

《给无价的孩子定价：变迁中的儿童社会价值》

摘要

维维安娜·泽利泽：《给无价的孩子定价：变迁中的儿童社会价值》，王水雄等译，上海：华东师范大学出版社，2017。

以下为本书的“导言”部分。

本书探讨的是1870年代到1930年代之间孩子（14岁或者更小）的经济价值和情感价值的深远转变。这一经济上“无用”而情感上“无价”的孩子的出现，创设了当前儿童状况的核心条件。

从严格的经济学意义上看，孩子如今对他们的父母而言是“无用”的。同时，他们太贵了。养一个孩子的总成本（包括直接的抚养成本和间接的机会成本）在1980年估计平均在10万美元到14万美元之间。作为这些花费的回报，一个孩子被期待提供爱、笑容和情绪上的满足，但是不会提供钱和劳动力。一项针对1976年纽约州雪城内1300户白人双亲家庭的全面时间预算研究发现，6岁到11岁的孩子在每周的家务劳动中平均只贡献了三个半小时，而他们的母亲则花费了大约50个小时。即便是孩子们干的少量家务事，也多被判定为对他们自身有益的教育性体验，而不是期待中的、对家务劳动分工的贡献。一项研究中，研究者问道，“你为什么叫你的孩子工作？”来自内布拉斯加（Nebraska）的790户家庭有3/4的父母将孩子干家务活解释为一种品格培养。只有22对父母表示，“我需要这一帮助”。挣钱的孩子，如儿童演员和模特，在我们这个社会中被认为是令人不舒服的例外；他们的父母通常被怀疑是冷漠而贪婪的人。

但是，儿童期望获得一份定期收入。当一些孩子通过在家帮助四处干活“争取”他们的零用钱时，许多儿童获得这份收入，正如《父母》（*Parents*）杂志解释的那样，不过因为“对这样一个事实的认可：他们是家庭完整的一员”。毕竟，在孩子们开始挣他们自己的钱之前，必须尽早学习如何花父母的钱。广告商很了解这一点。正如一个著名的市场研究公司所指出的那样，“在6岁到14岁之间的儿童群体有3700万，他们所消费的物品和服务每年有数十亿美元之多”。父母们甚至不能指望在抚养这些昂贵的小消费者时，能获得有力的公共支持。在所有其他主要的工业国家，家庭贴补体系至少是赋予了孩子们部分的金钱价值；但在美国，收入转移项目的缺乏恶名远扬，且多局限在一定收入水平线下的、女性单亲家庭之中。另一方面，对儿童的免税，则主要有利于高收入家庭。

在最近出版的《孩子的成本》（*Costs of Children*）一书中，经济学家劳伦斯·奥尔森（Lawrence Olson）总结道：“这么多的年轻夫妇仍然决定拥有小孩，证明他们企盼从他们的后裔中获取金钱之外的好处。”毕竟，正如他指出的那样，“在纯粹金钱的意义上，夫妻把他们的钱放在银行作为养老之用，会是更好的选择”。一个全美性的有关生养小孩的心理动机调查，证明

孩子的价值主要是在情感方面。在被问到“拥有孩子的优势和好处”时，最为通常的回答是对爱和情感的渴望，以及成为一个家的感觉。简而言之，孩子不再需要是“有用的”。更明显的是，许多涉及家务劳动不平等分工的研究和文章都会考察丈夫和妻子的角色，而孩子们的角色通常会被忽略掉。

与当前的观念极不相同的是，在18世纪的美国乡下，孩子的出生被视作未来劳动力的到来以及父母晚年生活的保障而被欢庆。人类学家已经很好地记述了农民家庭孩子的经济价值。在许多社会文化中，5岁到7岁的孩子担负多种不同的家庭责任——照看弟妹，协助家务劳动，或喂养家畜。比如，在当今中国的乡下，研究者发现五六岁的小孩就已经在帮助家里喂鸡鸭、打扫屋子、做饭了。

