obliczeniach ucieleśnienie habitusu, który jest tak mocno dostosowany do wyobrażeń aktorów społecznych, by mogli oni uwierzyć, że ich działania są wynikiem racjonalnie dokonanych analiz i przemyśleń. Pomimo różnic związanych z genezą dokonywania obliczeń przez jednostki obaj badacze przyznają jednostkom sprawczość; ważne są motywacje jednostek oraz urządzenia pomagające w podejmowaniu decyzji. Nie jest istotne jedynie racjonalne podjęcie decyzji, ale również proces dojścia do niej oraz generatywna przyczyna dokonania konkretnego wyboru.

W kontekście rynku małżeńskiego Bourdieu [2002] analizował strategie małżeńskie, rozumiejąc je jako proces reprodukcji struktury klasowej. Były one zawsze zaprojektowane tak, aby doprowadzić do tzw. dobrego małżeństwa, to znaczy: „[...] aby zmaksymalizować korzyści lub ekonomiczny i symboliczny koszt małżeństwa jako transakcji bardzo szczególnego rodzaju, strategie te były w każdym przypadku motywowane materialnym i symbolicznym dziedzictwem [...]” [Bourdieu 2002: 550; tłum. własne]. Zgodnie z tradycją podczas zawarcia związku małżeńskiego wymianie podlegała wysokość posagu (zależna od ambicji rodziny). Rodzina przyszłego męża mogła domagać się takiej samej wysokości posagu, jakim sama dysponowała [Bourdieu 2002]. Prowadzi to do wniosku, że rodziny małżonków dokonywały wymiany zarówno na poziomie symbolicznym (pod względem prestiżu), jak i na poziomie ekonomicznym.

Bourdieu [2002: 557] wskazuje, że socjalizacyjne doświadczenia dzieci, wzmocnione wszystkimi ich doświadczeniami społecznymi, wpływały na modelowanie ich schematów percepcji, czyli gustów, które odgrywały równie dużą rolę w doborze partnera, a w konsekwencji prowadziły do unikania niewłaściwych sojuszy, zarówno pod względem ekonomicznym, jak i społecznym.

„Dwie osoby nie mogą przekazać sobie lepszego dowodu bliskości swoich gustów, jak wzajemne podobanie się sobie. [...] Miłość jest również sposobem kochania w innym własnego losu i uczuciem bycia kochanym we własnym losie” [Bourdieu 2005a: 301]. U Bourdieu [2002] szczęśliwa miłość to miłość akceptowana społecznie. Ograniczenia, jakie wiążą się z wyborem małżonka, są liczne i pojawiają się w różnych kombinacjach, z którymi jednostki nie są w stanie świadomie sobie poradzić. Strategie małżeńskie, będące produktem habitusu, spowodowały powstanie nieskończonej liczby praktyk podlegających własnemu wzorcowi. Wzorce powstają spontanicznie i nie jest konieczne ich wyrażanie, ponieważ pozostają poza sferą świadomości. Habitus jest zatem produktem struktury, która ma tendencje do ciągłej reprodukcji, i zasadą generującą różne rozwiązania (również matrymonialne), jakie – w zależności od miejsca w hierarchii społecznej – są przez jednostki powielane i praktykowane. Strategie małżeńskie stanowią jeden z elementów w systemie reprodukcji biologicznej, kulturowej i społecznej. Są one przekazywane następnym pokoleniom, aby zapewnić im władzę i przywileje, jakie posiada grupa na danym szczeblu hierarchii.

