



TURUN KAUPPAKORKEAKOULUN JULKAISUJA

PUBLICATIONS OF THE TURKU SCHOOL
OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

*Timo Toivonen – Leena Haanpää –
Taru Virtanen (toim.)*

*Kansallinen, eurooppalainen,
globaali. Taloussosiologian
tutkimusseminaarit
vuonna 2004*

*National, European, Global.
Research Seminars of
Economic Sociology 2004*

Sarja Keskustelua ja raportteja/
Series Discussion and Working Papers
2:2005

Copyright © Authors & Turku School of Economics and Business Administration

ISBN 951-564-279-5 (nid.) 951-564-280-9 (PDF)

ISSN 0357-4687 (nid.) 1459-7632 (PDF)

UDK 316.1
316.2
316.7
316.77
338.48

Esa Print Tampere, Tampere 2005

ESIPUHE

Turun kauppakorkeakoulun taloussosiologit järjestivät jälleen vuonna 2004 perinteisen talvi- ja kesäseminaarin. Talviseminaari pidettiin Panimoravintola Koulun historian luokassa 15. tammikuuta ja kesäseminari totuttuun tapaan Nauvossa, Seilin saarella Turun yliopiston Saaristomeren tutkimusasemalla 28. – 29. heinäkuuta. Osallistujia oli Turun kauppakorkeakoulun opettajien ja jatko-opiskelijoiden lisäksi Turun yliopistosta. Tämä julkaisu perustuu seminaareissa pidettyihin esitelmiin ja on jo sarjassaan neljäs vastaava seminaarijulkaisu. Aikaisemmat julkaisut ovat olleet:

Toivonen, T. (toim.) (2002) **Tieteellisen sosiologian puolesta. Taloussosiologian tutkimuspäivä 23.11.2001 – For Scientific Sociology. Research Symposium of Economic Sociology**, November 23, 2001. Publications of Turku School of Economics. Discussion and Reports 3:2002.

Toivonen, T. (toim.) (2003) **Individuaalisuus, rationaalisuus ja sosiaalinen rakenne – Individuality, Rationality, and Social Structure**. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja Keskustelua ja raportteja 3: 2003.

Toivonen, T. – Virtanen, T. (toim.) (2004) **Ajasta paikkaan: taloussosiologiaa tulkintoja – From Time to Place: Interpretations from Sociology**. Publications of Turku School of Economics. Discussion and Working Papers 3: 2004.

Tälläkään kertaa seminaarilla ei ollut mitään selvää teemaa, vaan esitetyt paperit liittyivät hyvinkin erilaisiin aihepiireihin. Jani Erolan artikkeli koskee sosiologian ja kansantaloustieteen välistä rajankäyntiä. ”Puhtaasti” teoreettisia tutkielmia eli kirjoituksia ilman systemaattisesti kerättyä empiiristä aineistoa ovat Ismo Kantolan, Pekka Mustosen ja Olli Pyyhtisen artikkelit. Leena Haanpään, Mia Hakovirran ja Antti Kouvon artikkelit koskevat arvoja ja sosiaalista käyttäytymistä. Ehkä yhtenäisimmän kokonaisuuden muodostavat Pekka Räsänen, Timo Toivosen ja Taru Virtasen artikkelit. Ne käsittelevät vapaa-aikaa tai vapaa-ajan kulutusta Euroopan Unionin 15 jäsenmaassa ja perustuvat samaan aineistoon vuodelta 2001. Muullakin tavoin artikkeleja voisi ryhmitellä.

Vaikka artikkelit ovat siis aiheiltaan erilaisia, yhdistää empiirisiä artikkeleja kaksi asiaa. Ensinnäkin empiirisiä analyyseja on tehty lähtien tietoisista teoreettisista näkökulmista ja ideoista – ei ”aineistolähtöisesti” ilman

etukäteisteoriaa, kuten laadulliset tutkijat usein analyysiaan kuvaavat. Toiseksi käytetyt aineistot ovat laajoja ja usein kansainvälisiä, ja analyysit on tehty kvantitatiivisesti. Nämä lienevät turkulaisen taloussosiologian kaksi kulmakiveä, jotka erottavat sen melko selvästi maamme sosiologian nykyisestä valtavirrasta.

