

关系账户：一种文化思路*

弗雷德里克·F. 惠里 (Frederick F. Wherry)

普林斯顿大学

本文拓展了（并超出了）泽利泽提出的关系标记这一概念；关系标记指的是，参与到多样化的关系运作^①过程中的个体，通过对不同关系的管理，将其消费进行归类并发展出一套资源分配实践的过程。本文通过详述一种建立在泽利泽框架之上的关系账户理论，促使人们从社会表演的视角去理解算账实践。关系账户在三个层次上运作：（1）上游：在这一层中，可辨识的符码和结构化的意义系统形塑了个体在行动中的一套选项和非选项的集合，以及对于行动中的人来说这些选项和非选项是否可能。嵌入符码中的道德考量影响了个人决策树的几何形状，甚至造成某些决策分枝的断裂。（2）中游：在这一层中，有意义的、在仪式上规定的场合改变着账户优先级。（3）下游：人们参与到关系运作之中，他们彼此的关系含义会在运作过程中表演出来。凭借交易管理所用到的关系类型，以及货币评价发生于其中的关系场所的意义，交易或多或少变得可以为人所理解。此外，可辨识的第三方会对这些关系表演进行仲裁。最后，本文讨论了关系账户的两个具体实例：奢侈交易^②和高额债务。

关键词：债务；决策树；家庭财务；关系账户；心理账户；道德

引言

20世纪80年代晚期，薇薇安娜·泽利泽（Viviana Zelizer）最早提出了关系标记（relational earmarking）的思路，自此之后，这一思路就在社会科学界受到了各种称赞和挑战（Bandelj, 2012; Belk and Wallendorf, 1990; Pahl, 1995; Carruthers and Espeland, 1998; Ingham, 2001; Keister, 2002; Dodd, 2005; Maurer, 2006; Steiner, 2009）。在一篇

* Frederick F. Wherry, 2016, "Relational Accounting: A Cultural Approach", *American Journal of Cultural Sociology*, 4, 131-156.

^① 在《亲密关系的购买》（上海人民出版社2009年出版）中，“relational work”被译为“关系性的工作”。“work”在这里含有运作之意，因此出于语言通顺与简洁的考虑，将“relational work”译为“关系运作”。——译者注

^② 此处的“奢侈交易”指的并非一般意义上的奢侈品交易，而是指在作者举的例子中，个人在度假胜地（展现了某种奢侈）花更多的钱购买啤酒的“奢侈交易”（见后文）。即便是购买同一件商品，在一个“有氛围”的地方的行为会不同于在常规的地方。——译者注

1989年刊登于《美国社会学杂志》的文章中，泽利泽使用了“社会账户”（social accounting）^①一词作为“心理账户”（mental accounting）在社会学中的对应概念，但是直到其2012年发表在《政治与社会》上的文章里，我们才发现她对关系账户（relational accounting）的简单描述。至此，泽利泽向我们展示了，当人们参与到关系运作（relational work）中以标记他们的家庭预算、评估其财务决策时，他们对金钱的经验是关系性的，而不是算数性的。（为了明确是关系处于“标记”的核心位置，而不是心理操作，泽利泽的“标记”逐渐以“关系标记”为人所熟知。）

本文以关系标记为基础，具体阐述其“近亲”——关系账户。我将关系账户定义为个人和家庭用来组织、评估、辩护和记录财务活动的一整套文化和社会过程。行为经济学家如理查德·塔勒（Thaler, 1999: 184），将心理账户定义为“个人和家庭用来组织、评估和记录财务活动的一套认知操作”，而泽利泽（Zelizer, 2012: 161）反对这一观点，她认为个人的规范和实践应该如此考察：这些规范和实践都是由个人之间的关系以及源于这些关系的首要文化意义构成的。由于泽利泽的关系标记这一概念并未将关系匹配（relational matching）呈现为社会表演（social performance），而是把它呈现为一个动态的、人际的、情境式的事件，因此本文将着手发展“关系账户”这一概念，以便这些关系更加拟剧化地发挥作用。

虽然在经济学理论中可能没有拟剧论，但不可能没有规范和关系。泽利泽引用了乔治·阿克洛夫（Akerlof, 2007）在美国经济学协会上的主旨演讲，来说明阿克洛夫对规范的关注为研究“账户”的社会学方法和经济学方法之间的进一步对话提供了可能性。经济学家为了毫无障碍地跑模型，就必须假定进入家庭预算的任何一块钱等同于到达或已经在那儿的任何其他一块钱[可替代性假设（the fungibility assumption）]，然而泽利泽已经向我们展示了文化因素和社会因素是怎样阻碍或改造这种可替代性的。其他社会学家、社会和认知心理学家、行为经济学家的作品也证实了她的理论前提（Winnett and Lewis, 1995; Thaler, 1999; McGraw et al., 2003; Camerer et al., 2011; Soman and Cheema, 2011; Jolls, 2013），但这一不可替代性的前提以及支撑这一前提的社会关系却经常被呈现为特殊的行为模式；不仅如此，对于经济学家和心理学家来说，除却粗略检测（如加入一个虚拟变量，或在实验中处理成单一话题）之外，文化符码和相关的道德考量似乎依旧难以在经验上被详述。

^① 根据不同语境，“accounting”一词分别被译为“账户”和“算账”。——译者注

举例来说，认知心理学家用一些实验来证明人们在决定何种交易最好时会将交易的情境（context）纳入考量，这些实验让人们在两个严格给定的场景中择其一。比如：

场景 1：设想你打算用 125 美元买一件夹克，用 15 美元买一个计算器。计算器销售员告诉你，你想买的计算器现在另一家分店打折卖 10 美元，而分店位于开车 20 分钟远的地方。你会不会去另一家店？

场景 2：设想你打算用 125 美元买一个计算器，用 15 美元买一件夹克。计算器销售员告诉你，你想买的那个计算器现在另一家分店打折卖 120 美元，而分店位于开车 20 分钟远的地方。你会不会去另一家店？

（Kahneman & Tversky, 1984: 347）

丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基（Kahneman and Tversky, 1984: 347）认为这些场景代表了人的最小账户、局部账户或综合账户（minimal, topical, or comprehensive account）。如果上述例子算是一个最小账户，我们只会看到开车去分店买更便宜的计算器的决定代表省了 5 美元。这意味着不管情境如何，在以上两个场景（最小账户）中个人都会对省下的 5 美元做相同的评估。然而现实中，面对以上场景，当计算器价格为 15 美元时 68% 的人愿意为了省 5 美元而去分店，而当计算器价格为 125 美元时只有 29% 的人愿意去分店[关于社会经济地位如何影响最后结果的例子，参见《稀缺》（*Scarcity*, Mullainathan and Shafir, 2013）]。省下的钱是相同的，但是一种认知偏见（禀赋效应/捐赠效应）

（endowment effect）妨碍了纯算数思考。这就使作者得以证明人们通常用局部账户和综合账户来构建他们的决策。塔勒（Thaler, 1999: 186）指出：“局部账户把可能的选择会带来的后果与一个参考水平联系起来，而决策产生于其中的情境决定了这一参考水平。综合账户则包含了所有其他因素，包括目前的财富、未来的收入、其他概率性的持有物的可能所得等等。”

泽利泽在局部性和综合性的金钱账户中注入了厚重的、与历史有关的意义：通过改变决策的主题来形成一个购买决策，这不单纯是一种令理性计算者感到困惑的认知偏见。相反，她认为人们是综合地经验其财务决策的，将私人关系考量以及源于过去并会影响未来的一系列有意义的因素（道德和文化意义）都囊括进来。那些先于和外在于财务决策而存在的性质都会塑造人们的决策，并在决策的那一刻突现。确实，外在于一个即时算账情景

的就是那些能够被主体间理解的符码，这些符码帮助个人弄清他要考量什么，弄清社会重要他人（socially significant others）会如何对其算账过程（或其后果）做出反应。即使个人不同意这些符码，或者无法连贯地将符码联系起来，他也表现得像是意识到了它们的存在，这可以从他因为违反了符码意义而辩解，或费力地设法去协商符码边界等举动中看出。在做出决策的时候，行动者是在付款、消费、存款或投资。一个财务决策的形成需要把社会重要他人放在“心中的首位”，因为他将社会重要他人视为能够从其行为中获益或受损的人，而且他也承认这些人会对他的行动做出评判。