Rynek małżeński, jaki wyłania się z prac Bourdieu, jest kształtowany przede wszystkim przez wybory jednostek o klasowo uwarunkowanych habitusach. Habitus wpływa na nasze życie codziennie – wybór jedzenia, ubrania, gust estetyczny, ale także wybór małżonka. Gust jednostki ucieleśnia się w wyborze małżonka. Rynek małżeński jest przestrzenią spotkania klasowo uwarunkowanych habitusów, w której wybór jednostek jest wprzęgnięty w proces zachowania klasowej endogamii. Analizy Bourdieu potwierdzają aktualne badania wskazujące na permanentne istnienie zarówno homogamii małżeńskiej, edukacyjnej, jak i ekonomicznej [por. Ford 2020; Gonalons-Pons, Schwartz, 2017; D’Ambrosio, Pastori 2017]. Patrząc z perspektywy Bourdieu, klasowo uwarunkowany rynek małżeński jest od pokoleń nieświadomie odtwarzany przez jednostki. Przy wyborze małżonka nie jest najważniejsza maksymalizacja użyteczności, lecz przynależność klasowa i ukryte dyspozycje wynikające z habitusu jednostki, przybierające cechy zdrowego rozsądku.

## PODSUMOWANIE

Na tle różnych ujęć (historycznego, performatywnego i klasowego) neoklasycznego podejście do rynku małżeńskiego wydaje się zawężone. Opiera się ono na ekonomicznych tezach rynkowych zakładających *a priori* związek rynku z kapitalizmem, a działania jednostki z konstruktem *homo oeconomicus*. Powyższa analiza jest jedynie szkicem tematu, jednak wskazuje na główne ograniczenia

teorii neoklasycznej oraz przedstawia nowe kierunki badań dla badaczy z obszaru nauk społecznych zajmujących się rynkiem małżeńskim – od najbardziej ogólnych (historycznych) po szczegółowe, skupione na wyborach jednostki.

Pierwszy kierunek – historyczny – Fernanda Braudela, pozwala badać zarówno sam rynek, jak i rynek małżeński jako twór uwarunkowany historycznie i w swojej formie odzwierciedlający rys danej epoki. Umożliwia spojrzenie z perspektywy instytucji w „długim trwaniu”, zmiennej i różniącej się w zależności od epoki. Daje możliwość zbadania, co jest przedmiotem wymiany na rynku małżeńskim obecnie i w przeszłości, gdzie poznają/poznawały się jednostki; czy wymiana odbywa/odbywała się w obrębie klas społecznych (klanów); jak wygląda/wyglądał podział ról w związku; na jakich wartościach opiera/opierał się związek: na miłości, poczuciu prestiżu, bezpieczeństwie? Jest to kierunek ogólny, który pozwala ukazać rynek małżeński w ujęciu historycznym. Przedmiot jego zainteresowania stanowi przede wszystkim analiza dostępnych materiałów zastanych, jak materiały historyczne, dawne powieści, opracowania socjologiczne, dane statystyczne traktujące o relacjach intymnych.

Druga, węższa propozycja dotyczy badania procesu ramowania rynku. Rynek funkcjonuje dzięki ramie określającej formy negocjacji pomiędzy aktorami. Jest wytworzony przez aktorów, a nie dany naturalnie / utworzony spontanicznie. Dzięki takiemu podejściu można poznać proces i ramy funkcjonowania, a także miejsce i infrastrukturę, w tym wypadku rynku małżeńskiego. Ta perspektywa pozwala zbadać, jak oraz w jakim miejscu (jaka była infrastruktura i urządzenie, które pomogło w dokonaniu wyboru) jednostki weszły w związek małżeński. Jest to kierunek traktujący wejście na rynek małżeński, a w konsekwencji w związek, jako proces, podczas którego znaczenie mają nawet najmniej zauważalne działania społeczne.