Artikkelit ovat seminaarissa esitettyjen paperien muokattuja versioita. Ensinnäkin muokkauksia on tehty seminaarissa käytyjen vilkkaiden keskustelujen pohjalta. Toiseksi muutoksia on tehty ristikkäisarviointien perusteella siten, että jokaisen artikkelin kirjoittaja on kommentoinut sähköpostitse jonkun toisen kirjoittajan artikkelia. Tämän esipuheen kirjoittaja on kommentoinut myös muita kuin omaa ristikkäiskommentoitavaa artikkeliaan, mikäli on nähnyt sen tarpeelliseksi.

Tämän julkaisun toimittajista Timo Toivonen on vastannut lähinnä sisällöllisistä kysymyksistä, kun taas toisena ja kolmantena toimittajina olleet Leena Haanpää ja Taru Virtanen ovat vastanneet lähinnä toimittamisen käytännöllisestä puolesta. Asia on ollut vaativa, koska kirjoittajia on ollut useita.

Turussa Tuomaan päivänä (21.12.) 2004

Timo Toivonen

SISÄLLYSLUETTELO

CONTENTS

Sosiologia ja taloustiede – Modernin sosiaalititeen Janus-kasvot?	7
Jani Erola	
Postmodern and structural features of green attitudes and consumption	29
Leena Haanpää	
Yksinhuoltajat ja taloudellinen työorientaatio	53
Mia Hakovirta	
Ajatuksia ylevän sosiologiasta	75
Ismo Kantola	
Two dimensions of trust	91
Antti Kouvo	
Volunteer tourism – Postmodern pilgrimage?	113
Pekka Mustonen	
Lahjan sosiologia — Georg Simmel ja Marcel Mauss	133
Olli Pyyhtinen	
Is the internet used for interpersonal communication? A comparison of 15 European countries	159
Pekka Räsänen	
“Have you read any books for other purposes than studies or work in the last 12 months?” on book-reading in 15 EU countries	185
Timo Toivonen	
Cultural consumption practices among European young adults – Taste and inequality	201
Taru Virtanen	
Kirjoittajat ja heidän yhteystietonsa – The authors and their contact information	229

SOSIOLOGIA JA TALOUSTIEDE – MODERNIN SOSIAALITIETEEN JANUS-KASVOT?¹

Jani Erola

Tiivistelmä

Artikkelissa pohditaan sosiologian ja taloustieteen yhteistyömahdollisuuksia. Ensin tarkastellaan niiden historiallista yhteyttä toisiinsa. Tämän jälkeen huomio kiinnitetään molemmille tieteille tyypillisiin samankaltaisiin ongelmiin. Näistä ensimmäisenä käsitellään rakennedeterminismiä ja sen ratkaisuyrityksiä. Toisena käsitellään probabilistisen selittämisen myöhäsyntyisyyttä. Lopuksi tarkastellaan olemassa olevia yrityksiä lähentää sosiologiaa ja taloustiedettä.

Asiasanat: Sosiologia, taloustiede, rakennedeterminismi, probabilismi

Johdanto

Usein lukiessani taloustieteilijöiden tekstejä ihmettelen sosiologina samaa aihetta käsittelevien sosiologian keskeisten lähteiden puutetta. Tieteenalojen rajat tarvittaessa ylittämään pyrkivänä sosiaalitieteilijä pohdiskelen kuitenkin samalla, kuinka paljon näitä aiheita tutkivat sosiologit voisivat säästää vaivojaan tutustumalla saman alueen taloustieteellisiin lähteisiin. Samaan tapaan jokainen taloustieteilijä ja sosiologi lienee havainnut, että vuorovaikutus kahden heidän edustamansa sosiaalitieteen välillä on melko vähäistä. Osittain erottautuminen on tarkoituksellista. Tällaisen näkemyksen omaavien mukaan ammatillisen ja akateemisen itsetunnon keskeinen osa on kyky osoittaa toisen sosiaalitieteen fundamentaalinen heikkous suhteessa omaan tieteenalaan. Tästä on kehittynyt jopa oma akateemisen kirjallisuuden laji, josta taloustieteen alueella esimerkkinä voi toimia vaikkapa Hayekin ”*Individualism and Economic Order*”-teoksen alkuluvut (ks. Hayek 1949) ja sosiologian puolelta vaikkapa Hirschin ja kumppaneiden suurta suosiota

¹ Kiitän Juhon Härköstä ja Timo Toivosta arvokkaista kommentista.

saanut artikkeli ”*Dirty hands versus ”clean models” Is sociology in risk of being seduced by economics?*” (Hirsch et al 1987).

