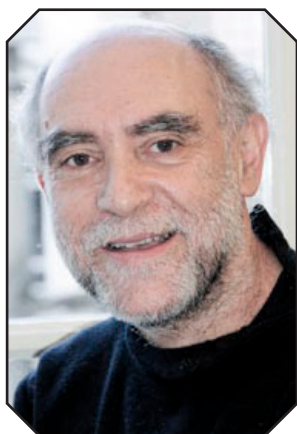


ИНТЕРВЬЮ

«Органический» дарообмен и трансплантация органов, развитие экономической социологии и мораль в мире, управляемом деньгами: интервью с Филиппом Штайнером



ШТАЙНЕР Филипп (Steiner, Philippe) — профессор социологии Университета Париж-Сорбонна. Адрес: 75006 Франция, г. Париж, ул. Серпант, 28.

Email: philippe.steiner@paris-sorbonne.fr

Перевод с англ. Елены Назарбаевой.

Интервью с Филиппом Штайнером, профессором социологии Университета Париж-Сорбонна, состоялось в рамках конференции «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?» («Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?»), проходившей в Москве 25–28 октября 2012 г., на которой Ф. Штайнер являлся сопредседателем мини-конференции «Market Society and Moral Order» («Рыночное общество и моральный порядок»). Интервью провёл Крис Сводер, доцент факультета социологии Высшей школы экономики (Москва).

В рамках интервью Ф. Штайнер рассказал о своём профессиональном пути и становлении в качестве экономсоциолога, о том, как возник его интерес к исследованиям донорства и трансплантации органов в современном обществе, какие он видит направления для будущей работы. Больше всего Штайнера занимает вопрос о сосуществовании рыночного обмена и дарообмена.

Штайнер также поделился своим видением того, что представляет собой экономическая социология как научное направление и институционализированное поле во Франции, и объяснил, каковы особенности французской экономической социологии по сравнению с американской и бразильской версиями.

И наконец, Штайнер, сопоставляя взгляды К. Поланьи и В. Зелизер, высказал собственную точку зрения о движении современного мира к сверхденежному состоянию. По мнению профессора, В. Зелизер в своём потрясающем описании мира, где ведущая роль принадлежит коммодификации и деньгам, по всей видимости, избегает политических вопросов, которые являются ключевыми для К. Поланьи и очень важны для понимания современных рынков.

Ключевые слова: дарообмен; рыночный обмен; трансплантация органов; мораль; деньги; коммодификация; Карл Поланьи, Вивиана Зелизер; экономическая социология.

— Большое спасибо за то, что нашли время поговорить о Вашем исследовании. И добро пожаловать в Москву! Насколько я понимаю, Вы здесь

второй раз. Мой первый вопрос касается Вашего бэкграунда. Я знаю, что у Вас есть степень PhD по экономике и две докторские степени (habilitations): одна в области экономики, а другая — в области социологии. Некоторые обществоведы испытывают большие трудности в том, к какой определённой дисциплине или отрасли себя отнести. Мне интересно, с какой из этих областей Вам было бы комфортнее ассоциировать свои работы?

— Спасибо Вам за возможность обсудить траекторию моей карьеры. В Высшей нормальной школе (Ecole Normale Supérieure) в Кашане в конце 1970-х гг. я обучался экономике (*major*) и параллельно слушал курсы по социологии (*minor*). Получил специализацию по эконометрике и математической экономике и затем поступил на программу PhD по истории экономической мысли. Это был мой первый крутой вираж. В то время устроиться на работу в университет во Франции было очень сложно. Меня взяли в качестве лектора по социологии в Университет Париж-Дофин, где я вновь обратился к чтению классических социологических текстов и обнаружил в них много вопросов, посвящённых экономике. Тогда я начал собирать информацию об аспектах хозяйственной жизни, содержащуюся в классических социологических текстах. Впоследствии стал преподавать экономическую социологию в своём университете. И думаю, это был один из первых лекционных курсов по экономической социологии во Франции в то время.