到19世纪中期，“经济上无用的儿童”的建构已经在美国城市中产阶级中大部分完成。在此，注意力转移到孩子的教育上，这是未来市场价值的决定性因素。与养儿防老大不相同的是，中产阶级的父亲开始为他们自己的生命投保，并采用其他金融措施，如信托以及基金等，来保护他们还不能赚钱的孩子。正如一个富有的父亲在1904年的《哈珀周刊》（*Harper's Weekly*）中所解释的那样，“我们为孩子而工作，为他们计划，为他们花钱，为让他们受益而买寿险，我们中的有些人甚至为他们而节衣缩食。这最后一点贡献是至为感人的……在孩子开启其生命旅程时，我们的节俭和储蓄……是严肃的自我否定的明证。根源必是已经爱到深处，才会导致一个人节省下来钱让其他人花……”

但是在19世纪，劳工阶级儿童的经济价值是上升了，而不是下降了。1860年代之后的迅速工业化给贫困儿童提供了新的工作机会，根据1870年的人口普查，每8个儿童中就有1个被雇用。城市的劳工阶级家庭在19世纪的后期一定程度上依靠着年长孩子的工资和年幼孩子在家务劳动中的帮忙。然而，儿童劳动法和义务教育却逐渐摧毁了这一阶级差距。到1930年代，下层阶级的孩子们加入到了他们中产阶级家庭的伙伴的行列，成为非生产性儿童世界的新成员，在这个世界里，儿童的神圣性和情感价值使得儿童劳动成为禁忌。1905年，费利克斯·阿德勒（Felix Adler）宣称，从儿童身上获取利润，就是“亵渎神圣”。可以确定，儿童劳动并未变戏法般完全消失。在1920年代和1930年代，一些14岁以下的儿童仍然在乡村中劳作或在街道兜售东西。更有甚者，大萧条暂时地导致儿童参加家务劳动的需求的复活，即便是在一些中产阶级家庭中亦复如此。但是总体的趋势则是毫无疑问的。在20世纪的头三个十年，经济上有用的儿童，无论是在数量上还是在文化上都成为一种例外。虽然在这一时期最为急剧的变化发生在劳工阶级身上，但儿童生命的情感化，即便是在业已“无用”的中产阶级儿童那里，也在进一步加剧。

在这样一个相对较短的时期里，为何儿童的社会评价如此急剧地发生变动呢？为什么儿童生命的情感价值增长之日，恰恰是其对家庭的贡献消失之时？用什么来解释这个奇妙的悖论：经济上无用的儿童的市场价格远远超过了19世纪经济上有用的儿童？比如说，在1930年代，一些无子的夫妇花高价从黑市购买婴儿？在意外死亡的案件中，法院开始将越来越高的赔偿判给那些失去孩子的父母？

儿童的价格和价值：一个社会学的视角

虽然儿童的价值从“效用品”转向情感品已是无需争议的了，但历史学者约瑟夫·F·凯特（Joseph F. Kett）注意到，“这一转变的精确的特征仍然是一个谜”。其中社会学的影响从未被系统地考察过。的确，自1930年代以来，对儿童的研究主要是心理学取向的。儿童社会学令人吃惊地并未专业化地发展起来。典型地，最新版《国际社会科学百科全书》（*The International Encyclopedia of the Social Sciences*）只有两个编目关注儿童：儿童发展学和儿童精神病学。儿童价值的研究被心理学家、经济学家和人口学家主导，他们都不约而同地关注父母生养孩子的动机，以及它与生育模式和人口政策的关系。比如说，有一项最近完成的儿童价值国际比较研究项目，访谈了七个国家40岁之下的妇女以及她们的丈夫，以便确定已感知到的心理满意度以及拥有孩子的成本。在一个研究参与者看来，该项研究“对于预测生育模式的变动，以及对影响生育动机而言都是重要的”。不过，虽然这些研究有助于理解儿童的价值，但是它们仍然局限在根本属于个体主义和功利主义的框架之中，而且不具有历史的视野。它们提供了儿童成本和好处的有条理的清单，但是很大程度上忽略了这种国际性清单编制的文化的和社会的决定因素。