Ostatni kierunek badań, oparty na teorii Bourdieu, pozwala na zbadanie motywów i podstaw decyzji dokonywanych na rynku małżeńskim. Dzięki podziałowi na klasy społeczne można zbadać habitusowe uwarunkowania działań jednostek dążących do osiągnięcia założonego celu, w tym wypadku spotkania najbardziej odpowiedniego współmałżonka. Ta perspektywa pozwala odsłonić klasowy wymiar rynku małżeńskiego, jak gusta jednostek, kwestie atrakcyjności, innymi słowy – habitusowe przyczyny wyboru. Kierunek ten stanowi najwęższe ujęcie problemu, ponieważ dotyczy najbardziej szczegółowych i prywatnych kwestii związanych z wyborem partnera, jak przynależność do danej klasy społecznej, wykształcenie, zarobki, rodzina i sieci znajomych, ale również naturalne odruchy, jak smak (czyli coś, co często pozostaje poza świadomością jednostki).

Każdy z przedstawionych przeze mnie kierunków badań może stanowić narzędzie odrębnej analizy rynku małżeńskiego, łącznie natomiast mogą posłużyć do stworzenia jednego nowego podejścia. Socjologów interesuje często efekt spotkania partnerów, czyli małżeństwo. Proponuję spojrzeć na nie z perspektywy procesu. Rynek małżeński można określić jako „łowisko”, czyli: „miejsce, w którym osoby z danych klas społecznych poznają swojego przyszłego współmałżonka, oceniają go z perspektywy swojego gustu, habitusu, i w którym uznają tę jednostkę za atrakcyjną. Dzięki temu nie istnieje już jeden rynek małżeński, ale kilka rynków, w których każda klasa odrzuca partnerów z niewłaściwymi dla niej cechami i tworzy łowiska, przystosowane do własnych upodobań” [Kamecka 2019: 22]. Ekonomia neoklasyczna traktuje rynek małżeński jako uniwersalny, spontanicznie ukształtowany porządek; taki, który może być określony za pomocą różnych kryteriów, jak wykształcenie, zarobki, wygląd, rasa. Rynek w tym rozumieniu jest jeden, możemy natomiast mówić o wielu rynkach małżeńskich/łowiskach, uwarunkowanych klasowo, które są odrębnymi od siebie bytami i charakteryzują się habitusowymi barierami bądź ograniczeniami wchodzenia. Takimi barierami mogą być: kapitał kulturowy (wykształcenie, zachowanie, gust), ekonomiczny (praca zawodowa, posiadane finanse, dostęp do nowych technologii) oraz społeczny (sieci znajomych i przyjaciół).

W przestrzeni społecznej istnieją rynki małżeńskie – zależne od swojej epoki i tworzone, czyli ramowane przez aktorów społecznych. Każdy z rynków posiada własne miejsce wraz z infrastrukturą, którym może być uczelnia, dyskoteka, praca, sąsiedztwo. Rynek małżeński, od momentu wejścia na niego, dzieli jednostki klasowo. Miejsce i jego infrastruktura, które mogą być rozumiane w sposób abstrakcyjny – jako urządzenie, pomagają dokonywać obliczeń i umożliwiają pierwsze spotkanie jednostek, w trakcie którego dokonują one oceny przyszłego partnera. Habitus „podpowiada”, kto może się podobać, a kogo należy odrzucić. Rynek małżeński w dobie indywidualizacji różni się od rynków w czasach wiktoriańskich czy starożytnych, lecz nadal dąży do zachowania klasowej homogamii, co znajduje potwierdzenie w badaniach ilościowych [Domański, Przybysz 2007; Smits, Ultee, Lammers 1998]. Przez lata zmieniały się formy rynku małżeńskiego, jak miejsce poznania, „towar” wymiany, lecz efekt jego działania pozostaje taki sam – wejście w związek małżeński z drugą osobą i utrzymanie ciągłości klasowej.