— *Когда это произошло?*

— В конце 1980-х гг. примерно. Декан факультета был мудрым человеком, он сказал: «Хорошо, занимайся этим. Занимайся». Ранее ничего подобного не существовало, и мне очень повезло, что у меня был такой либеральный коллега. Таким образом всё началось, и по сути (из-за моего бэкграунда) разработанный мною курс во многом был историей мысли. Я начал с изучения классики, а затем, поработав некоторое время с классическими текстами, написал собственную книгу, посвящённую социологии экономического знания и опирающуюся на идеи Макса Вебера. Потом я заинтересовался вопросами функционирования рынков. В то время создавалось множество новых рынков. Я задумался над тем, почему в некоторых условиях рынки не появляются.

Здесь возникает очень важный момент в моей творческой биографии, который я могу описать следующим образом. По пути в Кембридж я заехал в библиотеку Лондонской школы экономики, где на одной из полок наткнулся на новое издание книги Ричарда Титмусса «The Gift Relationship» («Отношения дарения») [Titmuss 1997]. Эта книга меня поразила, потому что, как Вам известно, во Франции множество людей рассуждают об экономике дара, противопоставляя дарообмен рыночному обмену. Существует так называемое мосссовское движение во главе с Аланом Кайе (Alain Caillé), который был и остаётся ведущим мыслителем в этом направлении. И я сказал себе: «Да ведь они никогда не говорили о таком типе современного дара, как современный биологический дар». И, не откладывая дело в долгий ящик, я прочитал книгу Титмусса, в ней я нашёл много очень важного для себя. Тогда я решил изучать вопросы дара применительно к биомедицине и фокусироваться на донорстве органов, потому что исследование связи между донорством кровью и донорством органов, которое меня первоначально занимало, оказалось слишком сложным. Киран Хили (Kieran Healy) был первопроходцем в этом направлении. Читая его работы и изучая собственные документы и данные, я подумал, что имеет смысл сосредоточиться на одном конкретном аспекте донорства, ведь кровь производится организмом всё время, а отданная почка не восстанавливается. В этом и заключается большая разница.

— *Над этим проектом Вы работаете и в настоящее время? Вы по-прежнему пишете о трансплантации на рынке человеческих органов?*

— Да. Я по-прежнему работаю над этим вопросом и надеюсь расширить полученные результаты в разных направлениях; это станет темой моей новой книги. Изучая вопросы трансплантации органов в

полном соответствии с подходом Хили, я выяснил, что организационное окружение является очень и очень важным. Согласно данному подходу донорство — это дар, который отдельный индивид преподносит организационным акторам. А затем, получив этот дар, организация запускает обширный и очень важный процесс проверки для того, чтобы убедиться в том, что приобретённая почка не принадлежит больному человеку и не переносит СПИД или рак. Также проверяется степень совместимости почки и организма. Делается это в очень сжатые сроки, после чего организация передаёт дар больному индивиду. Для меня важным является тот факт, что между первым индивидом и вторым находится большая организация. Точнее, множество организаций. В своей книге такой дарообмен я называю организационным дарообменом, или органическим, тем самым проводя параллель с идеями Э. Дюркгейма о различении механической и органической солидарности и дистанцируясь от классического примера межплеменного обмена дарами в Меланезии, описываемого в работах М. Мосса и Б. Малиновского.