关于生育的微观经济学理论同样专注于“理性的、效用最大化的父母”的决策过程。从这一视角来看，对孩子的需求主要受制于父母的收入和孩子的相对价格。据此，只要孩子从经济投资的角度来看已不能获益：人口生产就会下降，孩子成为昂贵的消费品：他们变动的价格决定了他们新的价值。受过教育的孩子被父母所感知到的效用，其重要性甚于孩子的直接利益对家庭收入所做的贡献。这样，在经济学的模型中，问题的关键是，个体就自己各种可能选项的成本收益进行估计，作出自己的选择。和心理学理论一样，在此，影响个体决策的文化和社会背景的改变并未被仔细考察。

美国的历史学家，多数而言，对作为社会创造物的青春的兴趣，更甚于对年幼的前青春期儿童变动的境况的兴趣。现有对童年的历史学解释更多地是心理学导向的，或者就是主要关注结构变化的影响，特别是经济体制的变化带来的影响。从这一视角来看，在19世纪与20世纪之交，随着工业资本主义的成功，工业资本主义需要有技术、受过教育的劳动力，儿童的生产性价值消失了。

家庭的变化同样与儿童价值的转变相连。在其先驱性的研究《儿童的世纪》（*Centuries of Childhood*）中，菲利浦·阿利埃斯（Philippe Aries）指出，在16、17世纪的欧洲，童年作为生命的独立阶段的“发现”，是对日益增加的家庭生活重要性的一种测度：“家庭的概念……不可与童年这一概念相分离。童年获致的利益……不过是一种表达形式，是一种对更一般性概念一家庭利益的特别的表达形式”。在19世纪的美国，日益增加的经济生产与家庭之间的分化，转变了家庭凝聚力的基础。随着工具性纽带的弱化，所有家庭成员（包括孩子）的情感价值达到了新的辉煌。”特别地，儿童的情感化与其母亲转变的世界密切地勾连起来。19世纪中产阶级妇女的日益家庭化，如卡尔·戴格勒（Carl Degler）在《争执》（*At Odds*）一书中所说的那样，“与孩子是珍贵的这一新概念携手并进”。戴格勒指出，孩子价值的变动为妇女的利益提供了帮助：“孩子的提升与归女家庭角色的提升是一致的；每一方都推进了另一方，而两者共同将家庭内部的家庭生活的名望提升到了一个新的、更高的水平”。在世纪之交，妇女专门化为一个全职太太的步伐越

来越快，并且，（如果在实践中并不总是，则至少在理念上是）扩散到了劳工阶级群体之中。在20世纪初期，家庭工资（一种能支持男性挣钱者及依靠他的家庭的薪水）的创造，部分初衷在于推进“真母亲文化”和“真”童年在劳工阶级中的贯彻。女性主义者的分析表明，在这个过程中存在着资本主义和父权制的协作：

无论是现在还是将来，资本主义需要一支健康、纪律良好和训练有素的劳动队伍。在（19世纪后期的）市场中，个体家庭中的男人需要减少来自大量妇女和孩子的工作竞争；他们同时还需要一些人来打理他们家庭的需求，特别是照看孩子。家庭工资有助于确保妇女继续承担这些家庭责任。