## BIBLIOGRAFIA

- Adamski Franciszek.** 2002. *Rodzina. Wymiar społeczno-kulturowy*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Arosio Laura.** 2004. *Gli opposti si respingono? Scelte di coppia e stabilità coniugale in Italia*. Roma: Aracne Editrice.
- Beck Ulrich.** 2004. *Spoleczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Beck Ulrich, Elisabeth Beck-Gernsheim.** 2013. *Całkiem zwyczajny chaos miłości*. Wrocław: Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej.
- Becker Gary S.** 1981. *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press.
- Becker Gary S.** 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Ben-Ze'ev Aaron.** 2004. *Love online. Emotions on the Internet*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu Pierre.** 2002. "Marriage strategies". *Population and Development Review* 28(3): 549–558.
- Bourdieu Pierre.** 2005a. *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu Pierre.** 2005b. *The social structures of the economy*. Cambridge: Polity.
- Bourdieu Pierre.** 2006. *Medytacje pascaliańskie*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Bourdieu Pierre.** 2009. *Rozum praktyczny. O teorii działania*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Bozon Michel, François Heran.** 1989. "Finding a spouse. A survey how French couples meet". *Population: An English Selection* 44(1): 91–121.
- Braudel Fernand.** 2019. *Grywymiany. Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek*. Warszawa: PIW.
- Braudel Fernand.** 2020. *Morze Śródziemne i świat śródziemnomorski w epoce Filipa II. Tom 1–2*. Warszawa: PIW.
- Bystron Jan Stanislaw.** 1976. *Dzieje obyczajów w dawnej Polsce. Wiek XVI–XVIII*. T. 2. Warszawa: PIW.
- Callon Michel.** 1998. *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Callon Michel.** 1999. "Actor-network theory – the market test". *The Sociological Review* 47(1): 181–195.
- D'Ambrosio Gabriella, Veronica Pastori.** 2017. "Omogamia o complementarità? Analisi delle scelte coniugali in Italia". *Sociologia e Ricerca Sociale* 113(2): 143–155.
- Dijkstra A. Geske, Janneke Plantega (red.).** 2003. *Ekonomia i pleć: Pozycja zawodowa kobiet w Unii Europejskiej*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Domański Henryk, Dariusz Przybysz.** 2007. *Homogamia małżeńska a hierarchie społeczne*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Ford Karly S.** 2020. "Marrying within the alma mater: Understanding the role of same-university marriages in educational homogamy". *Sociological Research Online* 25(2): 254–272.
- Gdula Maciej.** 2009. *Trzy dyskursy miłosne*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Goffman Erving.** 2010. *Analiza ramowa: Esej z organizacji doświadczenia*. Kraków: Zakład Wydawniczy „Nomos”.
- Gonalons-Pons Pilar, Christine R. Schwartz.** 2017. "Trends in economic homogamy: Changes in assortative mating or the division of labor in marriage?". *Demography* 54(3): 985–1005.