— *По Вашему мнению, каким образом организационный аспект меняет функции дара в терминах реципрокности? Ломает ли он цепочку реципрокных обменов? Или этот обмен представляет собой что-то вроде чистого дара?*

— Я не уверен, что это дар в чистом виде, потому что множество людей ожидают чего-то взамен. В основном люди, давая разрешение на трансплантацию органов умершего родственника, стремятся придать его смерти определённое значение. Как правило, доноры органов уходят из жизни здоровыми; они относительно молоды — средний возраст донора во Франции составляет 50 лет. Если бы они были больны, дар не мог бы осуществиться. Нельзя отдать почку человека, больного раком, например, поскольку она поражена раковыми клетками. Таким образом, доноры относительно молоды, здоровы и умерли скоропостижно, что очень трудно принять членам семьи умершего. Но по крайней мере на одно положительное чувство они могут опереться: в результате передачи органов смерть их близкого человека кому-то поможет. Таков один из видов реципрокности. Также очевидно, что данная ситуация абсолютно отличается от привычной реципрокности, задокументированной Моссом или Малиновским. И отличие заключается в том, что люди как бы говорят в таком случае: «Мы преподносим этот дар человечеству». Сходным образом мы можем интерпретировать действия людей, умирающих от рака. Они утверждают: «Я не жду, что применяемое лекарство мне поможет. Но я продолжаю его принимать, полагая, что это поможет вам, медикам, найти лекарство, которое спасёт людей в ближайшем будущем». Таким образом, речь идёт о социетальном дарообмене, или органическом даре. В данном случае мы имеем дело не с обычной, прямой реципрокностью, но с определённым видом — я бы сказал — ожиданий: мой дар, произведённый в обмен на ту помощь, которую я получил от медицинской организации, поспособствует чему-то хорошему.

— *Вы только что сказали несколько слов о нарративах, свойственных самим донорам органов: придание смысла смерти и представления о работе на благо всего общества. А каково социальное значение донорства? Например, сообщают ли люди то, что они являются донорами органов? В последнее время в США, вероятно, по техническим причинам, органы собираются быстро. Отметка «донор органов» стоит даже в водительских правах. Склонны ли люди афишировать это, пытаясь получить какой-то социальный капитал или извлечь выгоду?*

— Нет, я так не думаю. Здесь стоит немного углубиться в детали. Я обсуждал этот вопрос с людьми, ответственными за надзор над процессами трансплантации во Франции. Они говорят, что подобное невозможно просто потому, что в соответствии с законом любой гражданин Франции имеет право стать донором. Так было с конца 1970-х гг. А заработать символический капитал, просто следуя закону, невозможно.

Конечно, в США есть тенденция к тому, чтобы семьи, которые выступают донорами для медицинских организаций, получали символическое вознаграждение. Это связано с тем, что в США медицинские

организации вынуждены получать формальное согласие. В данном случае можно заработать символический капитал, однако в США, насколько мне известно, этот механизм тоже не работает в полной мере. Недавно вышла работа Алвина Рота (экономист из Гарварда, ставший лауреатом Нобелевской премии в 2012 г.), специалиста по вопросам взаимного подбора доноров и реципиентов. Он и его соавтор проделали великолепную работу по этой теме и опубликовали в журнале «American Economic Review» статью, написанную в рамках экспериментальной экономики [Kessler, Roth 2012]. Согласно результатам этого исследования, люди с большей готовностью вступают в отношения донорства в том случае, если организация обеспечит им приоритет в ситуации, когда им самим понадобится почка. Это своего рода обмен: «Я готов отдать вам свои органы при условии, что, когда я буду умирать по сходной причине и мне нужна будет почка, у меня будет преимущество, потому что я когда-то был готов отдать часть своего организма». Таким образом, это ещё один пример ситуации, когда индивиды взаимодействуют с организациями, а не с конкретными людьми в терминах индивидуальных акторов. Это один из аспектов проблемы, который я хотел бы изучать.

