

Razkazovalna potrošnja

Z razpravo o razvoju zastopniškega brezdelnega razreda in o njegovi ločitvi od ostalega delavskega razreda smo se dotaknili nadaljne delitve dela, delitve na različne podložniške razrede. Del podložniškega razreda, predvsem tiste osebe, katerih poklic je zastopniško brezdelje, je prevzel nov sklop podpornih dolžnosti: zastopniško potrošnjo dobrin. Njihov najočitnejši znak sta nošnja livrej in bivanje v prostornih služabniških sobanah. Podobna očitna in učinkovita, a precej bolj prevladujoča oblika zastopniške potrošnje je potrošnja hrane, oblek, stanovanjskih prostorov in pohištva, značilna za gospodarico in ostali del gospodinjstva.

Bolj ali manj natančno izdelan sistem specializirane potrošnje dobrin kot dokaza finančne moči pa je bil v ekonomskem razvoju prisoten že precej pred pojavom vloge gospodarice. Diferenciacija potrošnje se je namreč pričela že pred pojavom t. i. finančne moči. Najdemo jo že v začetni fazi roparske kulture, domnevajo pa celo, da se je najbolj primitivna diferenciacija začela že pred tem. Po svojem obrednem značaju je podobna sodobni diferenciaciji, vendar za razliko od te ne temelji na razlikovanju glede na nakopičeno bogastvo. Potrošnjo kot sredstvo za razkazovanje bogastva velja torej razumeti kot posledico družbenega razvoja. V tem smislu predstavlja nov mehanizem ohranjanja že obstoječih družbenih razlik.

V zgodnejših fazah roparske kulture je samo ekonomska diferenciacija predstavljala razlikovanje med uglednim, večvrednim razredom, ki so ga sestavljali zdravi in močni možje na eni strani, in temeljnim podrejenim razredom delovnih žensk na drugi strani. Po idealni shemi življenja v tistem času to pomeni, da so moški trošili tisto, kar so

proizvedle ženske. Tovrstna potrošnja je, kar zadeva ženske, zgolj naključna in predstavlja zanje le obvezno delo. Žensko delo torej zgolj omogoča potrošnjo in ne izvira iz njihovih želja po lastnem udobju in polnosti življenja. Neproduktivna potrošnja dobrin je častna; prvič, je znak junaštva in predpostavka človeškega dostojanstva; in drugič, častna postane sama po sebi, še posebej kot potrošnja bolj zelenih stvari. Potrošnja izbrane hrane in pogosto tudi redkih luksuznih predmetov postane tabu za ženske in otroke in tudi za razred moških sužnjev, če ta obstaja. S kulturnim napredkom se lahko ta tabu spremeni v preprost, bolj ali manj strog običaj, toda kakršna koli je že teoretična osnova za obstoječe razlikovanje, bodisi da gre za tabu ali pa za širšo konvencijo, se lastnosti konvencionalnih vzorcev potrošnje spreminjajo počasi. Ko je dosežena navidezno miroljubna faza industrije z osnovno institucijo sužnjev kot lastnine, se bolj ali manj strogo uveljavi naslednji princip: industrijski razred (delavci) naj potroši le toliko, kolikor je nujno za njegov obstoj. Luksuzni predmeti ter predmeti, ki omogočajo udobje, samoumevno pripadajo brezdelnemu razredu. Prav tako so tabuizirane določene vrste hrane in še posebej pijače, njihova uporaba pa je strogo rezervirana za višji razred.

Obredna diferenciacija v prehranjevanju je najbolj vidna v uživanju omamnih pijač in narkotikov. Tam, kjer so ti potrošni predmeti dragoceni, so razumljeni kot plemeniti in častni. Nižji razredi, predvsem ženske, so torej prisiljeni prakticirati vzdržnost do omenjenih poživil, razen v deželah, kjer so dosegljiva po izredno nizki ceni. Od arhaičnih časov dalje in skozi obdobje patriarhalnega režima je bila naloga žensk priprava in razdelitev luksuznih dobrin, potrošnja pa je pripadala moškim plemenitega porekla. Pijanost in druge patološke posledice neomejene uporabe stimulansov torej postanejo častne kot znak večvrednega statusa tistih, ki si jih lahko privoščijo. Tako so bolezni, ki jih je povzročila prevelika uporaba teh poživil, med nekaterimi ljudstvi postale priznane kot atributi možatosti. Ponekod so oznake za določena bolezenska stanja, ki so posledica teh slabosti, v vsakdanjem jeziku postale celo sinonim za nekaj, kar je plemenito ali vzorno. Vendar pa so bili tovrstni simptomi drage pregrehe sprejeti kot znak večvrednosti in odličnosti le v relativno zgodnjem kulturnem obdobju. Ugled, ki pritiče nekaterim dragim pregreham, pa je že dolgo obdržal svojo moč ter v veliki meri preprečeval neodobranje ekscesnega uživanja teh poživil pri moških bogatega ali plemenitega razreda. Takšno žaljivo izpostavljanje pravih "moških" navad ni izgubilo moči niti dandanes med bolj naprednimi ljudstvi in ima vpliv celo na sodobno neodobranje takih razpuščenosti za ženske, mladoletne in otroke. Tako opazamo, da tam, kjer brezdelni razred ohranja svoj močan vpliv pri reguliranju običajev, ženske še vedno v veliki meri prakticirajo tradicionalno zmernost pri uživanju omenjenih poživil.