通过对历史的详细回溯，泽利泽发现了形塑人们预算行为的深层道德考量（Zelizer, 1985, 2010）。人们会问：把钱给妻子或孩子的做法在道德上是否是正确的？用死亡打赌是否是对神虔敬？而在处理完道德考量和由此体现的文化意义之后，当人们决定如何花费（或不花费）被打上不同标记的钱时，他们还会考虑钱是怎样挣得的，由谁挣的，以及用于什么目的。泽利泽把这一过程称作关系标记（relational earmarking），以此突出个人创造性地试图去理解、建立、维系、修复或解除有意义的社会关系的能动性。简而言之，关系标记及其在关系账户中的具体体现，是关系运作（relational work）的不同形式。

道德考量和共享的文化符码影响、激励和约束行动者标记金钱的企图，而这些意义就像棱镜一样，不同的关系类型和关系义务可以通过其被折射出去。个人在决定如何为家庭成员花钱的时候，他会参照关系角色和符码来思考自己与每个家庭成员的关系；他会考虑自己的行动给这些家庭成员带来的好处或坏处在道德上是高尚的、中性的，还是败坏的。这种评估帮助他弄清哪种财务义务（在道德上和关系上）最具有强制性。

关系账户既发生在微观层次，又发生在宏观层次，由时间的意义作为中介。在宏观层次，存在着好账vs.坏账、节省vs.浪费、为全家考虑vs.自私自利、道德行为vs.不道德行为等的跨情境式符码（trans-situational codes）。我强调这些符码是跨情境式的，是为了提醒大家，符码的核心意义属于群体层次，而非个人层次。同样，这些文化符码并不依赖个体，这些个体与他人互动，并使得独特的意义产生于独一无二的协商或互动。虽然突生的理解确实产生于微观互动，但这些理解都具有一种意义特征，也就是行动的生发参照既存的、带有道德色彩的标准（Norton, 2014）。换言之，即使个人如此充满活力与创造力，他们也得运用已有的成套意义，而这些意义并非创生于即时互动。通过扩展理论解释使之包含杰弗里·亚历山大（Alexander, 2004）的社会表演论，我们可以认为戏剧道具、意象和布景会在人们做出决策的那一刻触发更深的警戒或加剧狂热。我们也可以看到文化符码和意义结构之间是如何可能在关系账户的动态框架里直接相连。

在本文的框架中，关系账户存在于三个维度。（1）上游：在这一层中，可辨识的符码和结构化的意义系统形塑了个体在行动中的一套选项和非选项的集合，以及对于行动中的人们来说这些选项和非选项是否可能。这些符码在道德上并非中性，它们的激活与持续依赖于道德的力量，这种道德特性又塑造了决策路径的几何结构。（2）中游：一些预算实践参照有意义的时间（即由仪式规定的时间段）来进行。（3）下游：预算决策通过拟剧的方式做出，与此同时，人们扮演特定角色，一起完成有意义的场景。这些表演性的交流遵循表演原则，并构成了关系运作。在解释了关系账户的以上三个维度之后，我将用具体例子阐述它们是如何作用的。

上游：道德与决策结构

当人们解释其财务实践时，他们经常谈论的是“为什么”。在《为什么》一书里，查尔斯·蒂利（Tilly, 2006）指出，人们可以将过失归咎于某人或某事（“经由”谁/某事）（“by” whom/what），可以暗示一个行为是无心疏忽还是有意为之，并可以用这种解释性的理由来建立、修复、调适或终止其社会关系。关系运作依赖于对好坏、有意还是无意伤害（是否该受责备）、目标值得还是不值得的道德评判。在泽利泽的框架中，道德和文化意义的诠释性“棱镜”（interpretive “prisms”）被视作一种“神圣化效应”（sacralization effect），制约、引导着连接社会关系的各条“管道”（Podolny, 2001）。

虽然社会关系能提示我们什么样的社会连带会产生什么样的消费、送礼或保留行为，人们还是把他们的关系理解为通常是具有“明线”（bright lines）和“亮光”（bright lights）的（Hitlin and Piliavin, 2004; Vaisey and Lizardo, 2010）。换句话说，在给定两个个体之间的关系类型的情况下，什么做法是合适的这件事是有边界的，所以才会有人在某些时候觉得自己的伙伴“跨了界”。与此同时，人们也会有承载道德重量的目标（“亮光”）。一个此类目标即抚养自己的孩子或其他需要你照顾的人。这种目标是被道德所塑造的。

当个人在记录和理解其消费、债务和储蓄的决策时，他们并没有在权衡各种选项，就好像所有可行的做法都是可能的一样。相反，他们有时会屏蔽一些做法，对这些做法几乎不予考虑。问题并不仅仅在于他们与受其决定影响的他人之间的关系是什么类型，还涉及他们想要采取什么样的道德立场，以及这种道德理解对塑造其决策的相应影响。

社会科学家习惯于这样建立人类经济决策的模型：他们将经济决策视为在一个对称的决策树上的不同选项，在这一决策树中每一行动路径（或可能的经过衡量的支出）都具有对应的概率。然而，认知科学近期的一些研究发现了行动的责任归咎和道德价^①（moral valence）塑造决策的几何结构的机制（Nahmias et al., 2005; Knobe, 2010; Knobe et al., 2012）。所谓“决策的几何结构”，指的是不同决策点所形成的形状，在其中至少有两条行动路径是可能的（行动或不行动），同时个人也出于一个理由（“为什么”）而采取（或不采取）行动。决策树展示了行动者是如何计算一条行动路径的，行动者理解做A是为了取得B，而A是“经由”（“by”）某事或某人完成的（这个“某人”可能和决策者有着重要的社会关系，但是即使在陌生人之间，一般化的道德准则依旧成立）。

约书亚·诺布（Knobe, 2010）和另一些人的研究拒绝了道德的单阶段论，即认为道德在决策树建立之后才出现。换言之，道德和文化正是人们对其财务选项进行分类、评估这些选项并对它们做出反应的首要原因。诺布指出，那种单向的旧观点认为，“人们对其行动树的结构表征（representations）会影响他们的道德判断，但人们的道德判断并不会反过来影响他们对其行动树结构本身的再现”（Knobe, 2010: 556）。相反，诺布等人发现，道德考量发生在决策树形成其分支之前，而且有时决策树的一个分支会倒在另一个分支上。当一个分支断裂或严重萎缩时，人们就会认为其行动的意图之一（一个分支）不能和另一个意图区别开来或者相互包容。简言之，他们难以把工具性理由视为行动的合法基础，就好像他们可以把道德和文化期待悬置，从而对技术上可行的行动予以考虑或实行。

让我们以道德vs.不道德的情况为例。试想在以下两种情况下决策树分别会是什么样子：在做出决策的那一刻（在决策出现分支后）只考虑决策的道德价的这样一种对称的决策树，以及在决策之前（在由决策带来的后果可以形成在分析上彼此有别的分支之前）被道德评估所形塑的一种不对称的决策树。在给出有关关系账户的平行例子之前，我先举一个诺布用过的例子。

诺布穿过纽约公园，向43名受访者交替询问他们对一个道德场景和一个不道德场景的看法。他注意到大多数人认为保护环境是道德的，而（故意）破坏环境是不道德的。不管带来的结果如何，赢利的意图和保护环境的意图应该是互相独立的；然而不道德的结果使得人们容易无视这两种意图的独立性，而人们对道德的结果的反应则在意料之中。诺布要求受访者在结果是道德的情况下评估以下场景：

^① “道德价”指的是人们对一个事件或行动是否符合伦理的评价，这种评价可正可负，但不是简单的道德/不道德之分，而是在伦理判断尺度上更为微妙、连续。——译者注

一个公司的副总裁找到董事会的主席说：“我们打算开展一个新项目。这个项目有助于增加利润，也有助于保护环境。”

董事会主席回答：“我根本不在乎是否能保护环境。我只想获利越多越好。让我们开展这个新项目吧。”