— *В данной теме не менее интересным может быть и то, как люди представляют себе намерения организаций, то есть совпадают ли намерения или ценности организаций с намерениями отдельных индивидов?*

— Да, вы правы. Лишь возвращая организацию в поле дарообмена, можно понять, что человек отдаёт нечто организации, а затем другая организация передаёт это конечному реципиенту. Но организации могут совершать рыночные обмены друг с другом. Следовательно, дело в том, как сочетаются рыночный обмен и обмен дарами. И одной из тем, которой мне хотелось бы заниматься в рамках этого вопроса, являются индивидуальный и рыночный дарообмены и, я бы сказал, рыночный или организационный дарообмен. Дальнейшее продвижение в этом вопросе возможно в направлении, заданном Вивианой Зелизер, — в её рассуждениях о деловых *контурах*. Думаю, Зелизер указала на важный аспект трансакций. Но я хотел бы сфокусироваться не только на тех ситуациях, когда люди вынуждены идти друг другу навстречу и вырабатывать общее понимание отношений обмена, в которые они вступают: определяют ли они их как подарок, платёж, взятку и т. д. Конечно, обменивающиеся стороны должны приходиться к согласию в этом вопросе. При отсутствии подобного консенсуса трансакции было бы сложно осуществить. Это один момент. Но есть и другой, заключающийся в следующем: существуют примеры (скажем, если речь идёт о благотворительных организациях), когда люди передают мебель, одежду, старые игрушки, то есть *жертвуют* свои вещи благотворительным организациям, но знают, что эти организации будут *продавать* их дары другим людям. И иногда люди, отдающие что-либо, затем обращаются в какие-либо подобные организации и покупают что-то, отданное даром кем-то ещё. Таким образом, дарообмен и рынок в действительности не являются раздельно существующими полями. В конкретных случаях, как, например, упомянутый, рынок и дарообмен сосуществуют в одной «конструкции», и это представляет интерес для меня. В иных случаях я могу купить на *eBay* то, что кто-то, как я знаю, получил в подарок. И данный аспект мне также интересен с точки зрения продолжения собственных исследований и расширения идей, выдвинутых Зелизер. Итак, это второй аспект моей будущей книги, над которой я сейчас тружусь.

— *Спасибо большое. Далее я хотел бы поговорить об экономической социологии в более широком её понимании. В частности, я читал Вашу статью, опубликованную в 1995 г., в которой Вы утверждаете, что экономическая социология была «в моде», но конечно же на её месте могла быть любая другая наука [Steiner 1995]. Так Вы утверждали в 1995 г., но, без сомнения, эти высказывания справедливы и сегодня. Мне интересно, какие изменения, с Вашей точки зрения, претерпели модные тенденции экономической социологии с того времени?*

— Отвечая на Ваш вопрос, я буду опираться на пример Франции, поскольку могу более точно ответить на Ваш вопрос, говоря об экономической социологии в этой стране: результатом «моды» стал опреде-

лённый успех экономической социологии во Франции. Здесь около 80 университетов. С одним из моих студентов мы собрали информацию по ним и обнаружили, что примерно в 60% этих университетов на кафедрах экономики или социологии, а иногда и на обеих сразу, читаются лекции по экономической социологии. Затем эти лекционные курсы по экономической социологии предлагались как базовые или как более продвинутые курсы для магистерских программ, например. Следовательно, существовало и существует большое количество курсов по экономической социологии, которые сейчас представляются, я сказал бы, встроенным элементом образования экономистов и социологов. Словом, результатом «моды» является то, что сегодня во Франции существует реальное движение, в котором экономическая социология — часть учебных планов. Это большой успех! Мне кажется, это первый аспект. Второй аспект заключается в том, что сообщество во Франции преуспело и в другом отношении: нам удалось построить исследовательскую сеть, где социологи и экономисты находят точки соприкосновения, участвуют в непрекращающихся обсуждениях, дебатах, проводят совместные исследования. И мы преуспели в приобщении каждого члена сети к участию в такого рода мероприятиях. Когда я говорю «каждого», имею в виду, что мы, французские исследователи, очень разные, так как существует несколько интересных направлений: веберовское; сетевой анализ; исследования, опирающиеся на учения Дюркгейма, Бурдьё или Латура. Несмотря на большое разнообразие теоретических направлений, мы по-прежнему в состоянии вести диалог и продвигаться вперёд. И мне кажется, что это очень перспективное направление для достижения успеха в данном поле. Отдавая должное различиям в размерах, значимости и престиже, я думаю, мы движемся в том же направлении, что и экономсоциологи в США, где экономическая социология заметно представлена в Американской социологической ассоциации.