然而，妇女和儿童的经济角色的变迁之间的关系的准确特性，仍然是不清楚的，很多都没有事实证明。比如，一个历史学家说道，在1920-1940年之间。童工数量的下降推动着每务们进入劳动力市场：“很有可能，麦子和母亲们进入到劳动力市场，乃是对孩子们从中退出的无意识的反应”。”这样，在许多劳工阶级和下层中产阶级家庭，呈现出来的现象不是对家庭生活的共同享受，而是第二工资挣取者的替代。只是，母亲们的确接过了孩子们的工作责任，却并未放弃她们先前的家庭义务。历史学家克里斯托弗·拉斯奇（Christopher Lasch）对家庭和儿童生命的变化作出了十分不同的、更具争议性的解释。他将儿童从劳动力市场中的移出视作是进步的改革者总体性努力中的一部分，即试图消除家庭、特别是移民家庭对孩子的影响。公共政策不是为家庭内部纽带的情感化贡献力量，而是导致了它的退化；特别是通过一些新的“社会化再生产的机构”（教育者、精神病医师、社会工作者、刑罚学家）替代了父母的功能。拉斯奇声称，改革者“寻求将儿童从他们家庭（它们同时也被指责剥削儿童劳动力）的影响中移出，并将这些年轻人放置在政府和学校的良性影响之下”。²¹孩子的神圣化，实际上是他们同家庭的异化。它标志着家庭开始不再作为“无情世界中的避难所”。

另一方面，人口统计学理论则主张儿童的新情感价值能够很好地被20世纪出生率和死亡率的下降所解释。菲利浦·阿利埃斯和劳伦斯·斯通（Lawrence Stone）在对英国家庭里程碑式的研究中，指出在高死亡率的阶段，面对孩子的死亡，为了避免过度的情感伤害，他们让自己保持着情感上的冷漠。从这一观点来看，“对如此短暂的生命存在，投注过多的情感资本是愚蠢的”。这样一来，早期死亡率的下降，可以看作是一个自变量，它推进了父母与孩子之间“情感联结的日益深化”。相似的成本—收益核算解释了为什么出生率下降和家庭小型化增大了每一个孩子的情感价值。比如说，在19世纪中期到1915年之间，美国白人的年出生率几乎下降了40%，每1000人生育数从42.8人下降到26.2人。较少的孩子使得每一个孩子都分外宝贵。但是，正如下文第一章将说明的那样，将寿命或稀缺性与价值相连的经济学公式是很冒风险的。比如说，蒂莫斯（Demos）提出，在17世纪的普利茅斯，高的死亡率可能导致了对婴儿的特别的关注与照顾。

本书关注的是研究者甚少留心的一种社会学的维度：在美国，文化因素的独立作用重新界定了儿童的价值。我将说明，在19与20世纪之交，儿童从“现金关系”中的剔除，虽然明显受到经济、职业和家庭结构深层变化的影响，但同时也是儿童生命“神圣化”这一文化进程的一部分。术语“神圣化”意味着对一个客体灌注以情感或宗教意义。在19世纪的时候，儿童的市场价值在文化上是可以接受的，但随后，视儿童为情感或表现性专用资产的规则理念排除了工具性或财务性的考虑。在一个日益商业化的世界，儿童进入了一个单列的非商业化领域—非交易物。儿童的

经济价值和情感价值也就此被宣布彻底势不两立。只有那些唯利是图或者冷漠的父母会触犯两者的边界，去争取有用儿童的工资和劳动力的贡献。正常的可爱的儿童，无论是在什么社会阶级，都属于生活化的非生产性世界，在此他们上学、游戏，并从家里拿钱。这并不是一个简单的过程。每一步，劳工阶级和中产阶级的“有用儿童”的支持者都在对抗经济上“无用”的儿童的社会建构。

本书前三章探讨的是儿童经济价值和情感价值的急剧改变，第一章关注对特儿童死亡的态度改变，视其为对儿童生命的新神圣性价值的一个度量。在19与20世纪之交，随着对儿童生命和健康的保护成为国家优先事项，儿童的死亡逐渐成了一个国家的耻辱。特别地，我关注在20世纪的最初几十年里，对儿童事故性死亡如被车子撞死的公众反应。为什么儿童的死亡比起情况相近的成人的死亡能够激起不同的、更强烈而有组织的反应呢？作为许多拯救和保护之努力的结果，儿童的生命是如何改变的？集体性夸大对儿童的哀悼和儿童情感价值的提升之间是什么关系？