Morda se zdi pretirano, če označimo ženske iz uglednih razredov za bolj zmerne pri uporabi poživil. Vendar pa se zdi, da je ženska vzdržnost posledica običaja, ki je na splošno najmočnejši tam, kjer je patriarhalna tradicija – tradicija, v kateri je ženska lastnina – v največji meri ohranila

svojo moč. V tej, po strogosti in obsegu zelo omejeni tradiciji, ki še ni izgubila pomena, lahko ženska kot lastnina potroši le toliko, kolikor je nujno za preživetje, več pa le, če to prispeva k udobju ali ugledu njenega gospodarja. Potrošnja luksuznih predmetov je potrošnja, usmerjena na udobje potrošnika samega, je torej znak gospodstva, za druge pa je dovoljena le izjemoma. V skupnostih, kjer je navade ljudi globoko zaznamovala patriarhalna tradicija, najdemo tudi ostanke tabuja luksuznih predmetov vsaj skozi konvencionalno prepoved njihove uporabe za nesvobodni in podložni razred. Če bi luksuzne predmete uporabljal podrejeni razred, bi ti seveda izgubili svoj prestižni pomen. Porazdeljenost uporabe različnih poživil pri velikem konzervativnem srednjem razredu potrjuje prav to. Prav med srednjimi razredi germanske kulture, v kateri so patriarhalne značilnosti preživele, tabu za narkotike in alkoholne pijače velja v največji meri za ženske. Zdi pa se, da bolj ko patriarhalna tradicija izginja, bolj zavezujoče postaja splošno pravilo, da lahko ženske trošijo zgolj za blagor njihovih gospodarjev. Morda bo kdo ugovarjal, da so stroški za žensko obleko in gospodinjske drobnarije pri tem pravilu očitna izjema; toda kot bomo pokazali kasneje, gre bolj za navidezno kot pa resnično izjemo.

Skozi zgodnejše faze ekonomskega razvoja je neomejena potrošnja, še posebej potrošnja kvalitetnejših dobrin – torej vsa potrošnja, ki presega mejo potrošnje, nujne za obstoj – pripadala brezdelnemu razredu. V poznem, miroljubnem obdobju z zasebno lastnino dobrin in z industrijskim sistemom, ki temelji na plačanem delu ali na drobni gospodinjski ekonomiji, ta opredelitev vsaj formalno izgine. V zgodnejšem, navidezno miroljubnem obdobju, ko je še obstajala tradicija, s katero je institucija razreda prostega časa vplivala na kasnejše ekonomsko življenje, pa je imel ta princip moč splošnega zakona. Bil je norma potrošnje, kakršen koli odmik od norme pa je veljal za neobičajnost, ki bi bila v kasnejšem razvoju prej ali slej odstranjena.

V navidezno miroljubnem obdobju se brezdeleni gospod torej ne omejuje le na potrošnjo, nujno potrebno za fizični obstoj in telesno sposobnost, ampak se njegovo trošenje že specializira glede na kvaliteto konzumiranih dobrin. Njegova potrošnja je neomejena in zaobsega najboljše vrste hrane, pijač, narkotikov, storitev, ornamentov, opreme, orožja in vojaške opreme, predmetov za zabavo, amuletov in podobic. Motiv in spodbuda je v tem procesu brez dvoma večja učinkovitost izboljšanih in izpopolnjenih proizvodov za osebno udobje in blaginjo. Vendar to ni edini namen potrošnje. Pomemben je tudi ugled, ki seže preko potrošnje, potrebne za preživetje. S tem ko postane potrošnja odličnih dobrin znak bogastva, postane tudi častna; in obratno, nesposobnost za takšno potrošnjo postane znak manjvrednosti in nesposobnosti.

Naraščanje natančnega razlikovanja glede na prehranjevanje, pitje in drugo, pa ne vpliva le na življenjski stil, ampak tudi na urjenje in intelektualno aktivnost brezdelnih gospodov. Brezdeleni gospod ni več le preprosto uspešen, agresiven moški – moški moči, bogastva, neustrašnosti. Da bi bil učinkovit, mora kultivirati tudi svoj okus, saj postane

prefinjeno razlikovanje med odličnimi in nevrednimi potrošniškimi dobrinami norma. Zahteva se poznavanje odličnih vrst hrane, moških pijač in okraskov, primerne oblačitve in arhitekture, orožja, iger, plesov in narkotikov. Razvijanje estetskih spretnosti pa zahteva čas in napor, zato te zahteve povsem spremenijo brezdnelno življenje v naporno učenje, kako živeti življenje domnevnega brezdelja. Skupaj z zahtevo po neomejenem in pravilnem trošenju se pojavi še zahteva po primeren načinu porabe ter predmetov. Prostočasno življenje mora imeti pravilno formo in od tu izvira lepo vedenje, ki smo ga opisali v prejšnjem poglavju. Lepo vzgojene navade in življenjski stili pomenijo prilagajanje normi brezdelja in razkazovalni potrošnji.

Tovrstna potrošnja dragocenih predmetov je pogoj za ugled brezdelnega gospoda, čeprav samo nakopičeno bogastvo še ni dovolj za razkazovanje bogastva. Pomaga si s podarjanjem dragocenih daril in prirejanjem dragih gostij in zabav za prijatelje in druge tekmece. Darila in gostije verjetno ne izvirajo iz naivnega razkazovanja, vendar so s tem namenom postale funkcionalne že zelo zgodaj, to lastnost pa so ohranile vse do danes. Drage zabave, kot sta na primer potlač in ples, imajo prav to funkcijo. Tekmec, s katerim se gostitelj želi primerjati, se tako spremeni v sredstvo za doseg tega cilja. Tekmec zastopniško troši za svojega gostitelja, hkrati pa je priča potrošnji dragocenih stvari, s katerimi njegov gostitelj brez tuje pomoči ne more razpolagati, obenem lahko občuduje gostiteljeve družabne spretnosti.

V prirejanju dragih zabav so seveda prisotni še drugi, bolj izvirni motivi. Običaj prazničnih shodov verjetno izvira iz družabnosti in religije – dveh razlogov, ki sta prisotna tudi v kasnejšem družbenem razvoju, nista pa edina. Moderne družabne prireditve in zabave brezdelnega razreda v manjši meri morda še vedno služijo religioznim potrebam, v večji meri pa potrebam po rekreaciji in družabnosti. Prav tako učinkovito pa služijo vzbujanju zavidevanja, čeprav so zaradi neprikritih motivov na prvi pogled nezavidljive. Ekonomski učinek družabnih zabav se zato ne zmanjša niti v zastopniški potrošnji dobrin niti v razkazovanju težko pridobljenih družabnih spretnosti.