— *Разрешите мне обратиться к Вам с вопросом о том, какие внутри экономической социологии можно выделить сферы... Я не прошу назвать наиболее «модные» сферы; наоборот, меня интересуют области, которым уделяется меньше внимания в результате существования определённых трендов в дисциплине. Может быть, есть какие-то «тёмные пятна», на которые стоило бы пролить свет?*

— Если взять французское общество, например, то можно обозначить несколько таких «тёмных пятен». Но при более широкой перспективе ситуация окажется иной. Например, обратим внимание на то, что изучается сейчас в Бразилии — это вопросы негосударственных организаций и выращивания соевых бобов или производства этанола из сахарного тростника, которые не затрагиваются во Франции, но являются чрезвычайно важными для бразильских экономсоциологов. В то же время во Франции экономсоциологи интересуются рынками предметов искусства и рынками труда, как, например, в случае с группами, исполняющими барочную музыку XVII века. Когда я упоминаю об этом, общаясь со своими друзьями и коллегами из Бразилии, они говорят: «Поразительно, вы действительно занимаетесь этим во Франции?» Им это кажется... я не скажу бесполезным, но странным (или «барочным»). Для них крайне важны такие вопросы, как бедность, коррупция, устойчивое развитие и вопросы уничтожения лесов Амазонки. И те темы, которые изучаются во Франции, и те темы, которые исследуются в Бразилии, несомненно, интересны. Так, я спрашиваю у бразильских коллег: как высококвалифицированные сотрудники выполняют свою работу? Как они находят новую работу? Есть ли в их работе что-то общее с творческим трудом художников? Относятся ли и высококвалифицированные работники, и работники искусства к творческим исполнителям? Таким образом, я не уверен, что сейчас существуют реально «тёмные пятна» в экономической социологии. В конце концов, я хотел бы подчеркнуть, что успех самой экономической социологии и её развития заключается в том, что в настоящее время она представляет собой нечто большее, чем отраслевую дисциплину социологии, являясь конститутивным элементом общей социологии. Думаю, что хорошие социологи, даже если они специализируются на социологии культуры, политической социологии, гендерном анализе или на других социологических областях, должны иметь представление об экономической социологии, поскольку экономическая деятельность является ключевой в нашем обществе. Это важный момент.

— У меня остались ещё два вопроса. Они касаются Поланьи. Мне показались интересными Ваши комментарии в отношении Поланьи, Зелизер и Грановеттера. Я читал Ваши рассуждения о провале теории Поланьи и о том, что во Франции Поланьи недооценён. Хочу напомнить Вам одно место из этой статьи, где Вы обращаетесь к действительно захватывающей части работы Зелизер о «мире, управляемом деньгами, в котором все без исключения социальные отношения предполагают денежную оценку; мире, где социальное различие и социальные суждения суть не что иное, как количество наличных денег. В этом отношении работы Зелизер открывают увлекательную сторону мира, не исследованную Поланьи, поскольку он уверовал в то, что такой мир не смог бы существовать никогда, поскольку в таком мире, где доминирует каталитический порядок, способность производить оценку и превращать в сакральное выражается одним и тем же символом» [Steiner 2009: 106]. Оставив критику Зелизер в адрес Поланьи в стороне, мне хочется спросить Вас: насколько этот мир, описанный в процитированном мною фрагменте, «мир, управляемый деньгами», скажем так, является тем, во что верите Вы? Как Вы имеете с ним дело?