将神圣的儿童排除在工作世界之外是特别困难而有争议的一个过程。第二章转而关注在1870年代到1930年代之间有关儿童劳工立法的漫长斗争。争论的是什么？为什么对有用孩子的辩护如此激烈？对儿童经济角色的重新界定成了一个错综复杂的任务。即便是最坚定的儿童劳工立法的支持者，也不愿意宣称所有形式的儿童劳动都是非法的，或者在道义上是不合理的。第三章考察了不可接受的童工形式与“好”的儿童工作逐渐分化的过程。为什么一些特定的工作，如递送报纸，会豁免于儿童劳工立法管制？特别地，怎么解释如此令人吃惊的悖论——许多反对童工的领军人物转而成为儿童演员的热情支持者？除了入校，在他们停止工作之后，原先有用的儿童都去做些什么？随着儿童的职业世界发生改变，他们同金钱的关系也改变了。儿童停止工作的同时，消费主义和大众广告的崛起诱发了急剧膨胀的新的花钱机会。父母，无论他们是否能够承担得起，都被期望将他们的孩子训练成为一个熟练的消费者。一系列的问题出来了：孩子们应该接受贴补吗？他们应该通过家务劳动来“争取”这个贴补，还是拥有不劳而获的权利？父母们应该规范他们孩子的收支吗？

第四、五和六章关注直接涉及儿童生命的经济和情感价值的三种主要制度：儿童保险、儿童意外死亡的赔偿，以及儿童的收养和买卖。在20世纪早期，其他一些新的重要制度对儿童的生命有着深刻的影响，比如说少年法庭制度，但是我的重点高度专注于儿童的价格与其情感价值之间正在转变的相互作用模式。在这一背景下，“价格”一词（它有着许多不同的技术定义和世俗意义）区别于价值的非经济决定因素，代表经济价值。基于法律、商业和社会福利的标准，这里所选的每一项制度都为儿童的生命或者死亡标上了价格标签。在19世纪与20世纪之交，所有这三者的细账都因“文化上对儿童的身份的再定义”而被革新。那么，“无价”的孩子是如何定价的？

第四章考察的是儿童人寿保险的问题。19世纪末期，在城市劳工阶级那里，儿童保险单获得了重大的商业成功。但是儿童救助人（child-savers）和他们的许多支持者领导了80多全美范围的运动，宣称儿童保险非法。该论战与财政问题关系甚微。这是一种由儿童价格与价值之间关系的转变所导致的道德论辩。如果“新”的儿童在经济上是无价值的，但是在情感上却是无价的，那么保险公司如何决定他或她的生命价值呢？反对者谴责保险，视其为童工的商业延伸；但是它的支持者则视其为神圣的开支而向其致敬。孩子的情感化与儿童人寿保险之间究竟是什么关系？保险行业是如何成功地营销其有争议的产品的？

第五章考察的是美国法院针对儿童事故死亡对其父母进行赔偿的标准的改变。19世纪民事法庭的赔偿，遵循的是实用主义的货币等价原则，无论受害人的年龄和性别。就儿童的情形而言，对损失的测量是他们的服务价值减去抚养的成本。一旦儿童丧失了经济价值，他们的死亡也就带来了法律的窘境：如果价格已经消失，价值如何确定？经济性的法律原则和儿童情感化观念的碰撞，导致了法庭的混乱和公众的义愤。给“无价”的孩子定价成为一种独一无二的情感簿记的独特形式。