Brezdelni razred s kopičenjem bogastva razvija svoje funkcije in strukturo, to pa povzroči diferenciacijo tudi znotraj tega razreda. Izoblikuje se izpopolnjen sistem rangiranja in slojev. Diferenciacija poteka tudi po dedovanju premoženja in s tem socialne večvrednosti. K njej spada tudi obvezno brezdelje, ki ga lahko dediči pridobijo tudi brez dedovanja bogastva, ki je sicer potrebno za vzdrževanje dostojanstvenega brezdelja. Plemenita kri se lahko prenaša brez premoženja, potrebnega za ugledno neomejeno potrošnjo. Tako nastane razred brezdelnih gospodov brez denarja, ki smo ga že omenili. Ti polplemeniti brezdelni gospodje se razvrstijo po sistemu hierarhičnih delitev. Tisti, ki so razvrščeni v višji in najvišji sloj bogatega brezdelnega razreda po rojstvu ali bogastvu ali po obojem, so nad tistimi, katerih aristokratsko poreklo je bolj posredno in oddaljeno oziroma ki so finančno šibkejši. Slednji so vpeti v sistem odvisnosti in lojalnosti do večjih in boljših, od svojega

pokrovitelja pa na ta način pridobijo ugled ali pa sredstva, da lahko živijo v brezbriznosti. S tem ko jih njihov pokrovitelj vzdržuje in podpira, postanejo njegovi družabniki ali spremljevalci. Povzpenejo se do njegovega položaja ter postanejo zastopniški potrošniki. Mnogo "pridruženih" brezdelnih gospodov je torej manj premožnih – nekateri so brez lastnega premoženja, drugi pa ga imajo premalo, da bi ga lahko brezmejno trošili. Vendar po zaslugi svojih pokroviteljev nekateri med njimi kljub temu spadajo k zastopniškim potrošnikom. Na ta način se tej skupini priključijo še njihove žene, otroci, služabniki in drugi.

Celotna shema zastopniškega brezdelja in potrošnje temelji na pravilu, da mora ta položaj nedvoumno kazati na gospodarja, ki mu pripadajo brezdelje, potrošnja in ugled. Potrošnja in brezdelje, ki ju te osebe "opravljajo" za svoje gospodarje, pomenita zanj investicijo v njegov dober ugled. Najbolj očiten primer so gostije in podarjanje denarja ali daril. Ugled je odvisen tudi od tega, ali privrženci in podložniki prebivajo pri pokrovitelju, saj je s tem bolj jasno, od kod izvira njihov ugled. S tem ko se skupina, ki si dober ugled pridobiva na ta način, večja, postanejo nujna vsem očitna sredstva, ki kažejo, čigava je zasluga, in v ta namen postanejo moderne uniforme, znaki in livreje. Nošenje uniform in livre namreč implicira precejšnjo mero odvisnosti in lahko bi celo rekli, da v resnici označuje podložnost. Osebe, ki nosijo uniforme in livreje, lahko v grobem razdelimo v dve skupini – skupina svobodnih in skupina podložnih oziroma plemenitih in neplemenitih. Na ta način lahko ločujemo tudi njihove usluge. Delitev v resnici seveda ni čisto takšna. Nečastne in častne usluge in funkcije so pogosto prepletene, čeprav osnovne delitve ne moremo spregledati. K večji kompleksnosti prispeva tudi dejstvo, da se osnovna delitev na plemenite in neplemenite, ki počiva na vrsti navidezne usluge, prepleta z delitvijo na častite in poniževane, ki je odvisna od položaja osebe, za katero se opravlja usluga oziroma katere livreja se nosi. Odlični so torej položaji, ki pripadajo brezdelnemu razredu; sem spadajo na primer dejavnosti, kot so vodenje, bojevanje, lov, vzdrževanje orožja in opreme in podobno – skratka tiste, ki jih lahko opredelimo kot domnevno roparske dejavnosti. Po drugi strani pa so zaposlitve, ki pripadajo industrijskemu razredu, neugledne, na primer rokodelstvo ali druga produktivna dela, služabniško delo in podobno. Storitve za osebe visokega položaja pa lahko postanejo zelo ugledne; sem spadajo na primer dvorne dame¹ ali kraljevi oskrbniki konj in lovskih psov. Ta dva položaja vključujeta princip splošnega pomena. Služabniška dela, ki so neposredno povezana s prostočasnimi dejavnostmi bojevanja in lova, imajo tako vedno častni značaj. Na ta način so torej lahko ugledne tudi dejavnosti, ki sicer po svoji naravi pripadajo neuglednim opravilom.

Skozi kasnejši industrijski razvoj zaposlovanje uniformiranih oseb postopoma izginja. Zastopniška potrošnja podložnikov, ki nosijo zna-

¹ V angleščini "Maid of Honour" in "Lady in Waiting to the Queen" (op. prev.).

menja časti svojega pokrovitelja ali gospodarja, se zoži na del livriranih služabnikov. Livreja, ki je bila sicer simbol časti, postane simbol, ekskluzivni znak hlapčevstva oziroma servilnosti. Uniforma na ta način postane znak manjvrednosti za skoraj vse, ki jo morajo nositi. Pri tem velja opozoriti, da smo očitno še vedno tako zelo blizu resničnemu suženjstvu, da nismo sposobni te servilnosti postaviti pod vprašaj. Omenjena antipatija do uniform se izraža tudi v primerih uradnih uniform, ki jih nekatere korporacije predpisujejo kot posebne obleke za zaposlene. Podobno je v vojaških in civilnih vladnih službah, kjer je nošenje uradnih uniform obvezno.