Sosiologian ja taloustieteiden yhteistyön vähäisyydestä voidaan löytää myös tutkimustietoa. Esimerkiksi artikkelissaan vuonna 1994 Baron & Hannan havaitsivat, että kahdessa tärkeimpien sosiologian joulun joukkoon kuuluvassa amerikkalaisessa lehdessä (*American Journal of Sociology* ja *American Sociological Review*) viittaukset taloustieteiksi luettaviin kirjoihin, julkaisuihin tai muuhun materiaaliin olivat vähäisiä, eikä niiden määrä ollut juurikaan kasvanut kahdessa kymmenen vuoden aikana. 1970-luvulla 4500 viitteestä 270 viittasi taloustieteelliseen materiaaliin, seuraavalla vuosikymmenellä 259 (Baron – Hannan 1994). Vaikka viittauss määrä tämän jälkeen olisi lisääntynyt vaikkapa kymmenkertaiseksi, todistavat luvut yhteistyön ja kommunikaation vähäisyydestä. Ja vaikka vastaavaa vertailua ei löydy taloustieteellisten lehtien osalta sosiologiaa viitteitä koskien, on melko todennäköistä, että tulos olisi samankaltainen.

Miksi sitten keskusteluyhteyttä taloustieteen ja sosiologian välille tarvitaan? Vastaus on yksinkertainen: niiden tutkimuskohde on sama. Vaikka taloustiede haluttaisiin rajata ”*inhimillisen toiminnan taloudellisen ulottuvuuden*” tutkimiseen, voidaan helposti argumentoida, että sosiologia kattaa myös tämän alueen. Toisaalta taloudellisten aspektien eristäminen yhteiskunnallisista ja sosiaalisista ilmiöistä ylipäättänsä on liki mahdotonta – taloudellinen ulottuvuus löytyy lähes kaikista sosiologien tutkimista ilmiöistä². Taloustiedettä voidaan pitää sosiaalitieteenä siinä missä sosiologiaakin, ja vieläpä helpommin kuin eräitä muita yhteiskuntatieteitä, kuten historiatieteelliseen selittämiseen tukeutuvaa politiikan tutkimusta tai vaikkapa kliinistä psykologiaa³. Niin kauan kuin kunnollista keskusteluyhteyttä sosiologian ja taloustieteen välillä ei ole, kaksi sosiaalitieteiden alaa eivät kuitenkaan pysty käyttämään hyväkseen toistensa samoista tutkimuskohteista jo keräämää tietoa. Erottelu hidastaa sosiaalitieteellisen tiedon kumuloitumista ja saattaa tietyyssä vaiheessa jopa estää sen kokonaan, mikäli kumuloitumisen edellytyksenä on kummankin sosiaalitieteen vahvuusalueen tunteminen (vrt. Armour 2003).

Artikkelini ensimmäinen argumentti on: paitsi että taloustieteitä ja sosiologiaa yhdistävät samat tutkimuskohteet, niitä yhdistää myös tieteenalakohtaisten ongelmien samankaltaisuus. Ongelmakohtien

² Taloussosiologiassa tähän viitataan puhumalla siitä, miten taloudelliset ilmiöt ovat aina ”upotettu” (*embedded*) sosiaaliseen kontekstiinsa (ks. Granovetter 1985).