他们启动了新项目。果然，环境得到了保护。

然后，受访者被询问他们是否同意以下说法：

董事会主席经由对环境的保护而增加了利润。

与之作对比的场景则展示了一个不道德的结果（破坏了环境），而场景的所有其他部分保持不变。在结果是道德的情况下，大多数受访者表示保护环境和增加利润是两个互相独立的意图。而且，由于这一实验具有强制选择的性质，调查者得以将不道德的结果给受访者的决策树带来的影响排除。

在一个无关道德的对称的决策树中，受访者面对不道德的结果原本应该给出相同的结论。他们应该回答，破坏环境和增加利润在分析上彼此有别，并非做A是为了带来B（或相反）。但事实并非如此。道德起了重要作用。当出现不道德结果的时候，决策树就有断裂的倾向。所以在这里，实施项目的考虑与破坏环境分不开。它们是一码事，而且是相同的。

现在，让我们为关系账户创造一个类似的场景。当一个主管家庭预算的人被认为只代表了她自己的利益而非家里其他人的利益（并使全家为其决策受罪）时，这就被视作一种不道德（因私欲损害家属利益）。部分评判是基于如下事实：父母有义务照顾其子女。（不同类别的关系伴随着相应的义务。）父母应该用温暖的情感给予子女照顾，而不是用冷冰冰的计算。伤害家里人作为一个评估的独立分支而断裂。在这个新场景中，受访者被询问，是否可以认为加入一个特别的储蓄账户（而这个账户可能会要求家人做出一些即时消费上的牺牲）与其带来的帮助或伤害全家的结果在分析上是有区别的。

首先是道德的情况：

一个营销者找到一个家长说：“我们希望你加入一个特别的储蓄项目。这个项目能帮助你应对未来的突发状况，也能帮助你的家庭。”

家长回答：“我根本不在意是否能帮助我的家庭。我只想在面对突发状况时获得越多的保障越好。让我们开始这个新项目吧。”

她开始了新项目。果然，她的全家获益了（例如，变得更稳定）。

然后，受访者被询问他们是否同意以下说法：

家长经由帮助其家庭而达到了给未来的突发事件上保险的目的。

（改编自Knobe, 2010: 559）

我们可以这样用模型表示这一决策：用向下箭头来表示C（给未来的突发事件上保险）经由做A（加入一个特别的储蓄项目）得到实现；有人也会主张C是经由做B（帮助其家庭）实现的。图1展示了决策树的结构，表明A和B都是向下运作到C上的：经由加入储蓄项目而达到保险目的（insuring by enrolling）；经由帮助家庭而达到保险目的（insuring by helping）。

这意味着以下的任何一种说法都应该是不被认可的：

- 家长经由给未来的突发事件上保险而加入了一个特别的储蓄项目。

这一陈述展示的是在决策树上的向上移动，而不是向下移动。同样，横向移动^①在逻辑上也是不被允许的，也就排除了以下陈述：

- 家长经由帮助其家庭而达到了给未来的突发事件上保险的目的^②。

^① 即移动到决策树右侧 B→C 一支（见图 1）。——译者注

^② 作者在此处试图暗示的是，当坏的结果发生时，个人会回答这一“经由”陈述（a “by” statement）是成立的，而当好的结果发生时，个人却倾向于否认这一“经由”陈述成立（所以“家长经由帮助其家庭而达到了给未来的突发事件上保险的目的”这一陈述被排除）。也就是说，基于结果的好坏，个人对给定陈述的判断是前后不一致的，因为否则，如果在结果是不道德的情况下“A 经由做 B 而达成”这句话成立，那么我们应该能够推论在结果是道德的情况下“A 经由做 B 而达成”这句话同样成立。——译者注

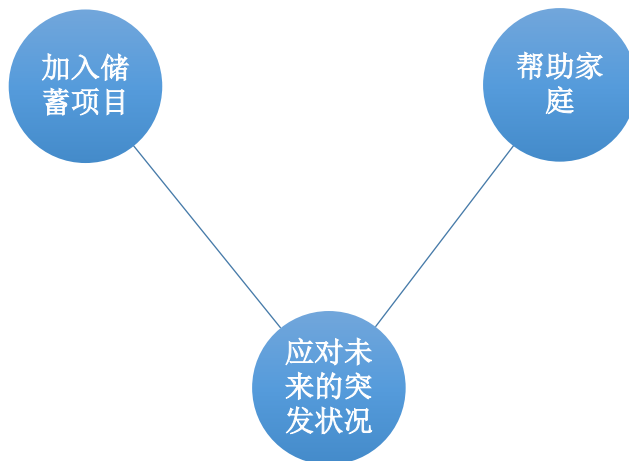


图1 道德的结果与决策树

改编自Knobe, 2010: 556

虽然在结果是道德的情况下这些规则看起来是成立的，但在结果是不道德的情况下规则就难以成立了。换言之，行动树的结构和内在于其中的逻辑自洽的属性，是凭借其所应承担的道德评估而运作的。

让我们在结果是不道德的情况下思考这一场景：

一个营销者找到一个家长说：“我们希望你加入一个特别的储蓄项目。这个项目能帮助你应对未来的突发状况，也能帮助你的家庭。”

家长回答：“我根本不在意是否能帮助我的家庭。我只想在面对突发状况时能获得尽可能多的保障。让我们开始这个新项目吧。”

她开始了新项目。果然，家庭利益受到了伤害（例如，用于满足即时需求的可支配收入减少了）。

然后，受访者被询问他们是否同意以下说法：

家长经由伤害家庭利益而给未来的突发事件上了保险。

（改编自Knobe, 2010: 560）

如果这个场景的作用方式和诺布的实验发现类似的话，我们可以期待不对称的决策树能成立。在结果是道德的情况下受访者会倾向于反对如下陈述：家长是“经由”帮助其家庭而达到了给未来的突发事件上保险的目的；而在结果是不道德的情况下，受访者会倾向于同意家长是“经由”伤害家庭利益而给未来的突发事件上了保险。这一可检验的命题表明了，人们对一个情境所做出的道德评估形成了他们对“经由（意图）一词的不同直觉感受。

在以上场景中，有人会问：加入储蓄项目和帮助/伤害家庭是否能被认为是独立的（互斥的）行动，抑或两者其实是一件事？我们可以再一次期待看到一种不对称，即人们在面对道德及不道德场景时，对这个问题的回应上的不对称。换句话说，对那些评估结果是道德的场景的人来说，他们倾向于将加入储蓄项目和帮助家庭评估为两个独立的行动。与之对比，对那些评估结果是不道德的场景的人来说，他们倾向于将加入储蓄项目和伤害家庭评估为一码事（见图2）。

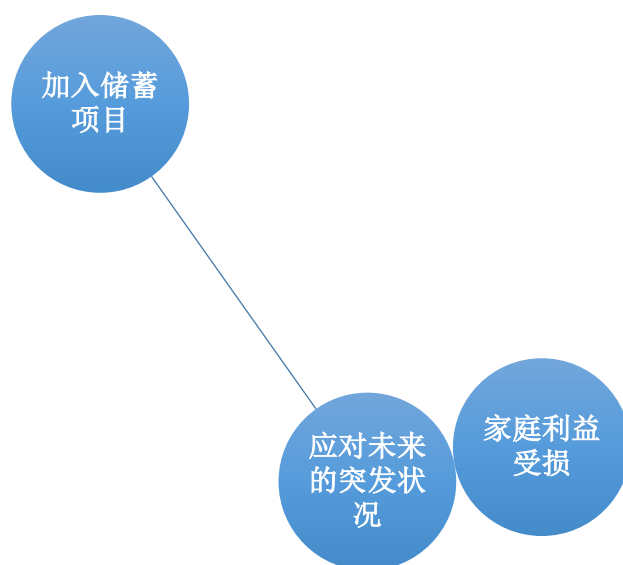


图2 不道德的结果与决策树

改编自Knobe, 2010: 560

这些实验发现挑战了我们对经济直觉的理解。预期结果承载着道德价，而这一道德价如此形塑决策树，以至于一些选项与其他选项变得无法区别开来。个人并不是那种拥有足够信息（有限理性）从而能在一套可行的选择中做决策的人，相反，个人发现自己在如何评估一个选项是否可选的事上受到道德制约。她会使用正确与错误（二元对立）这样的二