Z izginotjem podložništva prične število zastopniških potrošnikov, ki so povezani s kakšnim gospodom, upadati. Enako ali pa morda še bolj velja tudi za število podložnikov, ki se v ta namen predajajo zastopniškemu brezdelju. Na splošno se ti dve skupini skladata, čeprav ne popolnoma. Za te naloge je bila v prvi vrsti določena žena ali gospodarica in tudi v kasnejšem razvoju, ko se število ljudi s to vlogo postopoma oži, te še vedno primarno pripadajo njej. V višjih slojih družbe, kjer je tovrstnih opravil več, ženi pri delu še vedno pomaga bolj ali manj številen korpus služabnikov. Ko pa se pomikamo po družbeni lestvici navzdol, pridemo do točke, ko opravila, ki jih zahtevata zastopniško brezdelje in potrošništvo, opravljajo le še ženske same. V družbah zahodne kulture je ta točka sedaj pri spodnjem srednjem razredu.

Tu pa nastane zanimiv preobrat, saj ne opazimo, da bi v tem razredu gospodar družine želel živeti v brezdelju. V danih okoliščinah je namreč to postalo nefunkcionalno. Kljub temu pa žena srednjega razreda še vedno skrbi za zastopniško brezdelje, za dobro ime družine in njenega gospodarja. Pri spuščanju po družbeni lestvici katere koli moderne inustrijske družbe, razkazovalno brezdelje gospodarja družine izgine na relativno visoki stopnji. Gospodar družine srednjega razreda se je pod prisilo ekonomskih okoliščin primoran omejiti, saj mora s svojim poklicem v industriji služiti denar kot običajni poslovnež današnjega časa. Toda zastopniško brezdelje in potrošnja, ki ju opravljajo žene in pa služinčad, ostajata navada, ki se ne bo preprosto izkoreninila. Ni težko najti moškega, ki z največjo marljivostjo opravlja delo zato, da lahko njegova žena zanj ohranja primerno raven zastopniškega brezdelja, kot to zahtevata čas in splošno mišljenje.

Brezdelje, ki je v teh primerih ženina skrb, seveda ni preprosta manifestacija lenobe ali brezbriznosti. Skoraj vedno se skriva pod krinko določene oblike dela, gospodinjskih obveznosti ali pa družabne zabave, ki se po natančnejši analizi pokažejo za nekoristne, poleg tega da pokažejo, da se žena ne angažira v nobeni koristni dejavnosti. Kot smo že omenili, je večina domačih opravil, s katerimi se ukvarja žena srednjega razreda, prav takšnih. Ne gre za to, da rezultati njene pozornosti do dekorativnih gospodinjskih stvari moškemu, ki je vzgojen v manirah srednjega razreda, niso všeč, ampak za to, da so smisel za gospodinjsko dekoracijo in red oblikovala pravila, ki zahtevajo prav te dokaze zapravljenega truda. Učinki so nam prijetni predvsem zato, ker smo bili

naučeni, da nam ugajajo. Tako med hišnimi opravili najdemo skrb za pravilno kombinacijo oblik in barv in za druge estetske namene, nihče pa ne zanika, da je ta namen včasih dosežen. Kar želimo poudariti v zvezi s tem, je, da so ženini napori pod vplivom tradicije, ki jo je oblikovalo pravilo razkazovalne potrošnje časa in predmetov. Lepota ali udobje, ki sta sicer naključni, morata biti dosežena s sredstvi in metodami, ki jih določa veliki ekonomski zakon zapravljenega truda. Bolj ugleden in reprezentativen del gospodinjskih predmetov pri srednjem razredu je na eni strani del razkazovalne potrošnje in na drugi strani sredstvo za razkazovanje zastopniškega brezdolja, ki je v domeni gospodinje.

Zahteve zastopniške potrošnje so pri nižjih slojih še bolj prisotne kot pa zahteve zastopniškega brezdolja. Nižje na družbeni lestvici, kjer je zapravljanje komajda še prisotno in kjer zagotovo ni nobene namerne zahteve po "navidezem" brezdolju, se še vedno spodobi, da žena na razkazovalen način zapravlja za ugled gospodinjstva in njegovega gospodarja. Moderen izid razvoja te arhaične institucije je, da je žena, ki je bila na začetku v teoriji in praksi delavka in moževa lastnina (proizvajalka dobrin zanj), postala obredna potrošnica dobrin, ki jih proizvaja mož. Toda teoretično je še vedno njegova lastnina, saj je izvajanje zastopniškega brezdolja in potrošnje oznaka za nesvobodnega služabnika.

Zastopniške potrošnje pri gospodinjstvih srednjega in nižjega razreda torej ne moremo šteti za neposreden izraz načina življenja brezdolnega razreda, saj za to niso finančno sposobni. Prej gre za to, da pride ta način življenja do izraza tudi tu. Brezdolni razred je po uglednosti umeščen na vrh socialne strukture, njegove življenjske navade ter standard pa služijo kot norma ugleda v družbi. Vzdrževanje teh standardov postane do neke mere obvezno za vse nižje razrede na družbeni lestvici. V modernih civiliziranih družbah so meje, ki ločijo socialne razrede, postale nejasne in prehodne, zato norma ugleda prehaja glede na socialno strukturo od višjega razreda navzdol, vse do najnižjih slojev. Rezultat tega je, da pripadniki vseh slojev za ideal spodobnosti sprejmejo način življenja, ki je moderen v višjih slojih in ves napor usmerijo v to, da bi ta ideal živeli. Da ne bi izgubili svojega dobrega imena in samospoštovanja, se morajo vsaj navidezno prilagoditi sprejetim kodam.