³ En tarkoita tällä sitä, että poliittisen historian tutkimusta tai kliinistä psykologiaa ei voida pitää sosiologian näkökulmasta tulkittaessa sosiaalisia ilmiöitä tutkivina yhteiskuntatieteitä, vaan että niiden menetelmät ja selitysmallit poikkeavat enemmän sosiologiasta ja taloustieteestä kuin jälkimmäiset toisistaan.

ratkaisuyrityksissä tieteenalat ovat luonnollisesti hieman eri vaiheissa ja käyttävät hieman eri keinoja, mutta niiden seuraukset ovat hyvin samankaltaisia. Jos todella halutaan etsiä yhteyttä kahden sosiaalitieteen välille, luonteva ja ehkä kaikkein hyödyllisin tapa tehdä tämä voisi olla yhteisten ratkaisujen etsiminen samankaltaisiin ongelmiin. Vaikka nykyisellään melko jyrkältä tuntuvasta tieteenalaerottelusta haluttaisiinkin jatkossa pitää edelleen kiinni, ainakin samankaltaisten ongelmien kohdalla voimien yhdistäminen hyödyttää molempia sosiaalitieteiden alueita.

Integraatioyrityksiäkin sosiologian ja taloustieteen väliltä löytyy. Esimerkiksi ns. ”*uusi taloussosiologia*” on jo kahden vuosikymmenen ajan pyrkinyt systemaattisesti rikkomaan näiden kahden sosiaalitieteen välistä raja-aitaa. Subjektiiivinen näkökulmani uuteen taloussosiologiaan kuitenkin on, että erityisalan nousun syynä ei niinkään ole ollut taloustieteiden ja sosiologian lähentyminen, vaan pikemminkin taloussosiologian yhä selkeämpi eriytyminen omaksi, jopa melko omavaraiseksi erityisalakseen. Onnistuneempia rajanylityksiä on nähty ns. ”*empiirisen sosiaalitutkimuksen*” alueella, jossa tutkimuskohteet tuntuvat tärkeämmiltä yhdistäviltä aspekteilta kuin eri sosiaalitieteiden väliset erot. Lisäksi löytyy esimerkkejä myös hieman dogmaattisemmasta näkökulmasta taloustieteen ja sosiologian yhdistämiseksi (ks. lopussa Etzionin ”socio-ekonomia”), jonka mahdollisuudet raja-aitojen kaatoon vaikuttavat melko heikoilta juuri dogmaattisuudesta johtuen.

Artikkelin rakenne on seuraava. Teen ensin lyhyen katsauksen taloustieteen ja sosiologian yhteiseen historiaan. Tämän tarkoituksena on osoittaa, että joidenkin liki episteemisinä pitämät sosiaalitieteiden erot ovat loppujen lopuksi syntyneet kohtuullisen myöhään, oikeastaan vasta 1800- ja 1900-lukujen vaihteessa. Tämän jälkeen käsittelen kahta niin taloustieteen kuin sosiologiankin kitkakohtaa: rakennedeterministisen selittämisen ongelmia sekä ns. probabilistisen selittämisen myöhäsyntyistä omaksumista. Näistä ensimmäisen ratkaisemisessa sosiologia tuntuu olevan muutamia askelia pidemmällä, kun taas todennäköisyyspohjaisen selittämisen perinteet ovat taloustieteessä vahvempia. Lopuksi pohdin taloustieteen ja sosiologian yhdistämispyrkimyksiä, niiden mahdollisuuksia ja ongelmia.

Historiallinen yhteys

Taloustieteen ja sosiologian syntyä on mahdotonta erottaa toisistaan kovinkaan yksiselitteisellä tavalla. Varallisuuden kasautumista on tutkittu vuosisatoja, kun taas sosiologia-termin Auguste Comte lanseerasi julkisesti niinkin myöhään kuin 1838. Tieteenalana taloustieteet oli institutionalisoitu lopullisesti jo 1800-luvun alussa, kun taas sosiologian institutionalisoituminen

tapahtui vasta vuosisadan lopulla. Toisaalta kaikkien *modernien* sosiaalitieteiden alku voidaan ajoittaa 1600-1700-luvuille. Jonkinlaisena merkkipaaluna voidaan pitää Thomas Hobbesin *Leviathan*-teoksen julkaisua vuonna 1651. Hobbesia voidaan pitää ensimmäisenä modernina filosofina, joka toi yksilön sosiaalitieteiden tutkimusyksiköksi ja joka oikeastaan ensimmäisenä ”modernina” sosiaalitieteilijänä pyrki systemaattisesti välttämään ns. maagisia uskomuksia. Ennen Hobbesia ihminen oli nähty jonkinlaisena jumalallisen tahdon välikappaleena yhteiskuntaa tutkittaessa. (Russell [1946a,b]1997a,b.; ks. Erola 2004; Luhmann 1984.)