元对比去操作选项，这些二元对比使得她切换到一种迥异的评估算法（*evaluative algorithms*）。深入的阐释性研究可以帮助分析者理解这些选项和非选项的意义，同时，溯因分析（*abductive analyses*）则可以帮助我们回溯性地识别出那些塑造决策树的鲜明道德对比。

通常，道德vs.不道德情况涉及的关系是社会重要他人。破坏环境的例子将评估与一般化他人（也可能包括亲人的未来）联系起来，而伤害家庭利益的例子则直接和整个家庭单元——依赖于这种决策的人——相联系。这些依附者不仅会成为决策的受益者，而且更易于受到决策的伤害。虽然个人可能会做出机会主义的行动而毫无道德愧疚，用带着诡计的投机取巧（Williamson, 1981）却把财务决策转换到了一个有本质差别的领域。同样，以脆弱的依附者为代价的自私自利行为，会使得个体被要求为她自己的决策做出解释。

关于何为对错以及其他道德考量的道德信念，似乎以一种从高到低排序的理解等级的方式运作（Battigalli and Siniscalchi, 1999）。这些信念先于并外在于参与决策的行动者而存在，而且它们会随时间而更新或改变。这些信念也与不同类型的关系相匹配，因为行动者感觉自己的行为会影响到社会重要他人，而这些人则对家庭的看顾者有着道德要求。道德考量不仅仅是私人的、为个人所持有的，还是集体的、被主体间共享的，且依赖于家庭内部和外部的持续的社会关系。

中游：有意义的时间

在做出会影响全家的预算决策的时候，“有意义的时间”扮演了重要角色。有意义的时间指的不是频率或季节性变化（夏天的消费vs.冬天的消费），而是在仪式上被标记的时刻（有关与仪式事件无关的微观互动序列，参见Wherry, 2014）。在仪式上被标记的时刻包括过渡仪式 [如出生洗礼、犹太成人礼、西班牙裔传统的女孩成人礼（*Quinceañera*）、特殊的生日、高中毕业典礼、婚礼、葬礼，以及其他为其共同体所接受的过渡仪式]，以及受到重视的宗教或具有宗教性质的活动（如圣诞节、光明节、复活节、逾越节、感恩节、新年等）。正如范根纳普（Van Gennep, 2011）在对过渡仪式进行分类时指出的那样，社会压力推动了那些使人们从一个生命阶段转换到下一个生命阶段的仪式。这些生命阶段在本质上并非是生理性的（虽然它们经常对应着生理变化），而是取决于社会意义。我认为范·根纳普关于半文明群体的观点亦适用于那些生活在高度工业化的现代文明社会中的人。范·根纳普这样写道：“任何社会中的个体，其生命就是从—一个年龄阶段到另一个阶

段、从一个职业到另一个职业的一系列过渡……在半文明群体中，这种行动都被包裹在仪式之内，因为对他们来说没有什么行动是可以完全与神圣相脱离的。在这种社会中，一个人生命中的每次变化都包含了神圣与凡俗之间的作用和反作用——这些作用和反作用必须受到规定和监控，这样，社会作为一个整体才不会遭受不安或伤害”（Van Gennep, 2011: 2-3）。宗教活动包括与夏至/冬至和春分/秋分有关的天体变化（元旦日）。人们所做的供养家庭的消费决策往往纳入了对神圣的考虑。他们感到必须有意义地度过这些过渡时间，不管这种过渡是一年一次的仪式，还是从一个主要人生阶段转到另一个人生阶段的象征性新自我的诞生。人们如此做出预算，就好像他们还敬畏着他们的“半文明”（非计算理性）的精神。

默顿（Merton, 1957）认为，时间的文化意义是预期的短暂持续时间。集体规定的一个活动的持续时间，以及从一个活动到另一个活动的顺序，不单单取决于基于效率的数学计算，更取决于集体对临时形成的情境的定义。关于时间是什么、人们面对的是什么样的情境、这种时间应该如何庆祝、这种情境应该如何表现，对此人们都有普遍的期待

（Halawa, 2015）。观察者和直接参与者对忤逆者表现出义愤填膺之情，并且他们自己也由于内心坚定的信仰而感到必须这么做。随着时间的流逝，这些期待得以变成工作、免税代码、礼拜堂或捐赠处的标准化操作流程中的一部分，给予情境化时刻及其要求以合法性。

在本研究模型中，时间起到了一种语义学和句法学上的作用。时间的意义取决于文化意义系统，这一系统能帮助个体对特定的时刻按重要性进行排序。个体并非机械地对时间做出反应，而是会将意义纳入考量，因为他们预期这一特定时刻能使他们与社会重要他人卷入和谐、冲突或是分离的状态。对行动者来说，如果他们想对一定数量的短时段进行整理并将其组合成一个连贯的（主体间共同承认的）时刻，他们就需要文化系统的帮助，文化系统能把人们对于何时与社会重要他人团聚的期待统一起来。这些文化系统也标示了对于行动者如何定义和改进其对何时需要做什么及这意味着什么的理解，对此他人会给予她多大的灵活性。

让我们以圣诞节这一被视作有意义的时刻为例。企业会发放圣诞奖金，商场会制作圣诞手册，教堂会进行圣诞募捐，慈善机构会发起家庭捐赠。这些实践标记了时间，也使得人们无法假装不知道这是什么时刻。虽然等到圣诞节之后去搜寻最佳折扣才是经济上更划算的做法，大多数有孩子且收入拮据的家庭却依然努力赶在圣诞节购物。他们愿意为物品、为实现他们的集体目标花更多的钱。不仅如此，当家长为圣诞节单独留出一笔钱的时

候，他们还试图防止这笔钱被用在其他更急迫的事情上，即使这些事情在平日里更加迫切或难以拒绝。

当一家之主为这些重要时刻做计划的时候，他们在进行复杂的家庭内部谈判的同时，也让共享的意义系统加入进来。泽利泽的研究提示我们，在19世纪中期，工人阶级妇女利用储蓄俱乐部（savings clubs）来向她们的所爱之人传达一系列复杂的关系讯息（relational messages）。这种储蓄俱乐部使妇女得以保护其假期存款而不受其他可能有更急切的消费需求的家庭成员的染指。当她们面对丈夫时尤其如此。泽利泽写道：

诚然，圣诞存款通常是家庭必需品（如洗衣机或女儿的新衣服）而预留的……这一被独立出来的圣诞款项也使妇女们得以免于向她们赚取工资的丈夫索要礼物钱款，而索要礼物钱款通常被认为是非常丢脸的。因此，美国的一些圣诞储蓄俱乐部的巨大成功不仅仅得益于个人的自我节制，而且得益于经过协商的家庭关系。

（Zelizer, 2012: 160）

这些储蓄俱乐部又是如何利用了关系账户？并非所有的储蓄俱乐部都是按同一种方式建立的，因为它们事实上与不同的仪式相联系。圣诞储蓄俱乐部即立足于一个既存的仪式和一套相应的实践，以一个新型金融工具的形式出现。如果不是圣诞节或者其他受到足够重视的仪式，这种储蓄俱乐部就不会拥有使妻子的钱摆脱丈夫限制的类似的力量了。圣诞节和与之相关的意义帮助这些妇女挑战了她们丈夫的权威，同时又不对丈夫作为一家之主的关系角色造成威胁。与圣诞节相联系的，还有一连串确认性的、准备性的活动，以及对一个欢欣而神圣的场合的未来期待，而人们对这种场合的评估不同于对当下事件和即时问题的评估。

圣诞节每年都有，但每年一次的频率不会减弱其重要性。其他一些场合一生中只发生一次，比如孩子来到这个世界上（出生）或所爱之人离世（死亡）。在前者的情况下，至少预期有九个月时间让全家为之做财务准备。而在后者的情况下，转变经常毫无预警地发生。然而，没有足够的时间做准备不是不恰当地（appropriately）纪念逝者的借口。提供这种纪念可能会给家庭造成严重的财务负担。但只有在经济匮乏的极端情况下，最便宜的葬礼才会被视作一个选择。这些期待是强加于家庭身上而无法摆脱的，时间计算和金钱计算似乎被搁置了，或至少它们被放在了一个不同的计算领域之中，在这一领域中机会成本是无关紧要的，而纪念逝者的便宜替代选择被认为是亵渎。