Osnova, na kateri v vsaki moderni industrijski družbi počiva ugled, je finančna sposobnost. Sredstva za izkazovanje finančne sposobnosti in s tem dobrega imena pa so brezdolje ter razkazovalna potrošnja dobrin. Obe metodi sta moderni do tako nizke socialne točke, kot je to sploh še mogoče; pri najnižjem sloju, v katerem se metodi še pojavljata, pa sta obe v domeni žena in otrok. Pri najnižjih slojih, kjer je brezdolje za ženo nefunkcionalno, je razkazovalna potrošnja dobrin še vedno prisotna, žena in otroci pa ju prenašajo naprej. K temu pripomore tudi gospodar družine, vendar pa bolj ko se spuščamo proti revnim slojem – do dna najbolj revnih četrti – pogosteje opažamo, da možje in kmalu tudi otroci prenehajo konzumirati vredne dobrine namenjene ugledu in da ženska ostane edini eksponent finančne spodobnosti gospodinjstva. Noben razred v družbi, niti najbolj obupno revni, se ne odpove

običajni razkazovalni potrošnji v celoti, če to ni res nujno. Sposobni bodo prenesti precej bede in neugodja, preden se bodo odpovedali zahtevi po finančni spodobnosti. Nikjer na svetu ni razreda in dežele, ki bi popustila pred fizičnimi potrebami in se s tem odpovedala užitku višje ali duhovne potrebe.

Iz raziskave o naraščanju razkazovalnega brezdolja in potrošnje je mogoče sklepati, da koristnost brezdolja in potrošnje za potrebe ugleda sloni na zapravljanju, ki je skupno obema. V prvem primeru gre za zapravljanje časa in navora, v drugem pa za zapravljanje dobrin. V obeh primerih pa gre za metodi razkazovanja bogastva in konvencionalno sprejeta ekvivalenta. Izbira med njima je preprosto vprašanje koristnosti, razen če na izbiro vplivajo druge norme primernosti iz različnih virov. Z vidika koristnosti ima na različnih stopnjah ekonomskega razvoja prednost ena ali druga metoda. Gre za vprašanje, katera od teh dveh metod bo najbolj učinkovito vplivala na druge. Uporaba pa je različna pod različnimi pogoji.

Dokler je skupnost ali družbena skupina dovolj majhna in homogena, da je dovolj že običajna popularnost – to pomeni, da dokler je človeško okolje, ki se mu mora posameznik prilagoditi, da bi imel ugled, zaobjeto v sferi osebnega poznanstva in sosedskega opravljanja, tako dolgo sta obe metodi enako učinkoviti. Skozi zgodnejše faze družbenega razvoja sta torej obe približno enako učinkoviti. Z nadaljnjo diferenciacijo, ki seže v širše človekovo okolje, pa prične potrošnja vplivati na brezdolje kot vsakdanje sredstvo ugleda. To še posebej velja za kasnejše miroljubno ekonomsko obdobje. Komunikacijska sredstva in mobilnost populacije izpostavijo posameznika pogledu mnogih ljudi, ki razen razkazovanja dobrin (in morda vzgoje), ki jih premorejo, nimajo nobenih drugih sredstev za izkazovanje svoje uglednosti.

Moderna industrijska organizacija deluje v isti smeri še na drug način. Kriza modernega industrijskega sistema pogosto postavi posameznike in gospodinjstva v nasprotno pozicijo, med katerima razen nasprotovanja ni nobenega drugega odnosa. Sosedstvo v prostorskem smislu ne implicira tudi družbenega sosedstva ali celo znanstva; lahko pa se izkazuje s kratkotrajnim a koristnim dobrim mnenjem. Neprestano dokazovanje sposobnosti plačila je edino praktično sredstvo za ustvarjanje vtisa na nevšečne opazovalce vsakdanjega življenja. V moderni družbi je razširjena tudi udeležba na večjih srečanjih, kjer se ljudje ne poznajo med seboj – na mestih, kot so cerkve, gledališča, hoteli, plesne dvorane, parki, trgovine in podobno. Da bi naredili vtis na te prehodne opazovalce, moramo javno pokazati svojo finančno sposobnost v njim razumljivih kodah. Zato je razumljivo, da gre trenutni razvoj v smeri intenziviranja koristnosti razkazovalne potrošnje v primerjavi z brezdoljem.

Opazimo lahko tudi, da je potrošnja kot sredstvo ugleda in tudi vztrajanje na njej kot pogoju spodobnosti najbolj razširjena v tistih delih družbe, kjer sežejo človeški stiki najdlje in je mobilnost populacije največja. V urbanih delih je delež dohodka, ki je namenjen razkazovalni potrošnji, večji kot pa v ruralnih delih populacije in ta zahteva je tu tudi

bolj določujoča. To pomeni, da urbana populacija za ohranjanje spodobnosti v večji meri živi iz rok v usta kot pa ruralna populacija. Tako se na primer ameriški kmet, njegova žena in hčere oblačijo manj moderno in so po svojem vedenju manj urbani kot pa družina mestnega obrtnika z istim dohodkom. Vendar to ne pomeni, da je urbana populacija po naravi bolj pohlepna po denarju, ko gre za razkazovalno potrošnjo, enako to ne pomeni, da je ruralna populacija manj dovzetna za zahteve, ki jih ta potrošnja postavlja. Razlog za to razliko je zgolj v tem, da v mestu vladajo takšne okoliščine, ki mnogo bolj izzivajo tovrstno dokazovanje finančne moči, zato je njegova kratkotrajna učinkovitost v mestu bolj izražena. Ta metoda je torej uporabnejša za mestno populacijo, ki v tekmovanju potiska standarde vzajemnega primerjanja vedno višje, kar pomeni, da je v mestu poraba za dokazovanje finančne sposobnosti relativno večja. Zahteva po prilagoditvi vedno višjim standardom postane neizogibna. Norma spodobnosti se viša od razreda do razreda, zahteva po pričakovanem razkazovanju pa je obvezna, če nočemo izgubiti svojega položaja.