第六章探讨的是儿童“交换”价值的转型。在19世纪放外寄养的体制中，领养父母用对孩子的照看来换取儿童劳动力。“无价”儿童的创造是如何影响代养照看安排的呢？比如说，年龄大些的男孩在19世纪的家庭寄养中有着非常大的需求，但是在1920年代之后，领养孩子的父母所感兴趣的只是（并愿意等几年以得到）一个蓝眼睛的宝宝或者一个漂亮的两岁鬈发小女孩。是什么导致了20世纪婴儿黑市的繁荣？比如说，为什么19世纪的母亲不得不支付钱财以放弃孩子，但是到了1930年代，不想要的孩子却能够卖出1000美元的价格甚至更多？本书将指出，儿童经济和情感价值关系的改变，在美国导致了儿童生命价值衡量的独特模式。19世纪经济的标准同时决定了儿童死亡时“放弃”的价值，以及“交换”价值，但是20世纪儿童的价格则专门地由其情感价值来设定。儿童道义上的“无价性”影响了他们经济上的价格。儿童的保险单、赔偿金以及领养儿童的价格成了一个非常规的市场，由非经济标准来规制。我将表明，这一专门的情感衡量将导致深刻的矛盾性和尖锐性后果：孩子生命日益增长的货币化和商业化。如今，丧子的父母获取的是现金以弥补“孩子的爱与陪伴”的丧失；领养孩子的父母愿意支付高达40000美元的价格购买宝宝的微笑和亲热。这样，美元的价值惯常性地分派给了喜爱与痛苦，将市场推进到了本应不可计量的情感之域。但是这一情感的货币化从来不是一般性的商业交易。它非同寻常的特征（本书对此进行了考察）证明了“给无价的孩子定价”的独一无二性。

检验市场的局限：儿童的个案

这一研究所强调的更为广阔的社会学问题是，社会生活中的经济和非经济性因素之间，价格和价值之间关系的一般性特征是什么？市场如何处置社会中那些由情感和价值而非价格所规制的领域？在这个问题上，经济学家和社会学家的对话受限并受制于占据优势地位的经济意识形态，该意识形态很大程度上对“决定个体和群体如何行为的非经济变量”的重要性不闻不问。在19世纪，理性效用最大化模型预设了一个为个体对自我利益的独立追求所调节的社会。马克思历史唯物主义认定经济力量是所有社会变革的关键动因。在19世纪与20世纪之交，两名社会学家，埃米尔·涂尔干和马克斯·韦伯，通过经验性地反驳市场决定论，发动了一场知识上的革命。在他的《新教伦理与资本主义精神》一书中，韦伯描绘了宗教理念、价值观和态度对经济行为的独立影响。涂尔干的著作论证说，市场不能够概念化为简单的自私自利，也包含了契约的“制度”。“非契约的因素”控制了社会认可的契约的类型，也在他们自身利益的影响之外规制了契约各方的预期行为。作为盛行的经济学理念的一种反抗，涂尔干和韦伯强调非功利主义、非物质主义社会力量的重要角色。他们的研究是整合社会生活的经济和非经济维度的一项重要尝试。

但是，正如两个后继社会学思想的开拓者帕森斯和斯梅尔瑟半个世纪之后在《经济与社会》一书中所认识到的那样，经济学和社会学理路的潜在整合从未成为现实。事实上，随着技术和不同理论模型的改进，经济学思想“征服”了当代的研究。“市场的绝对化”，根据伯纳德·巴伯的说法，其维持有赖于两点：其一，大多数经济学家长期以来不愿意系统地看待市场与社会中非经济特质之间的相互依赖；其二，他们不愿意修改已经确立起来的行为假设。肯尼思·博尔丁（Kenneth Boulding），一名经济学家，承认“在人类知识史上一个未被问及的最有趣的问题是，经济科学是如何……几乎完全缺乏任何文化背景，变成了一门抽象学科的”。在《危险的趋势》（*Dangerous Currents*）一书中，莱斯特·瑟罗（Lester Thurow）对传统的经济学理论作了尖锐的批评，他认识到，“经济事件从来不具有社会性后果，而社会事件也从来不具有经济学意涵”是非常“荒谬”的观念。在瑟罗看来，经济学家忠贞不移坚持的“个体是理性效用最大化行为者”的观点，是智力盲点的一种形式：“相反的行为证据很少影响经济学，因为，作为世界‘应’如何行为的一种理论，经济学家可以拒绝任何表明个体并非理性效用最大化者的证据。非理性最大化的行为是存在的，但是它们却被贴上‘市场不完全性’的标签，而‘应’被消除。”