— Это серьёзный вопрос, и у меня нет на него однозначного ответа. В своей статье я поднимал указанную проблему лишь для того, чтобы, если это вообще возможно, найти её решение у Зелизер. По моему мнению, Зелизер определённо делает что-то такое, чего не делал Поланьи. В очень важном тексте, опубликованном в 1947 г., Поланьи играл с идеей о том, что когда рабочая сила продаётся и покупается на рынке, тогда человеческие существа действительно превращаются в фиктивные товары, управляемые «законами спроса и предложения» [Polanyi 1947]. В целях жизнеобеспечения (*livelihood*) — я использую концепт Поланьи намеренно — люди входят в мир формальной экономики: от них ожидают, что их действия будут соответствовать логике оптимизирующего поведения, которое лежит в основе экономической науки. Поланьи никогда не пытался понять, как будет работать такой мир и каковы будут последствия доминирования коммодификации и денег над «человеческим жизнеобеспечением». Зелизер, скрупулёзно изучая этот вопрос, обнаружила интересную ситуацию: деньги становятся способом сакрализации людей (тех, кто получает заоблачные вознаграждения) и вещей (тех товаров, которые имеют высокую стоимость). Данная ситуация отмечалась ещё Георгом Зиммелем. Интригует то, что в таком — управляемом деньгами — мире деньги наделяются символической властью, которая обычно отводится морали или религии. Но в настоящий момент я не пытаюсь напрямую продвигаться в этом направлении. Наоборот, я пытаюсь очертить границы дарообмена, наследования, обмена символическими товарами, которые находятся на переднем фланге обычного рыночного обмена, и продемонстрировать широкий взгляд на то, что в целом представляет собой обмен в нашем современном обществе. Рассмотрение рыночного обмена как ограниченного элемента всех трансакций, осуществляемых в мире, является для меня способом избежать этого мира, управляемого деньгами.

— Спасибо. В процитированном выше фрагменте меня поразила мысль о том, что существует некий моральный или политический нейтралитет, свойственный научным работам, которые Вы противопоставляете рассуждениям Поланьи. И мне также интересно, что Вы думаете по поводу, скажем, политического или морального нейтралитета, присущего концепции укоренённости Грановеттера? Я не читал Ваших работ на эту тему. Но мне было бы интересно Ваше сравнение укоренённости по Грановеттеру и по Поланьи в терминах — назовём это так — вопросов политики и морали.

— Да, это определённо важно. Именно вопросы политики и создают значимые различия между работами Грановеттера и Поланьи. Давайте вернёмся к вопросам, связанным с дарообменом. Существуют три различных вывода, которые сделаны на основе эссе Мосса о даре. Один из них лежит в сфере политической экономии и экономсоциологии; второй попадает в сферу морали; третий связан с политическим и антропологическим взглядом на мир. Итак, политические аспекты важны для французских социологов, продолжающих традицию Мосса. Экономика дара противоречит и противопоставляется рыночному обмену. Из-за этого бэкграунда мне было немного сложно читать книги Зелизер. Я впечат-

лён тем, что она сделала; однако, мне кажется, она избегает политических вопросов. Может быть, она права в том отношении, что мы движемся к новому миру, который характеризуется сверхденежной ситуацией. Но на данный момент я по-прежнему верю, что существует открытый политический вопрос, который Поланьи назвал «тезис двойственного движения» (*double movement thesis*). Одни социальные силы толкают общества в сторону всё более расширяющегося рыночного общества, в то время как другие социальные силы сопротивляются этому и направляют свою энергию на поддержание границ между рыночным обменом и другими формами обмена. В этом смысле политические вопросы остаются ключевыми, как это было во времена Поланьи. Возвращаясь к моей работе о трансплантации органов, я хотел бы обратить внимание на то, что последняя глава книги посвящена трансплантационному туризму, как его сейчас принято называть. Хорошо или плохо то, что существует трансплантационный туризм? Должен ли он быть полностью легализован? Правильно ли разрешить создание биорынка в Индии для американских граждан, у которых последняя стадия отказа почек? Необходимо ответить «да» или «нет». Нельзя избежать принятия политического решения. И мой ответ таков: «Определённо никаких биорынков». Но конечно же это непростая позиция. Как Вы знаете, люди умирают из-за отсутствия почек. Есть поэтому неопределённость, сложность, но, в конечном счёте, отказ определиться в отношении данного вопроса есть подарок для тех, кто толкает мир к коммодификации органов. Я решил оставаться на стороне Мосса и Поланьи — на стороне «ограничения рынка».