V mestu postane torej potrošnja pomembnejši element življenjskega standarda kakor na deželi. Na podeželju potrošnjo zamenjuje posedovanje prihrankov in predmetov domačega udobja, informacije o tem pa krožijo preko sosedskih govoric, kar zadostuje za finančni ugled. Domače udobje in brezdelje, kjer si ju ljudje lahko privoščijo, lahko v veliki meri opredelimo kot elemente razkazovalne potrošnje, kar velja tudi za prihranke. Manjše prihranke pri obrtniškem razredu lahko deloma pojasnimo z dejstvom, da le-ti v mestu niso tako učinkovito sredstvo razkazovanja kot pa na kmetijah in v manjših vaseh. Na vasi so posameznikove zadeve, še posebej pa njegovo finančno stanje, poznane vsem drugim. Izziv, ki sta mu izpostavljeni obrtniški in urbani delovni razred, mogoče sam po sebi ne bo resno znižal prihrankov, toda z višanjem norme običajne porabe lahko zelo negativno vpliva na tendenco varčevanja.

Dobra je ilustracija uglednih navad, med katerimi so popivanje, "člaščenje" pijače in kajenje na javnih mestih, ki so razširjene med delavci in obrtniki v mestih oziroma med nižjim srednjim razredom urbane populacije na splošno. Potujoče tiskarske nameščence lahko opredelimo kot skupino, v kateri je tovrstna razkazovalna potrošnja zelo razširjena, ki pa nosi s seboj tudi nekatere pogosto neodobravane posledice. Posebne navade tega razreda poznamo kot neke vrste pomanjkanje morale, značilne za to skupino delavcev oziroma kot moralno škodljiv vpliv, ki naj bi ga imel poklic, na ljudi, zaposlene v tej stroki. To velja na primer za delavce v stavnicah in delavnicah s tiskarskimi stroji. Spretnost, ki jo zahteva tovrstno delo, se od tiskarne do tiskarne in od mesta do mesta ne razlikuje pretirano, kar pomeni, da je inercija, ki je vzrok posebnega urjenja, neznatna. Poleg tega ta poklic zahteva nadpovprečno inteligenco in obveščenost, zato so v njem zaposleni moški navadno bolj kot mnogi drugi pripravljeni izkoristiti tudi najmanjšo prednost v iskanju dela, da bi prešli z enega mesta na drugo. Tako je

tudi inercija, ki je odvisna od nostalgije po domu, neznatna. Hkrati so plače v tem poslu dovolj visoke, da omogočajo selitve z enega mesta na drugo. Rezultat tega je velika mobilnost delovne sile, zaposlene v tisku, ki je morda celo večja kot v kateri koli drugi enako dobro organizirani skupini delavcev. Ti možje so neprestano v stiku z novimi ljudmi, s katerimi vzpostavljajo sicer minljive in kratkotrajne odnose, vendar njihovo dobro mnenje vsaj začasno nekaj velja. Človeško nagnjenje k razkazovanju, okrepljeno z občutkom dobre kolegalnosti, jih vodi v smeri, ki najbolj zadovolji njihove potrebe. Tako kot vsepovsod se tudi tukaj pravilo, ki pride v modo, takoj vključi v obstoječo normo spodobnosti. Naslednji korak je dvig te norme pristojnosti na novo, vedno višjo stopnjo, saj v preprostem malodušnem prilagajanju na določeno normo razsipništva, ki je v navadi v obrti, ni nobene odlike.

Razsipnost, ki med tiskarji prevladuje bolj kot pa med drugimi delavci, je vsaj v neki meri mogoče pripisati večji mobilnosti in bolj minljivemu značaju družjenja in medosebnih stikov v tem poklicu. Toda osnovni razlog visokih zahtev po razsipavanju je nagnjenje k manifestaciji moči in finančne spodobnosti, prav tisto nagnjenje, ki naredi francoskega kmeta skopega in varčnega ter prepriča ameriškega milijonarja, da financira šole, bolnice in muzeje. Če torej razkazovalna potrošnja ne bi bila v veliki meri rezultat tudi drugih lastnosti človeške narave, ki delujejo v nasprotni smeri, bi obrtniška in delavska populacija danes ne imela nobenih prihrankov, ne glede na to, kako visok dohodek imajo.

Poleg bogastva in njegovih manifestacij obstajajo še druge norme ugleda in pravila vedenja. Nekatera med njimi postanejo moderna zato, ker poudarjajo ali označujejo osnovni kriterij razkazovalne potrošnje. Pri tem bi lahko pričakovali, da sta brezdelje in razkazovalna potrošnja dobrin v tradicionalnih družbah precej enakovredni v finančni tekmovalnosti. Hkrati pa lahko pričakujemo, da bo brezdelje skozi ekonomski in družbeni razvoj počasi postajalo zastarelo, medtem ko bo razkazovalna potrošnja absolutno in relativno pridobivala na pomembnosti, dokler ne bo vsrkala vseh proizvodov, ki so na voljo. Dejanski zgodovinski razvoj je to idealno shemo potrdil. Na začetku je torej kot sredstvo za izkazovanje večvrednosti prevladovalo brezdelje, v navidezno miroljubnem obdobju pa je bilo, kot neposreden dokaz bogastva in kot norma spodobnosti, precej nad zapravljivo potrošnjo dobrin. Od tu dalje pa vse do danes je na pomenu pridobivala potrošnja, ki ima nedvomni primat. Vendar je še vedno daleč od tega, da bi povsem absorbirala višek proizvodnje nad preživetvenim minimumom.

Začeto prevlado brezdelja kot sredstva ugleda lahko zasledimo že v arhaični delitvi med uglednimi in neuglednimi zaposlitvami. Brezdelje je častno in postane določujoče delno zato, ker kaže na osvoboditev od neuglednega dela. Arhaična delitev na ugledne in neugledne sloje, ki temelji na ločevanju med uglednimi in degradiranimi zaposlitvami, skozi zgodnje navidezno miroljubno obdobje preraste v določujoč kriterij ugleda. Njen vpliv raste z dejstvom, da je brezdelje še vedno učinkovit dokaz tako bogastva kot potrošnje. V relativno majhnem in stabilnem

okolju, v katerem živi posameznik tega kulturnega obdobja, je ta delitev tako učinkovita, da s pomočjo arhaične tradicije, ki obsoja vsakršno produktivno delo, sopogojuje nastanek velikega brezdelnega razreda in teži celo k temu, da omeji industrijsko proizvodnjo na substančni minimum. Temu ekstremnemu omejevanju proizvodnje se izogne s suženjsko delovno silo, ki dela pod prisilo in ki je prisiljena spremeniti proizvod v presežek minimalnega preživetja industrijskega razreda. Relativno upadanje pomembnosti brezdelja kot kriterija uglednosti je delno posledica naraščanja pomena potrošnje kot izkazovanja bogastva in delno posledica druge sile, ki je nasprotna in v neki meri antagonistična.