过于关注短暂事件有意义的方面会产生如下风险：这么做会暗示这些典礼和过渡仪式的意义是保持稳定、单一的，以及暗示它们（指短暂事件有意义的方面）迫使（一般而言的）家庭和（特定而言的）一家之主敬畏那些形塑情境的主导符码。从列维-斯特劳斯（Levi-Strauss, 1993）那里我们知道，圣诞节及以它的名义而强制消费的事出现于晚近，并受到了抗议；根据利·艾里克·施密特的研究，将消费支出与母亲节、情人节和圣诞节挂钩的做法源于那些动态的意义之争，这是因为个体和他们所代表的团体从不同的意义系统借用了各种元素，并且用可能的元素进行实验。这使我们不能单单问这些时刻的意义是什么，而应该更具体地问无视这些意义的后果会是什么（Fine, 1993: 70）。人们会发现，行动者在特定场合忙于处理这种后果，而其他人则可能在维护这一场合的完整性。现在，让我们转向对作为下游的表演动力学的讨论。

下游：关系运作与表演性关系

对金钱进行计算的行为，就好像各种总计之间可以划出边界，以及这些总计可以与特定的消费范畴相匹配。分析者有时将算账的过程描绘为：个人制订预算计划，这一计划反映了她的偏好，而这些偏好又反映了她的某种个性（Wherry, 2008）和情境化的计算（Lave, 1988）。个人试图弄清如何将她的钱分类、如何花钱，也试图弄清这些行动是如何对有意义的社会关系的建立、维系、尊重、侮慢或解除产生影响的（Bandelj, 2012; Zelizer, 2012）。他们的关系运作使得他们在其算账实践中表现这些关系定义，即表演般地表达关系的意义（Wherry, 2012）。当个人在“交流的过程中力求从他人那儿提取出我们应用于他们身上的相同的类型化（typifications）”（Alexander, 1988: 313）的时候，个人会对价值和价值体系进行算计。交流的风格以及对所涉关系运作的执行，就如同一场社会表演（Alexander, 2004）。购买行为本身，以及使之成为可能的隐含的预算实践，都需要戏剧性地向外传达。得到的回答本身即内在于对话者和社会重要他人所期待的回应之中，而这些社会重要他人会从购买（或储蓄/投资）的判断中获益或受损，并且/或者代替（stand in）行动者作出判断。这种来回往复的交流动力机制为创造性的重组、意外、创新或受负面评价的中断提供了机会。

在关系运作中，个人将交易媒介（transaction media）（如钱、礼物、信用）与不同类型的社会关系相匹配，不过，这种关系运作发生在这样的情境中：个人在这一情境中通过运用来自现存的符号和意义的“感官集”（set of sense）来理解自己的处境。这一匹配过程

针对的是某种双方关系，这种关系可能是同社会重要他人的关系，或者是同与当下的处境、重构的过去或想象的的未来相联系的关系束（bundles of relationships）的关系

（Beckert, 2013）。帕森斯和斯梅尔瑟（Parsons and Smelser, 1957）在《经济与社会》中把家庭预算的功能定义为控制家庭内部冲突，以及通过由支出决策传递出的象征讯息来使一个家庭可以参照其他家庭进行定位（整合功能）。然而，他们既没有捕捉到这些策略的戏剧方法（dramaturgy），也没有捕捉到关系运作的表演性方面。

关系运作在当代家庭预算行为中扮演了怎样的角色？让我们以这样一个人为例：她成长于物质匮乏的环境之中，但最终设法获得了一定程度的经济保障。在她的想象中，她与那些经济状况不如自己的家庭成员团结一致。这些家庭成员把她视为一个赞助人，认为她愿意帮助那些不是由于他们自己的缘故而陷入悲惨境地的至亲。她有可能被强制要求共同申请贷款或为亲朋好友提供短期经济援助，她也很有可能设法去满足这些需求，即使无法完全满足他人的需求，她也会送出表示关切的象征性礼物。奥布莱恩提出了消极社会资本这一概念来说明类似的情况，并测量了消极社会资本对家庭将预留多少钱用于储蓄或投资的影响。这就是所谓“施加在个体行动者上的，由于其在社会网络或其他社会结构中的成员身份而承担花费的压力”（O'Brien, 2012: 378）。压力的施加可以是隐而不显的，也可以是戏剧性的。被置于赞助人位置上的个体要想设法扮演这一角色，这样她才能在（社会的、精神的、经济的）损害最小化的同时恰当地维护她的社会关系。

关系场所

关系表演（relational performances）往往发生在特定场所，这些场所提供不同的社交和对行动的意义要求。卡隆（Callon, 1998）把这种场所称为可计算性空间（the space of calculability），而本研究对关系运作的强调，是将关注点从可计算性转移到了正在发生的情境关系。评估的多元性（multivalent）并不完全服从于市场工具，而是可以被更动态地解读，尤其是当行动者将某些经济交易（部分或完全地）转化为礼物交换的时候（Caliskan and Callon, 2009）。在经由对社会表演的强调而修正的关系运作框架中，意义系统对于“将一个可计算性空间解读为是可计算的（calculable）”而言是重要的。确实，意义系统塑造了可计算性的逻辑，使得场所要素与人们如何定义算账情境关联起来。

关系场所（relational sites）这一概念强调的是，交易地点富含的意义特征，试图理解交易的行动者的动态阐释，以及对发生于富含意义的地点之中的计算的影响，这种影响在意料之外，却又是模式化的。这类多价的计算取代了一种严格的质化/量化计算，后者会测

算在不同的场景中一个物品或服务的费用可能是多少。个人必须以这样的方式与一个场所形成关联：这一场所对一个人（比如她自己）来说是正确的地点（良好匹配）。如果场所特性和她自己的特性不匹配，她就不太可能将在那儿售卖的物品或服务纳入考虑范围，即使它们和那些被她视作是良好匹配的地方出售的价格更高的物品和服务相差无几。

关系场所将那些外显的理论过程注入了可计算性空间，而此理论过程可以在戈夫曼（Goffman, 1959）的自我呈现理论和亚历山大（Alexander, 2004）的社会表演论中找到。社会生活即存在于随着行动者辨识出并进一步定义其社会情境而表演其剧本（scripts）的过程中。那些很容易“会丢脸”（discreditable）的个体，必须仔细斟酌在不同的观众面前该如何表演才能保全颜面。每一个体因此会注意不去说舞台上的其他行动者无法回应的“台词”，就仿佛个体会本能地采取计策来维护情境意义的完整性。这些对她是否表现得高雅以及由此是否能够保住“面子”（即来自他人的积极或中性评价）的判断，取决于她使用的台词是否与其观众及其他行动者相信她是哪种人（以及她的行动涉及了哪些关系）相“匹配”。这种信念源自群体和社会层面的表征（Alexander, 2004, 2011），这些表征先于人们的相遇而存在，并且部分引导了整个过程。这些集体表征提供了关于她正试图扮演的人物角色、她在场景（scene）中的合适位置以及场景的物理特点——这些特点使之与共享的情境定义产生共鸣——的样板故事。当然，这些情境化定义影响了个体如何表达或改变她与其他人的关系。在行动者运用社会—技术装置（socio-technical devices）进行表演的同时（Callon et al., 2007），正如同样需要解读的空间的物质集合、计算工具及其他社会装置（Alexander, 2011; Wherry, 2012），行动者对他们正在经营的关系的解读也起到了重要作用（Zelizer, 2012）；否则，那些意在形塑计算的未被叙述的材料（non-storied materials），如在特定场所起作用的电子表格、自动收报机、银行短信和告诚信，会一直保持着低显著性。