Hobbes pyrki formalisoimaan yhteiskunnan tutkimuksen luonnontieteiden kaltaiseksi Baconin, Galileon ja Keplerin esimerkkien mukaan. Tämä tarkoitti pyrkimystä löytää samankaltaisia sosiaalisia lainmukaisuuksia kuin luonnontieteissä oli löydetty. Hobbesin tärkeimpänä tutkimuskysymyksenä voidaan pitää: ”Miksi yhteiskunta on olemassa?” Tätä kysymystä voidaan pitää keskeisenä kaikille sosiaalista toiminta tutkiville tieteille. Etsiessään vastausta kysymykseen Hobbes vakiinnutti monia aksiomaattisia olettamuksia yhteiskunnassa toimimisen luonteesta. (Hobbes 1651; Russell [1946a,b]1997a,b.)

Hobbesin menetelmä oli hyvin samanlainen kuin nykyään edelleen käytetään esimerkiksi historiantutkimuksessa. Tämä tarkoitti, että yhteiskunnan olemassaolon lakeja pyrittiin etsimään kuvittelemalla, miten ihmiset toimisivat tilanteessa, jossa yhteiskuntaa ei olisi lainkaan olemassa ja pohtimalla sen jälkeen, mikä tällaista imaginaarista konstruktiota ja todellisia olemassa olevia yhteiskuntia oikein erottelee. Kuvitteellisessa tilanteessa, jossa yhteiskuntaa ei ole olemassa, vallitsee ns. ”luonnontila”, jossa jokainen yksilö on toisensa vihollinen. (Hobbes 1651.)

Hobbesia tulkittaessa unohdetaan usein, että varhainen yhteiskuntatieteilijä ei uskonut, että tällaista luonnontilaa olisi koskaan historiallisena ilmiönä ollut olemassa, vaikkakin erään ihmisyyhteisöt (kuten ”*Amerikan villit*”) sellaisessa tilassa hänen mukaansa 1600-luvulla elivätkin. Hobbesin ensimmäinen yhteiskunnallinen laki ei ollutkaan, että jokainen ihminen olisi toisensa luonnollinen vihollinen. Sen sijaan ensimmäisen ”lain” mukaan ihmiset pyrkivät itsensä säilyttämiseen ja hengissä pysymiseen. Ihmisillä on myös lähtökohtaisesti vapaa tahto, mutta ovat valmiita luovuttamaan sen pois saavuttaakseen ensimmäisen lain lopputuloksen. (Ks. Hobbes 1651, osa XIII.)

Hobbesin jälkeen seurasi laaja valistusfilosofian liike, johon kuului niin John Locke, Adam Smith, Jeremy Bentham, John Stuart Mill, Rousseau kuin

kreivi Saint-Simonkin.⁴ Tästä liikkeestä voidaan pääpiirteissään erottaa kaksi virtausta – utilitaristinen, joka korosti optimointia (ja myös maksimointia) ja jonka puitteissa *homo oeconomicus*-olettamus eittämättä kehitettiin, ja positivistinen, joka pyrki yksinkertaisesti lainalaisuuksien löytämiseen. Kaksi suuntausta eivät varsinaisesti olleet ristiriidassa, vaan viittasivat pikemminkin saman kiinnostuksen kohteeseen – yhteiskunnan tutkimisen ja selittämisen - erilaisiin painotuksiin. Toisinaan nämä pyrkimykset myös yhdistyivät samassa henkilössä, niin kuin tiedämme esimerkiksi Adam Smithin ja John Stuart Millin kohdalla tapahtuneen.