Ta nasprotni dejavnik je instinkt delavnosti, ki prisili ljudi, da cenijo vse, kar ima produktivno vrednost in je uporabno za človeka, ter da obsojajo trošenje predmetov in energije. Instinkt delavnosti je prisoten v vseh ljudeh tudi pod najbolj neugodnimi pogoji. Ne glede na to, kako je določen strošek potraten, mora vedno imeti vsaj neko minimalno opravičilo za domnevni namen. Načine, s katerimi pod posebnimi pogoji ta instinkt vpliva na izkoriščanje in diskriminatorno razlikovanje med uglednimi in neuglednimi razredi, smo predstavili v prejšnjem poglavju. V kolikor prihaja ta instinkt v nasprotje z zakonom razkazovalne porabe, se ne izraža toliko v vztrajanju na resnični uporabnosti kot v vztrajnem občutku sovražnosti do estetske neuporabnosti tega, kar je očitno prazno. Kot vsak instinkt tudi ta reagira afektivno na vsako kršitev njegovih zahtev. Na tiste, ki se kot takšne ocenjujejo šele po določeni preučitvi, ta instinkt deluje precej počasneje in z mnogo manjšo močjo.

Dokler so vse delo izključno ali pretežno opravljali sužnji, je nečastnost produktivnega dela preprečevala, da bi instinkt delavnosti učinkoval v smislu produktivne uporabnosti. S prehodom iz navidezno miroljubne dobe (s suženjstvom in statusom) v miroljubno industrijsko dobo (s plačano delovno silo in plačilom v denarju) postane ta instinkt vse bolj pomemben. Agresivno začne oblikovati človekove poglede na to, kaj je zaslužno, in vsaj v določeni meri nastopi, kot pogoj osebnega samozadovoljstva. Danes je vse več ljudi, ki ne skrivajo nagnjenosti k doseganju ciljev in ki kažejo intenzivno željo po oblikovanju določenih predmetov, dogodkov in relacij, z uporabno vrednostjo. To nagnjenje lahko v veliki meri prepreči interes uglednega brezdelja in tako lahko to živi vedno bolj le v domišljiji kot na primer pri "družabnih obveznostih", v navidezno umetniških ali učenih dosežkih, v skrbi za hišo in njeno dekoracijo, v šivanju ali predelavi oblek, v spretnosti oblačenja, kartanja, jadranja, igranja golfa in v ukvarjanju z različnimi športi.

Sodobna nedosegljivost dejavnosti, ki bi hkrati imela svoj namen in istočasno ne bi bila produktivna za posameznika ali za skupino, nakuže razliko v odnosu med modernim brezdelnim razredom in tistim v navidezno miroljubni dobi. Rekli smo že, da je v zgodnejših fazah prevladujoča institucija suženjstva in družbenega statusa delovala tako, da je preprečevala prizadevanja, ki bi bila usmerjena na kaj drugega kot na preproste roparske cilje. Takrat je bilo še moč najti takšno zaposlitev, ki je delovala agresivno ali represivno proti sovražnim

skupinam ali proti subjektom znotraj skupnosti in je služila sprostitvi pritiska in sproščanju energije brezdelnega razreda, ne da bi bilo potrebno opravljati koristna dela. Lov je do neke mere služil prav temu namenu. Z razvojem družbe v miroljubno industrijsko organizacijo in z večjo poselitvijo zemlje pa se je možnost za lov zmanjšala in pritisk energije, ki sili k iskanju namenske zaposlitve, se je usmeril drugam. V tem času se je torej z izginotjem obveznega dela pojavilo poniževanje koristnega dela, hkrati pa je postajal instinkt delavnosti vedno bolj vztrajen in konsistenten.

Linija najmanjšega odpora se je kasneje nekoliko prestavila in energija, ki se je prej sproščala v roparski aktivnosti, se je na tej razvojni stopnji vsaj delno usmerila v navidezno koristen namen. Navidezno breznamensko brezdelje se prične intenzivno obsojati, še posebej v brezdelnem razredu, katerega plebejski izvor jih postavlja v nasprotje s tradicijo *otium cum dignitate* (dostojanstvenega brezdelja). Neodobranje produktivnega dela je še vedno prisotno in ne sprejema ničesar, kar je resnično uporabno ali produktivno. Posledica tega je sprememba v obliki, manj pa v vsebini razkazovalnega brezdelja. S tem se je pomiril konflikt med obema zahtevama. Razvijejo se obredno zapleteno vljudnostno opazovanje in družabne obveze, ustanovijo se organizacije, ki si prizadevajo za številne izboljšave, stvari se odvijajo hitro, tako da govorci pogosto niti nimajo možnosti, da bi premislili, kakšna je ekonomska vrednost vsega tega njihovega mešetarjenja. S to namišljeno idejo o koristnem delu je tesno povezan še namerni napor, usmerjen k nekemu resnemu cilju.

Na ožjem področju zastopniškega brezdelja se zgodi podobna sprememba. Namesto da bi gospodinji v napredni miroljubni dobi čas preprosto mineval in bi uživala v vidnem brezdelju kot v najboljših dnevih patriarhalnega režima, se marljivo posveča gospodinjskemu delu. Na tihe značilnosti razvoja tega pa smo že opozorili.