要定义一个情境，行动者就需要赋予货币转移的场所以意义标记，不管这些空间是银行柜台、当铺的防弹塑料窗口、侍应托盘（Caskey, 1994），还是按不同用途贴有名字标签的一套玻璃瓶或饼干罐（Zelizer, 1994），或者是无法轻易得到钥匙的带锁箱（Dupas and Robinson, 2013）。这些提供可计算性的装置和空间就像卡隆和穆涅萨（Callon and Muniesa, 2005: 1231）所描绘的那种塑造计算的装置——“一张发票，一个网格，[……]，一块交易屏，一间交易室，一张电子表，一家清算机构，[……]，一辆购物车”。在本研究的框架中，这些计算装置需要被置于一个有意义的场所。在哪里看发票（场所）以及由它标记的关系（直接的或暗示的）都形塑了计算的那一时刻。在交易室使用的交易

屏周围，也围绕着许多参与交易的行动者，他们知道交易室内外的参与规则是相异的（Abolafia, 1996）。交易室的构造——在其中，计算的分布基于地理空间和认知（Buenza and Stark, 2001）——同样取决于场地布局、意象和限定于此地的行话（Levin, 2001; Zaloom, 2006），以及限定于此地的行动者公开承认的“属于这间交易室”的货币。甚至在虚拟场所的案例（Knorr-Cetina and Bruegger, 2002; Knorr-Cetina, 2009）中，也存在着关系标签、互动秩序和屏幕图标（screen icons），将交易（与否）的决策置于一个有意义的语境（Preda, 2009; Preda, 2012）。

就那些更平常的活动（如买菜）来说，超市的环境指示了个体可能愿意付多少钱。这样一来，在一个高端的超市（比如Whole Foods）购物会让购物者对商品的估价不同于她在折扣超市（比如Bi-Lo）中做出的。每个场所的设计美感和店内使用的购物手推车，都影响了人们的购买决策。虽然手推车发挥了指示要买多少东西的计算装置的功能（Cochoy, 2008），但它也是在一个空间里被推动的，而这是一个拥有自身意象、店内行话和参与规则等限定于此地之物的审美空间。如果场所本身所具有的意义没有注入这类装置及装置的使用者，计算装置是无法促使一种特定类型的计算产生的。

第三方执行

在家庭之外的来自第三方的制裁能力，不论是正式的还是非正式的，都会对预算决策形成强有力的约束。非正式的第三方包括朋友、亲属和本地的卡里斯玛权威。正式第三方则包括那些组织代理人，例如银行职员、信用顾问、收债人、非营利性顾问、社会工作者和人力资源部门人员。在黑市经济中，其他代理人如放高利贷者及其强制执行人员就提供了这种第三方制裁。在形式经济学理论中，制裁似乎只是激励，用来刺激个体朝向给定目标做出有利行为，或者强制个体拒绝某些事物的诱惑。然而根据社会表演论，制裁主体主要是社会重要观众（socially significant audiences），这些观众可以是真实的或想象的。

泽利泽将第三方执行（third-party enforcement）视作关系运作的核心部分，而在关系运作中，不恰当的预算决策会让家庭成员或朋友觉得预算者“疯了”，又或者，预算者由于无法用规范性说辞为自己的行为做正当辩护，而把一些话吞进了肚子里。泽利泽注意到，对于 *谁*（一个属于某范畴但有时有争议的身份）荣耀或玷污了 *某物*（一个多价的事物）的这样一种基于关系的理解，使得身处直接交换之外的人也能对这一交换进行评价。

对于任何给定的交易来说，它会关联到一个不同的第三方执行者群体，而且感知到的对交换规则的破坏可能会激活其他此前处于隐匿状态的第三方。但是，这些对于破坏规范的认知并不是自动发生的。罗斯曼（Rossman, 2014: 55）这样写道：

[第三方]可能促使人们内化这样的想法，即将[交换]理解为不是一种交换，虽然确是如此感知它，但（第三方）却圆滑地禁止人们提及它，也能对它进行强烈谴责。我们可以把这些混淆视听的交换类比为污名化（stigmatized）的人[……]，只不过两者的区别在于，污名主要应用于互动之中，只通过接触蔓延到参与者身上。正如那些具有污名的人可以“装”^①，或被允许“装”，混淆的交换也可以如此。纵然此类互动被认为是正当的，这里的意义最好被理解为“装”（passing），也因此，“保持原样”（standing）（即不进行伪装）就是脆弱而名声败坏的。

第三方执行者试图去理解先于一场交换的隐含计算。理解（making sense）有时意味着一个预算决策可能被视作一项非金钱性的义务。在禁忌场合中，给予恋人的金钱性礼物可能会被构想为对其家庭（而送礼者并未见过他们）的帮助，这样一来，双方都可以假装自己并不是在进行某种形式的性交易。同样地，付给代孕母亲的钱或许是一个“额外”的礼物（而不是一笔报酬），即使这一礼物的作用在于帮助送礼者在与其他人的竞争中获取代孕者的服务。送礼者可能会担心自己被指控购买婴儿或在竞争性市场中租借子宫的罪名。在其他情况中，个体或许会强烈地否认自己进行了轻率的消费，指出自己在购买一件打折商品上“节省”了多少钱（Miller, 1998）。

这些辩解依赖于这样一种集体信念，即能够使交易及交易计算代理（calculating agents）看起来比实际可能的做法更为直接（或在道德上更正直）（Bourdieu, 1977, 2000）。这些集体意义为破坏规范者提供了规范性的“外衣”，与此同时，也为第三方应该强化哪种解释提供了合法性。集体解释（collective accounts）不单单提供借口：它们让我们共享交换的意义、其道德上的微妙差别（moral nuances）以及由预算决策带来的受尊敬的或蒙受耻辱的社会关系。

^① 在《污名：受损身份管理札记》（商务印书馆 2009 出版）第 59 页，“passing”被译作“装”，本文借鉴这一译法，并将与“passing”对举的“standing”相应地译为“保持原样”。——译者注

应用

这里，我们将呈现两个关系账户的实际应用，展示对于常规购买和非常规预算决策（如贷款）来说，关系账户是如何运作的。

常规购买

在一个基本的关系账户框架中，我们应该假定，个人愿意为一件物品或一项服务付多少钱是有一个价格上限的。个人的目标是以这一价格或低于该价格获取商品。而物品或服务在哪里获取，会影响价格的上限。情境化语境（situational context）将促使我们用一种特殊的方式评估一个购买决策。我们可以运用来自心理账户的局部框架或来自关系账户的综合框架，来思考情境化语境的作用。在我们考察这两种方法的不同之处的时候，我们就能发现在对概念进行概念化的过程中什么处于关键地位。我们先来考察一下心理账户。

塔勒（Thaler, 1999）解释说，交易效用（transaction utility）作为对于获得效用（acquisition utility）的实质批评而出现，因为人们注意到个体并不从获得一个商品（获得效用）而得到一套单一、一致的效用（满足）。相反，消费一个商品的意愿取决于得到商品的物理位置，还取决于在物理场所中获取商品的过程（交易效用）。交易效用这一概念试图简化获得商品的场所，同时需要控制情境的所有其他方面，这样才能进行随机实验，询问被试在特定的“地点1”愿意为“商品X”花多少钱。这意味着，在除了地点的特征以外所有其他东西都保持不变的情况下，如果“地点2”也出售同一商品，我们就可以预期个人愿意为这个商品花同样多的钱。如果买家愿意花不同数量的钱，那么就可以推断这种不同是由获得商品的地点以及买家对这一地点的期待造成的，因为商品本身（比如，其质量和品牌）是一样的。以下是塔勒所使用的场景：

这是炎热的一天，你正躺在沙滩上，此时你所想喝的就是冰水。在过去的一个小时里，你一直在想，如果能喝上一瓶你最喜欢的牌子的美味冰啤，该是多么享受的一件事。你的同伴起身去打电话，并提出从附近唯一卖啤酒的地方（一家豪华的度假酒店）[一家破落的小杂货店]给你带一瓶啤酒。他说这里的啤酒可能比较贵，所以问你愿意为它花多少钱。他说，如果啤酒的价格和你说的价格一样，或低于你说的价格，他就会把啤酒买回来。但如果价格高于你说的价格，]他就不会买。你相信你的朋友，而且你不可能与（酒吧侍者）[杂货店店主]讨价还价。那么，你会告诉你朋友什么价格？