Varsinkaan varhaiset utilitaristit – joita oli olemassa ennen valistusta, jo Hobbesin aikana – eivät olleet kiinnostuneita sosiaalisen toiminnan selittämisestä sinänsä. Tämä utilitarismi oli pikemminkin eettinen oppi, jolla oli Max Weberin osoittamalla tavalla uskonnollinen pohja. Näiden ns. puritanistien lähtökohtana oli alkujaan, että suurin hyvyys seuraa toiminnasta, joka tuottaa suurimman määrän hyvyttä suurillamme määrälle yksilöitä. Kun yksilö otettiin Hobbesin esimerkistä mukaan sosiaalisen toiminnan selittämiseen, utilitaristinen tulkinta muuttui. Niinpä Jeremy Benthamin ”vulgaari-utilitaristisessa” filosofiassa yksilön hyvän ja yhteisön hyvän välinen erottelu oli jo tietoisesti hävitetty. (Camic 1979; Mayhew 1984; Fenichel Pitkin 1990; Hinchman 1990).

Taloustieteiden *homo oeconomicus* yhdistetään useimmiten Adam Smithin *Wealth of Nations* -teokseen, jossa yksilö kuvataan taloudelliseen maksimointiin pyrkivänä ääri-egoistisena oliona. Kytkeä utilitaristiseen valistusfilosofiaan oli vahva. Smithille tärkeä filosofinen vaikuttaja oli David Hume, jonka esimerkiksi Bentham nimesi tärkeimmäksi filosofiseksi vaikuttajakseen. Smith ei kuitenkaan olettaut ihmisen olevan luonteeltaan egoistinen oman edun maksimoija. Smithin teos *The Theory of The Moral Sentiments* antaa monivaihteisen kuvan sosiaalisessa kanssakäymisessä olevasta ihmisestä, jonka toimintaan ja valintoihin vaikuttavat voimakkaasti niin arvot, asenteet kuin odotuksetkin. Syy erottelulle teosten ihmiskuvien välillä oli sama, kuin millä edelleen useimmiten perustellaan *homo oeconomicus*-olettamuksen käyttöä talouteen liittyvien ilmiöiden selittämisessä – talouteen liittyvien ilmiöiden yhteydessä ihminen toimii ensisijaisesti taloudellisin periaattein. (Raphael - Macfie 1974; Toivonen 1982.) Olettamuksen riittävyttä oli tuon ajan metodologisin keinoin tietysti lähes mahdotonta arvioida empiirisesti, joten se oli hyväksyttävä enemmän tai vähemmän annettuna.

⁴ Näistä ajallisesti ensimmäisen John Locken ensimmäiset filosofiset artikkelit julkaistiin 1672 ja pääteokset ”Epistola de la tolerentia”, ”Two treatises on government” ja ”An essay concerning human understanding” kaikki vuonna 1689, kymmenen vuotta Hobbesin kuoleman jälkeen.

Sosiologiaan Hobbes vaikutti juuri lainalaisuuksiin pyrkivän tieteenihanteensa kautta. Periaate välittyi sosiologiaan valituksen suurten ajattelijoiden, Rousseau'n, Saint-Simonin ja ilmeisesti myös Smithin, kautta Comtelle (Camic 1992). Koska sosiologiassa selittämistä ei voitu rajata ainoastaan taloudelliseen toimintaan, vaan sen täytyi kattaa toiminta myös muissa olosuhteissa, olettaus egoistisesta hyödyn maksimointiin pyrkimisestä koettiin lähtökohtaisesti liian rajoittavaksi. Niinpä Comte oletti yksilötason toimintaa selittäviksi mekanismeiksi yksilön sisäistä halua itserakkauteen, halukkuuteen tehdä hyvää ja sosiaaliseen sympatiaan. Comte kehitti myös altruismin käsitteen. Comtellakaan ei luonnollisesti ollut keinoja arvioida olettamiensa yksilön toiminnan selitysten kattavuutta. (Comte 1848; Giddens 1996, 158–159.)