V razvoju razkazovalnega zapravljanja, pa naj gre za dobrine, storitve ali za človeško življenje, opazimo, da je za potrošnikov dober ugled potrebna potrošnja odvečnih stvari. Dober ugled temelji na zapravljanju. V potrošnji življenjskih potrebščin pa ni nobene odlike, razen za zelo revne, ki živijo pod eksistenčnim minimumom. Iz tega se ne bi mogla razviti norma zapravljanja, razen najbolj prozaične in neprivlačne stopnje spodobnosti. Še vedno bi bil možen življenjski standard, ki bi priznaval primerjanje še v drugih ozirih in ne le v razkošju, na primer primerjanje moralnih, fizičnih, intelektualnih ali estetskih sposobnosti. Primerjanje v vseh teh smereh je danes moderno, navadno pa je tesno povezano s finančnim primerjanjem, tako da ju je komajda še mogoče ločiti. To še posebej velja za intelektualne in estetske sposobnosti, tako da finančno sposobnost pogosto interpretiramo kot estetsko ali intelektualno.

Uporaba izraza "zapravljanje" je v nekem smislu ponesrečena, saj v jeziku vsakdanjega življenja nosi podton obsojanja. Na tem mestu besedo uporabljamo v želji, da bi jo izboljšali, tako da bi primerno opisali

iste motive in fenomene, ki jih ne smemo razumeti negativno, kot nelegitimno potrošnjo človeških proizvodov ali načina življenja. S stališča ekonomske teorije je tovrstna potrošnja legitimna kot katera koli druga vrsta potrošnje. "Zapravljanje" se imenuje zato, ker na splošno ne služi človeku oziroma blaginji in ne zato ker gre za nepravilno usmerjen napor oziroma potrošnjo z vidika posameznika. Gre za vprašanje relativne koristnosti zapravljanja za posameznika v primerjavi z drugimi oblikami potrošnje, ki niso razumljene kot zapravljive. Za posameznika ima potrošnja vedno uporabno vrednost (glede na njegove preference), ne glede na to, kakšne vrste je in kaj potrošnik išče. Z vidika individualnega potrošnika vprašanje zapravljanja ne izvira iz ekonomske teorije. Uporaba besede zapravljanje kot tehničnega izraza torej ne sme implicirati obsojanja motivov ali ciljev, ki jih ima potrošnik na podlagi norme razkazovalnega zapravljanja.

Pod drugimi pogoji pa lahko izraz "zapravljanje" v vsakdanjem življenju pomeni tudi zapravljevost, to pa je del instinkta delavnosti. Razširjena nenačelnost zapravljanja pomeni, da mora biti običajen človek sposoben v vsakem človeškem naporu in človeškem užitku videti bogatenje življenja in blaginje nasploh. Vsako ekonomsko dejstvo mora prestat test neosebne oziroma splošne človeške koristnosti. Relativna ali kompetitivna prednost posameznika v primerjavi z drugim posameznikom ne zadovolji ekonomske zavesti, zato kompetitivna poraba z njo ni v soglasju.

Če smo natančni, spadajo v razkazovalno zapravljanje samo stroški, ki nastanejo zaradi finančnega primerjanja. Vendar to ne pomeni, da potrošnik svoje zapravljanje tako tudi razume. Nek vidik življenjskega standarda, ki načeloma velja za potratnega, lahko za potrošnika postane obvezen in nujen za življenje kot kateri koli drug predmet njegovega običajnega zapravljanja. Kot primer lahko navedemo preproge in tapiserije, srebrni pribor, služabniške storitve, svilene klobuke, naškrobljene rjuhe, nakit in mnoge obleke. S tem ko postane uporaba teh predmetov del navad in konvencij, nepogrešljivost ne vpliva na definicijo zapravljevosti. Potratnost izdatka bi lahko merili z vprašanjem, ali ta predmet neposredno služi celotnemu človekovemu življenju in prispeva k napredku življenjskega procesa na sploh. Kajti to je nagrada za instinkt delavnosti. Instinkt delavnosti predstavlja sodišče, zadnjo instanco, ki razsoja o vprašanih ekonomske resnice ali primernosti. Gre za razsodbo nepristranskega zdravega razuma. Ne gre torej za vprašanje, ali v danih okoliščinah individualnih navad in kulturnih običajev zapravljanje prispeva k posameznikovemu zadovoljstvu, temveč ali prispeva k udobju življenja ne glede na priučen okus, navade in konvencionalno dostojnost. Običajna potrošnja se opredeli kot zapravljanje, če je običaj, na katerem počiva, moč izslediti v navadi krivičnega finančnega primerjanja, oziroma v kolikor se zdi, da ne bi postala običajna in obvezna brez finančnega ugleda ali relativnega ekonomskega uspeha.

Očitno ni nujno, da je dani objekt izdatkov izključno potraten, da bi ga lahko opredelili kot razkazovalno potrošnjo. Predmet je lahko ko-

risten in potraten hkrati in njegova koristnost za potrošnika je lahko v večini kombinacij razumljena na osnovi uporabnosti in potratnosti. Potrošne dobrine in celo produktivne dobrine na splošno vsebujejo oba elementa, ki sta sestavna dela njegove uporabnosti. Na splošno prevladuje element potratnosti pri predmetih potrošnje, medtem ko velja nasprotno za predmete, narejene za produktivno uporabo. Celó pri predmetih, za katere se na prvi pogled zdi, da so namenjeni izključno razkazovanju, je vedno mogoče odkriti prisotnost nekega vsaj navidez uporabnega namena; po drugi strani pa lahko ob natančni pozornosti, tudi pri posebnih strojih in orodjih, narejenih za nek poseben industrijski proces, ali v najbolj preprostih orodjih človeške industrije najdemo sledove razkazovalne potrate ali vsaj sledove navade razkazovanja. Naivno bi bilo trditi, da je koristen namen sploh kdaj ločen od koristnosti katerega koli predmeta ali storitve, čeprav je očitno njegov primarni namen in glavni element razkazovalna potrošnja; in prav tako ne moremo reči, da v primarno uporabnem predmetu ni elementa potrate.