- Gulledge Elizabeth A., Philip J. Roscoe, Barbara Townley.** 2015. "Economizing Habitus. Material calculation and 'the rules of the game' in the publishing industry". *Journal of Cultural Economy* 8(6): 637–654.
- Hagemeyerowa Helena.** 1990. Przedmowa do wydania polskiego. W: *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, G.S. Becker (red.), 7–18. Warszawa: PWN
- Haller Max.** 1981. "Marriage, women, and social stratification: A theoretical critique". *American Journal of Sociology* 86(4): 766–795.
- Illouz Eva.** 2010. *Uczucia w dobie kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Oficyna Naukowa.
- Illouz Eva.** 2016. *Dlaczego miłość rani?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Jacyno Małgorzata.** 2007. *Kultura indywidualizmu*. Warszawa: PWN.
- Janiszewska Anna.** 2007. *Dobór przestrzenny i demograficzno-społeczny małżeństw zawieranych w Łodzi*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kacprowicz Grażyna.** 1989. *Małżeństwo a struktura społeczna w Polsce*. Warszawa: Instytut Socjologii UW.
- Kacprzak Kamila, Roman Leppert.** 2013. *Związki miłosne w sieci. Poszukiwanie partnera życiowego na portalach randkowych*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Kalmijn Matthijs.** 1991. "Shifting boundaries. Trends in religious and educational homogamy". *American Sociological Review* 56(6): 786–800.
- Kaluża Dorota.** 2007. Stopień otwartości rynku małżeńskiego we współczesnej Polsce. W: *Małżeństwo–Etyka–Ekonomia*. E. Ozorowski, R.Cz. Horodeński (red.), 97–109. Białystok: Wydawnictwo WSE.
- Kamecka Gabriela.** 2019. „Klasa, którą kochamy. Klasowe mechanizmy funkcjonowania rynków małżeńskich”. *Młoda Humanistyka* 14(1): 1–29.
- Księżyk Marianna.** 2012. *Ekonomia podejście historyczne i perspektywne*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFM.
- Latour Bruno.** 2010. *Splatając na nowo to, co społeczne: Wprowadzenie do teorii aktora-sieci*. Kraków: Universitas.
- Leibenstein Harvey.** 1978. *General x-efficiency theory and economic development*. New York; London; Toronto: Oxford Univeristy Press.
- Luhmann Niklas.** 2003. *Semantyka miłości: O kodowaniu intymności*. Warszawa: Scholar.
- Lévi-Strauss Claude.** 1993. *Spojrzenie z oddali*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Mankiw Gregory N., Mark P. Taylor.** 2009. *Mikroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Mare Robert D.** 1991. "Five decades of educational assortative mating". *American Sociological Review* 56(1): 15–32.
- Mill John S.** 1985. *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy. Books IV and V*. London: Penguin Books.
- Mill John S.** 2005. *Utylitaryzm: O wolności*. Warszawa: PWN.
- Mill John S.** 2000. *Essays on some unsettled questions of political economy*. London: Batoche Books, Kitchener.
- Miller Laurence H.** 1962. "On the Chicago School of Economics". *Journal of Political Economy* 70(1): 64–69.
- Moroz Ewa.** 2005. *Podstawy mikroekonomii*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Muniesa Fabian, Yuval Millo, Michel Callon.** 2007. An introduction to market devices. In: *In market devices*, F. Muniesa, Y. Millo, M. Callon (eds.), 1–12. Oxford: Blackwell Publishers.

- Polanyi Karl.** 2011. *Wielka transformacja*. Warszawa: PWN.
- Resnick Irven.** 2000. "Marriage in medieval culture: Consent theory and the case of Joseph and Mary". *Church History* 69(2): 350–371.
- Ricardo David.** 1949. *The principles of political economy and taxation*. London: J.M. Dent & Sons; New York: E.P. Dutton & Co.
- Smith Adam.** 1909. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, books*. New York: P.F. Collier & Son Corporation.
- Smits Jeroen, Wout Ultee, Jan Lammers.** 1998. "Educational homogamy in 65 countries: An explanation of differences in openness using country-level explanatory variables". *American Sociological Review* 63(2): 264–285.
- Warzywoda-Kruszyńska Wielisława.** 1974. *Małżeństwa a struktura społeczna*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich; Wydawnictwo PAN.

*Gabriela Kamecka*

#### IN SEARCH OF NEW PERSPECTIVES FOR RESEARCHING MARRIAGE MARKETS

##### Abstract

The article presents the limitations of the prevalent concept regarding the marriage market in reference to the approach of the economist Gary Becker. It indicates that the currently dominant, neoclassical-rationalist approach has significant shortcomings which allow the development of market definition. Assumptions about the inextricable relationship between the market and capitalism, the "naturalness" of the market and rationality in decision-making by individuals are analyzed from a historical, performative and structural perspective. Traditional market analysis is applied to the marriage market, showing new research directions for social researchers. This article also presents a modified approach to the marriage market, utilizing the theories of Fernand Braudel, Michel Callon, and Pierre Bourdieu.

**Keywords:** neoclassical economy, marriage market, *longue durée*, performative theory, habitus