（Thaler, 1999:189）

塔勒（Thaler, 1999: 188）发现，相较破落的杂货店的啤酒，人们愿意为在度假酒店购买同样的啤酒付更多钱。他还注意到，在哪里买啤酒本应该没有影响，因为在标准的经济学理论中，环境不会影响获得效用——“相对于商品价格的所获得的商品的价值”。消费者愿意为完全相同的商品支付不同的价格，而这种不同源于**交换环境**（交易效用）以及“感知到的此项‘买卖’的价值”（Thaler, 1999: 189）。

上游：道德与决策结构

注意，道德考量和社会关系在上述心理账户的例子几乎完全被剔除了。我们能从中找到的唯一关系就是那个替自己去买东西的朋友。这看起来像是一个道德中性的情境，所以我们不会期待看到一个分支破裂或分支严重萎缩的决策树。那是那天的第一瓶啤酒，而且没有线索暗示此人的朋友或其家庭会因为买一瓶啤酒而受到道德损害。然而，在那一刻，个体必须问自己，如果他对冰啤酒的需求太强烈，那么他是在传达什么样的信号。这会不会暗示他缺乏自制力，控制不了自己的欲望？

中游：有意义的时间

我们看不出购买啤酒这一行为与一个过渡仪式有关，我们也看不出它被包含在受到重视的宗教或类似宗教的活动中。因此，拒绝为买一瓶啤酒花费超出所必需的钱的社会强制力消解了。

下游：表演性的关系运作

在这一时刻，个人正面对自己的朋友进行印象管理，并且正如他维系着与自己朋友的关系那样，他也可能正试图维护自己的面子。他的朋友会如何对一个道德上任性的要求进行消极制裁：一个鬼脸，一个告诫，一个建议，以示意他给出的价格太高了？个人也会考虑，如果不买啤酒，那么应该买什么。在那两个购买场所，地点的设计美学暗示了更低价格vs.更高价格，其环境同样暗示了什么样的人最有可能在那里购物。上述例子中的购买看似常规，我们却能在其中找到大量有关道德和关系的内容。

高额贷款

要运用关系账户框架来分析借高额贷款的决策，就要求我们从影响这一决策的文化意义系统出发进行考察。银行业协会、广告和新闻评论，提供了一系列使债务和借债人的意义得以突显的资料。皮布尔斯解释说，储蓄vs.借款不仅仅是数学计算，而且反映文明和道德的特质。在工业革命前，“未受教育”的工人阶级私人“贮藏”其钱财，而不是将钱存

入正式的银行，他们徘徊在这样一个意义系统：在其中，人们感觉把钱存在教堂而不是银行会比较舒心。苏格兰储蓄银行（Savings Bank in Scotland）就有它的建立传说，它最早是由银行家在礼拜天银行（Sunday Banks）“布道之后向人们收集存款”而来。皮布尔斯（Peebles, 2010: 243—44）这样描写道：

类似地，一个由牧师建立的银行在它准备开门营业的时候，它会发传单给那些“勤劳的人”。传单突出强调了把钱藏在家里的危害，并如此总结道：‘储蓄银行能够保全你的能力（competency）——维持尊严和心灵独立性的能力。而这使得能力的拥有者高于那些低等、不诚实、卑躬屈膝的人。他因此成为一个严格意义上的人。他变得自给自足，不倚靠那些借来的东西，不让自己服从他人的安排，不乞求施舍，也不在或慷慨或傲慢的捐助人面前出于义务感而对其卑躬屈膝。’

（Horne 1947, in Peebles 2008: 244）

要想拥有尊严、独立和自控力，就需要加入储蓄银行。这些都是在道德上显著的特性，这些特性形塑了储蓄、贮藏或借债是如何在一组选项中被评估为可行的。

上游：道德与决策结构

背负债务可以是道德的，也可以是不道德的。好的债务可以通过确保满足基本需要或通过保护（及投资）房屋所有权的方式，让一个中产阶级个体照料其家庭。这些有关“好债务”的讯息与那些有关“坏债务”的讯息形成了鲜明对比。然而，正是那些“坏债务”（高额债务）的提供者利用这些有关个人责任和自控力的比喻来向人传达：穷人和工人阶级可以向自己借债，他们由此是负责的（有德之人）；不仅如此，这些讯息还充满了欢迎和表示理解的口吻。当然，陷入困难时期是很容易的，而在人们发薪日之前提供短期高利率贷款的放贷者不会令囊中羞涩的个人感到难堪，不管是不是这个人一手造成了眼前的困难。不道德的并不是债务，而是如果不借债就可能给家庭带来伤害。

这些有显著意义的道德讯息形塑了借债的经验，并模糊了数学上的贷款代价。在主流银行，一项年利率高达400%的贷款会被断然拒绝，或被视作是不可思议的；但是由于借款者位于二元符码中错误的一边，且需要以苦行赎罪从而回归正确的那一边，他们由此证明自己愿意对自身施加痛苦。他们无视了自己正在支付原借款数目的20—30倍的利息和费用给发薪日放贷者这一事实。而无法“恰当”地供养家庭这一选项，并没有被视作其决策树中一个可行的分支。

中游：有意义的时间

我们能找到历史的及当代的线索暗示储蓄实践与宗教活动相关，例如苏格兰的主日崇拜（Keister, 2003; Peebles, 2010; Delaney, 2012）。我们也可以看到这样一种当代的叙述：企业家被号召在资金上支持圣徒日节庆，或帮助个人为洗礼准备有意义的礼物（Portes and Landolt, 2000）。在这种时期，个人答应这些馈赠或援助的请求的可能性，比在正常时期显著更高。

下游：表演性的关系运作

在分析了二元符码及其话语如何进入贷款的主流叙述之后，我们能看到这些讯息是怎样被注入银行业场所的建筑中的，人们就在这些场所内借债。这些富含意义的关系考量包括了道德考量，且在某些情况下，道德律令驱使这些个体去获取金融产品。毕竟，拯救或延长一个孩子或年老父母的生命，抑或是通过教育给予孩子人生机遇（Polletta and Tufail, 2014），都不是可以在标准决策树中被衡量的目标，而且它们也不属于以下这种算账情境：在这一情境中，第三方并不会强行介入，将某些选项置于“好行为”的领域之外^①。在至亲身上施加道德伤害几乎是不可想象的，而第三方帮助强化了那种不可想象性。

结论

本文对泽利泽的关系运作和关系标记的拓展，非常不同于预算行为的个体化分析。在预算行为的个体化分析中，通过修补（tinkering）、认知捷径（cognitive shortcuts）和追求最低限度的满意（satisficing），可以使利益、目标和满足与资源约束相符合。虽然泽利泽只使用了一次关系账户这一术语，本研究却将其融进了关系标记的表演理论中。在这一理论中，意义系统、道德考量和时间[以及时机（timing）]意义充当了形塑结构的结构

（structuring structures）。我的思路主要关注内在感知到的道德、直觉到的符号对立以及进行中的仪式，它们形塑了决策结构并约束着达成目标的或创造性或标准化的路径。当微观互动发生时，意义系统、文化符码、短暂的期待和关系考量就已然发动，使行动者将某些类型的支出看作（在当下）道德上的必需品。由此，这些形塑结构的结构事先拟定了预算

^① 也就是说，诸如赡养父母、养育孩子之类的道德目标，不能简单地用效用最大化的方式来进行权衡，而且第三方必定会出现在其中，第三方已规定了哪些行为、哪些债务是道德或不道德的，所以人们很少会选择那些被第三方认为是不道德的做法，即使这一做法能使效用最大化。——译者注

制定者和被标记的受益者可用的角色，并且共同铺筑了那些参与到关系运作中的人脚下的道路。

郭巍蓉 翻译

参考文献

- Abolafia, M. Y. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Akerlof, G. A. 2007. "The missing motivation in macroeconomics." *The American Economic Review*:3-36.
- Alexander, J. C. 1988. *Action and its environments: Toward a new synthesis*. Columbia University Press.
- . 2004. "Cultural Pragmatics: Social Performance between Ritual and Strategy." *Sociological Theory* 22(4):527-573.
- . 2011. "Market as Narrative and Character." *Journal of Cultural Economy* 4(4):477-488.
- Bandelj, N. 2012. "Relational work and economic sociology." *Politics & Society* 40(2):175-201.
- Battigalli, P. and M. Siniscalchi. 1999. "Hierarchies of conditional beliefs and interactive epistemology in dynamic games." *Journal of Economic Theory* 88(1):188-230.
- Beckert, J. 2013. "Imagined futures: fictional expectations in the economy." *Theory & Society* 42(3):219-240.
- Belk, R. W. and M. Wallendorf. 1990. "The sacred meanings of money." *Journal of Economic Psychology* 11(1):35-67.
- Bourdieu, P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. New York: Cambridge University Press.
- . 2000. "Making the Economic Habitus." *Ethnography* 1(1):17-41.
- Buenza, D. and D. Stark 2001. "Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street Trading Room." *Industrial and Corporate Change* 13(2):369-400.
- Caliskan, K. and M. Callon. 2009. "Economization, Part 1: Shifting Attention from the Economy Towards Processes of Economization." *Economy and Society* 38(3) 369-398.