但是，尽管存在这样的批评，经济学的范式继续存在着，只是偶尔有几个例外，比如卡尔·波兰尼（Karl Polanyi）的《大转型》（*The Great Transformation*），让经济学的“局内人”们检验了其范式的边界。与之相反的是，经济学的边界已经扩展到了包括传统社会学领域的境地。自从1950年代后期以来，一群微观经济学家发展了一些社会经济学的新领域，对生育、犯罪与惩罚、教育、健康、结婚和离婚等问题提出了一种不同的研究思路。”不幸的是，这种学科间重归于好的新可能性很大程度上被挥霍了。经济学家实践了某种知识上的帝国主义，通过拓展新疆域来测验他们的范式的分析范围。然而，社会学家也并不是毫无过失的知识上的受害者。一个社会学家深有感触地写道：“社会学家……一般而言对经济学的了解并不会比经济学家对社会学的了解清晰多少。他们假定这两个学科是在零和博弈之中，如果经济学的主张是有效的，他们就会丧失市场，没有饭吃。”讽刺的是，当一些人排斥经济学模型的时候，其他社会学家（以及一群心理学家、政治学家以及人类学家）则进一步支持了市场模型的主导地位——他们通常在自身研究的领域里采纳经济学的分析工具。

在新的经济学范式中，非经济因素适合放在什么位置？为卓越和雄辩的社会经济学的代表者加里·贝克尔（Gary Becker）解释说，其思路的“核心”是一个简明分析的三重奏，即这样三个假设：（1）个体效用最大化行为；（2）市场均衡——这意味着，市场是个体和群体行为的首要协调者；（3）偏好的稳定性。这些关键的概念能够很好地预测人们对于市场和非市场物品的反应，无论是对鸡蛋的供求还是对儿童的供求，都能够很好地加以解释。在这一背景下，价值和规范、“偏好”，都被假定为“并不随着时间而发生实质性的改变；无论对于富人还是对于穷人，或甚至是在不同社会和文化的人之间，都无太多的不同”。虽然贝克尔承认非经济因素将会影响人类行为，但是社会经济学从未精确地回答（或者询问）这是如何发生的。本书提供了经济学范式的一个对应物。它关照经济因素和非经济因素（特别是在市场或价格[如早先所界定的那样]与人格或道德价值）之间的交互关系。同时我们还将关注社会结构因素，比如说阶层和家庭结构，如何与价格和价值交互作用。许多经济学家和社会学家关注现代社会中市场非常明显的无限扩张，对该问题抱有明显的好奇心，但是很少人用经验材料来验证它。三个背后的假设形塑了大多数对这种“市场和非市场的人格价值之间的”关系特质的观察。第一，价格和价值被看作完全是两类事

物；第二，经济考虑持续地、不可避免地被放大；第三，价格转化（通常是降格和侵蚀）价值的威力是毫无疑问的，反过来价值对价格的转化却很少被概念化。

对该问题独一无二的，至为深邃而广泛的分析见于1900年格奥尔格·齐美尔的《货币哲学》，该书追踪了货币和人格价值在历史中的分离。齐美尔，社会学最富创造力的思想家之一，将这两极化现象归因于人格价值和货币价值剧烈的共同转变。早先人类生命的相对主义概念使得它被合法合理地（货币）数量化，基督教则神圣化了人类的存在，视生命高于任何金钱考虑。悖反的是，货币日益增长的不足，也是其日益增长的重要性的后果。古代，货币被攒下来，服务于专门特定的、通常是神圣的目的；而在现代，货币则成了“没有色彩而冷漠”的东西，是万物以及任何事物的等价物。货币成功地将万事万物转化，等同于一定数量的现金，从而也在现金与人类价值独特性的现代信念之间建立了等同关系。