— Спасибо большое за эту беседу. Думаю, читатели журнала «Экономическая социология» получат большое удовольствие. Надеюсь, в скором времени Вы снова приедете в Москву.

— Определённо! И с большим удовольствием!

Беседовал Крис Сводер.

Москва, октябрь 2012 г.

Литература

Kessler J. B., Roth A. E. 2012. Organ Allocation Policy and the Decision to Donate. *American Economic Review*. 102 (5): 2018–2047.

Polanyi K. 1947. Our Obsolete Market Mentality. Civilization Must Find a New Thought Pattern. *Commentary*. 3:109–117.

Steiner Ph. 1995. Economic Sociology: A Historical Perspective. *The European Journal of the History of Economic Thought*. 2 (1): 175–195.

Steiner Ph. 2009. Who is Right about the Modern Economy: Polanyi, Zelizer, or Both? *Theory and Society*. 38 (1): 97–110.

Titmuss R. 1997. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: The New Press.

INTERVIEWS

“Organic” Gift-Giving and Organ Transplantation, the Development of Economic Sociology, and Morality in a Super-Monetized World: An Interview with Philippe Steiner

STEINER, Philippe —
Professor of Sociology,
Paris-Sorbonne
University. Address: 28
Rue Serpente, Paris,
75006, France.

Email: philippe.steiner@paris-sorbonne.fr

Abstract

Philippe Steiner, Professor of Sociology at Paris-Sorbonne University, was interviewed by Chris Swader, Associate Professor of Sociology at the Higher School of Economics. This interview was conducted during the international conference “Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?” (Moscow, 25–28 October 2012), at which Prof. Steiner co-chaired the mini-conference “Market Society and Moral Order”.

In the interview, Prof. Steiner described his background and the professional trajectory that led him to economic sociology. He explained how his research interests in organ donation and transplantation developed. Prof. Steiner devoted several comments to plans for future research. He was primarily interested in two topics: (a) organizational gift-giving and (b) how gift-giving and markets co-exist in the same spaces.

Additionally, Prof. Steiner depicted the process of institutionalization of economic sociology as an academic discipline in France and noted several peculiarities of French economic sociology compared with the US and Brazilian versions.

Finally, Prof. Steiner discussed the Polanyian perspective and Zelizer’s research and clarified his own view of the super-monetization of the modern world. According to Steiner, Zelizer’s fascinating depiction of a world dominated by commodification and money may have evaded political issues that were central to Polanyi and decisive for understanding contemporary markets.

Keywords: gift-giving; market exchange; organ transplantation; morality; benchmarking; money; commodification; Karl Polanyi; Viviana Zelizer; economic sociology.

References

- Kessler J. B., Roth A. E. (2012) Organ Allocation Policy and the Decision to Donate. *American Economic Review*, vol. 102, no 5, pp. 2018–2047.
- Polanyi K. (1947) Our Obsolete Market Mentality. Civilization Must Find a New Thought Pattern. *Commentary*, vol. 3, pp. 109–117.
- Steiner Ph. (1995) Economic Sociology: A Historical Perspective. *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 2, no 1, pp. 175–195.

Steiner Ph. (2009) Who is Right about the Modern Economy: Polanyi, Zelizer, or Both? *Theory and Society*, vol. 38, no 1, pp. 97–110.

Titmuss R. (1997) *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, New York: The New Press.