- Callon, M. 1998. "The Embeddedness of Economic Markets in Economics." Pp. 1-57, in *The Laws of the Market*. Edited by M. Callon. Malden, MA: Blackwell.
- Callon, M., et al. 2007. *Market Devices*. Malden, MA: Blackwell.
- Callon, M. & Muniesa, F. 2005. "Peripheral vision: Economic markets as calculative collective devices." *Organization Studies* 26(8):1229-1250.
- Camerer, C. F., et al. 2011. *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press.
- Carruthers, B. G. and W. N. Espeland. 1998. "Money, meaning, and morality." *American Behavioral Scientist* 41(10):1384-1408.
- Caskey, J. P. 1994. *Fringe Banking: Check-cashing Outlets, Pawnshops, and the Poor*. New York: The Russell Sage Foundation.
- Cochoy, F. 2008. "Calculation, Qualculation, Calculation: Shopping Cart Arithmetic, Equipped Cognition, and the Clustered Consumer." *Marketing Theory* 8(1):15-44.
- Delaney, K. J. 2012. *Money at Work: On the Job with Priests, Poker Players and Hedge Fund Traders*. New York: NYU Press.
- Dodd, N. 2005. "Reinventing monies in Europe." *Economy and Society* 34(4):558-583.
- Dupas, P. and J. Robinson. 2013. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *American Economic Review* 103(4):1138-1171.
- Fine, G. A. 1993. "The sad demise, mysterious disappearance, and glorious triumph of symbolic interactionism." *Annual Review of Sociology*:61-87.
- Goffman, E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Garden City, NY: Doubleday.
- Halawa, M. 2015. "In new Warsaw: Mortgage credit and the unfolding of space and time." *Cultural Studies* 29(5/6):707-732.
- Hitlin, S. and J. A. Piliavin. 2004. "Current Research, Methods, and Theory of Values." *Annual Review of Sociology* 30(1):359-393.
- Horne, H. O. 1947. *A history of savings banks*. Oxford: Oxford University Press.
- Ingham, G. 2001. "Fundamentals of a theory of money: untangling Fine, Lapavistas and Zelizer." *Economy and Society* 30(3):304-323.
- Jolls, C. 2013. "Behavioral economics analysis of employment law." *The Behavioral Foundations of Public Policy*:264.

- Kahneman, D., & Tversky, A. 1984. "Choices, values, and frames." *American Psychologist* 39(4):341-350.
- Keister, L. A. 2002. "Financial markets, money, and banking." *Annual Review of Sociology*:39-61.
- . 2003. "Religion and wealth: The role of religious affiliation and participation in early adult asset accumulation." *Social Forces* 82(1):175-207.
- Knobe, J. 2010. "Action trees and moral judgment." *Topics in Cognitive Science* 2(3):555-578.
- Knobe, J., et al. 2012. "Experimental philosophy." *Annual Review of Psychology* 63:81-99.
- Knorr-Cetina, K. 2009. "The Synthetic Situation: Interactionism for a Global World." *Symbolic Interaction* 32(1):61-87.
- Knorr-Cetina, K. and U. Bruegger. 2002. "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets." *American Journal of Sociology* 107(4):905-950.
- Lave, J. 1988. *Cognition in Practice: Mind, Mathematics and Culture in Everyday Life*. New York: Cambridge University Press.
- Lévi-Strauss, C. 1993. "Father Christmas executed." *Unwrapping Christmas*:38-51.
- Levin, P. 2001. "Gendering the Market: Temporality, Work, and Gender on a National Futures Exchange." *Work and Occupations* 28(1):112-130.
- Maurer, B. 2006. "The Anthropology of Money." *Annual Review of Anthropology* 35(1):15-36.
- McGraw, A. P., et al. 2003. "The Limits of Fungibility: Relational Schemata and the Value of Things." *Journal of Consumer Research* 30:219-229.
- Merton, R. K. 1957. *Social Theory and Social Structure*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Miller, D. 1998. *A Theory of Shopping*. Oxford: Polity Press.
- Mullainathan, S. and E. Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.
- Nahmias, E., et al. 2005. "Surveying freedom: Folk intuitions about free will and moral responsibility." *Philosophical Psychology* 18(5):561-584.
- Norton, M. 2014. "Mechanisms and Meaning Structures." *Sociological Theory* 32(2):162-187.
- O'Brien, R. L. 2012. "Depleting Capital? Race, Wealth and Informal Financial Assistance." *Social Forces* 91(2):375-396.
- Pahl, J. 1995. "His money, her money: Recent research on financial organisation in marriage." *Journal of Economic Psychology* 16(3):361-376.

- Parsons, T. and N. J. Smelser. 1957. *Economy and Society*. New York: The Free Press.
- Peebles, G. 2008. "Inverting the Panopticon: Money and the nationalization of the future." *Public Culture* 20(2):233-265.
- . 2010. "The anthropology of credit and debt." *Annual Review of Anthropology* 39(1):225-240.
- Podolny, J. N. 2001. "Networks as the Pipes and Prisms of the Market." *American Journal of Sociology* 107(1):33-60.
- Polletta, F. and Z. Tufail 2014. "The Moral Obligations of Some Debts." *Sociological Forum* 29(1):1-28.
- Portes, A. and P. Landolt. 2000. "Social Capital: The Promise and Pitfalls of Its Role in Development." *Journal of Latin American Studies* 32(2):529-547.
- Preda, A. 2009. "Brief Encounters: Calculation and the Interaction Order of Anonymous Electronic Markets." *Accounting, Organizations and Society* 34(5):675-693.
- . 2009. *Framing Finance: The Boundaries of Markets and Modern Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2012. "Tags, transaction types and communication in online anonymous markets." *Socio-Economic Review*: mws011.
- Rossman, G. 2014. "Obfuscatory Relational Work and Disreputable Exchange." *Sociological Theory* 32(1):43-63.
- Soman, D. and A. Cheema. 2011. "Earmarking and Partitioning: Increasing Saving by Low-income Households." *Journal of Marketing Research* 48(SPL):S14-S22.
- Steiner, P. 2009. "Who is Right about the Modern Economy: Polanyi, Zelizer, or Both?" *Theory & Society* 38(1):97-110.
- Thaler, R. H. 1999. "Mental Accounting Matters." *Journal Of Behavioral Decision Making* 12(3):183-206.
- Tilly, C. 2006. *Why? What Happens When People Give Reasons and...Why*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Vaisey, S. and O. Lizardo. 2010. "Can cultural worldviews influence network composition?" *Social Forces* 88(4):1595-1618.
- Van Gennep, A. 2011. *The rites of passage*. Chicago: University of Chicago Press.

- Wherry, F. F. 2008. "The Social Characterizations of Price: The Fool, the Faithful, the Frivolous, and the Frugal." *Sociological Theory* 26(4):363-379.
- . 2014. "Analyzing the culture of markets." *Theory & Society*:421-436.
- Williamson, O. E. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87(3):548-577.
- Winnett, A. and A. Lewis. 1995. "Household accounts, mental accounts, and savings behaviour: Some old economics rediscovered?" *Journal of Economic Psychology* 16(3):431-448.
- Zaloom, C. 2006. *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zelizer, V. A. 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic Books.
- . 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books
- . 2010. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2012. "How I became a relational economic sociologist and what does that mean?" *Politics & Society* 40(2):145-174.