这样，齐美尔指出在货币经济和人格价值之间存在着剧烈的矛盾和必要的张力，这种矛盾与张力最初阻止了市场的扩展，使之成为特定的交换领域。但是，对人类价值的“保护”仍然是不可靠的，并且持续地受到“现金关系”入侵的威胁：“货币对利益的掌控越多，越是驱动着人和物，被生产出来以挣取钱财的物品越多，或者用货币来衡量价值的对象越多，那么人和物的价值区分也就越难被意识到……”不可避免地，齐美尔说道，定价将“平庸化”或者摧毁价值：“无论何时，只要真正的人格价值不得被赋予货币……，就会发现‘个体生命本质的松懈甚至丧失’的苗头”。比如卖淫、金钱婚姻、收受贿赂，当价格和价值非常直接地相交，货币化将导致“可怕的价值观的堕落”。这样，非市场性物品的出售是现代世界市场最后的战利品。

马克思对贪婪的“现金关系”去人性化的效应也表示了同样的关注。当人格价值开始变得可以收买的时候，“各种不可能性之间联姻”的堕落，在资本主义社会开始产生：“作为现存的和起作用的价值概念，货币能与一切事物交换，从而混淆它们……混淆和替换一切自然和人类的品质”。有关价格与价值关系的更为近期的探讨遵循着马克思和齐美尔设定的总体性视角。比如说，在《增长的社会限制》（*Social Limits to Growth*）一书中，英国经济学家弗瑞德·赫希（Fred Hirsch）描述了资本主义和社会主义市场中存在的“商品偏爱”给社会施加的压力。更为确切地，赫希明确了一种“商业化效应”，它通过商业化地提供产品或者行为，弱化了这些产品和行为的特质。卖淫便是价值（性的关系-情感关照）被价格否定的重要一例。相似地，社会学家彼得·布劳，虽然主要持社会行为的“市场”模型的观点，却仍然坚持认为，给某物定价会不可避免地侵蚀掉不可触摸的价值。“通过市场中以某个价格提供从道德标准上看是无价的物品，个体自身堕落了，并且摧毁了他们所提供的物品的核心价值。”

即便是对利他主义价值坚信不移的人，看起来也在调整自身以适应强有力的市场法则。理查德·蒂特马斯（Richard Titmuss）的《礼物关系》（*The Gift Relationship*）是一部富有想象力的跨文化研究，他比较了志愿献血机制和血液输送的商业性机制，提供了独特的经验文本。蒂特马斯对那些不具交换价值的“过程、关系或者事物”的市场化的社会后果极为关注。他的研究结论指出，商业化的血液市场，不仅在经济学意义上是低效率的，而且更为重要的是，会带来伦理和社会的腐化。蒂特马斯说道，将血液转化为商品，意味着人们很快将变得“能从道德上接受人类的其他无数行动和关系亦可用来换取美元和英镑”。再一次，定价势必摧毁价值；市场无限制的势力范围甚至会被它最严厉的批评者所接受。

问题的一环被错过了。“商业化效应”有其确切的对应之物——一个倒过来的“神圣化”过程，通过这个过程，价值形塑了价格，将社会、宗教或者情感的意义投注在了价格之中。那么市场是如何被这些文化和社会因素所形塑的呢？在19世纪与20世纪之交，经济上“无用”、情感上“无价”的儿童的社会建构，提供了独一无二的背景，让我们能够去检验价格与价值的历史关系，检验它们之间的独立性和相依性。市场的威力被高估了。本书尝试用经验证据来说明市场存在的某些局限。