Kun sosiologia varsinaisesti institutionalisoitiin 1800-luvun lopulla, institutionalisoinnissa merkittävää roolia näytellyt Emile Durkheim kohtasi saman ongelman kuin jo Comtekin – millä yhdistää yksilö sosiaaliseen selittämiseen. Comten lisäksi Durkheimiin vaikutti myös Smithin moraalifilosofia ja Millin positivistisen tieteen periaatteet (Durkheim [1893]1990, 47, 53). Yksilölähtöinen selittäminen oli tärkeällä sijalla kummallakin jälkimmäisistä esikuvista, vaikka yksilön ja yhteiskunnan yhteyden kuvailu molemmilla oli lähinnä deskriptiivistä. Uransa alussa Durkheim etsi keinoja yksilötason selitysten liittämiseksi ns. rakenteellisten selitysten malleihin (Durkheim [1898]1969; ks. Luhmann 1984). Kun ratkaisua ei tuntunut löytyvän, Durkheim valoi sosiologian perustaksi ratkaisun, jota on pidetty osasyynä sosiaalitieteiden vaikeuksille ottaa yksilötason vaikutukset huomioon. Tämän mallin mukaan sosiaalitieteissä tulisi käsitellä sosiaalisia ilmiöitä *sui generis, omassa luokassaan*. Durkheim huomasi, että sosiaaliset ilmiöt ovat ”enemmän kuin osiensa summa”. Toisin sanoen sosiaalisten ilmiöiden ominaisuuksia ei voida täysin palauttaa niiden osien ominaisuuksiin.

Sui generis-olettamuksesta on katsottu seuranneen, että sosiaalisuus on sosiologiassa ns. ”jumaltermi”, jota itsessään ei tarvitse selittää, vastaavalla tavalla kuin *homo oeconomicus* voidaan pitää taloustieteiden ”jumalterminä” (ks. Mayhew 1984; Maffesoli 1993; Wernick 2000). Moderniin tilastolliseen päättelyyn tutustuneille ilmiön luonteva selitys olisi esim. ennakoimattomien interaktioiden havaitseminen. Riippumatta siitä, että Durkheim oli ensimmäisiä sosiologeja, jotka systemaattisesti käyttivät tilastoaineistoja analyysissään hyväksi, mikään ei näytä viittaavan siihen, että Durkheim olisi ymmärtänyt interaktioiden mahdollista vaikutusta. Itse asiassa interaktioiden merkityksen yksilöiden ja sosiaalisten ilmiöiden suhteen selittämiseksi ymmärsi vasta Lazarsfeld tutkimusryhmineen (ks. Lazarsfeld - Menzel 1961.)

Voidaan arvailla, että *sui generis*-olettamuksen taustalla olivat myös itsekkäät motiivit. Durkheim pyrki tietoisesti korostamaan sosiologian roolia itsenäisenä tieteenalanaan, jonka tutkimuskohdetta muiden tieteiden on mahdotonta kattaa. Tämä pyrkimys koski myös sosiologiaa suhteessa taloustieteisiin.

Kun Durkheimin tutkimus – monien muiden varhais sosiologiin tapaan – otti ns. ”antropologisen” käänteen (ks. alla), yhteydet taloustieteen kanssa kävivät vielä harvinaisemmiksi. Lisäksi Durkheim vastusti koko uransa utilitarismia, kun taas sen vaikutus taloustieteelliseen ajatteluun oli huomattava (Giddens 1976).

Taloustieteen ja sosiologin oppihistoriallista eriytymistä kuvaa myös sosiologian klassikoksi useimmiten luetun Max Weberin asema eurooppalaisessa sosiaalitutkimuksessa. Weberillä oli uransa aikana useita taloustieteiden oppituleja, mutta ei yhtäkään sosiologiassa. Weber itse piti itseään taloustieteilijänä, eikä kutsunut tutkimustyötään sosiologiaksi kuin aivan loppuvaiheessa 1910-luvulla. Taloustieteisiin Weberin vaikutus on kuitenkin ollut rajallinen, sosiologiaan – varsinkin anglosaksilaista perua olevaan sellaiseen – vaikutus on puolestaan ollut suunnaton. (Ks. Swedberg 1999.) Eurooppalaisessa sosiologiassa Weber olisikin todennäköisesti jäänyt sosiologian ja taloustieteen väliinputoajaksi, ellei amerikkalainen Talcott Parsons olisi nostanut Weberiä yhdeksi keskeisimmäksi sosiologian klassikoista (ks. Parsons 1937). Weberiin palataan tuonempana artikkelissa.

Rakennedeterminismin ongelma taloustieteessä ja sosiologiassa

Taloustieteissä sosiologian ongelmana esitetään juuri se, että sosiaalisten ilmiöiden selittämiseen oletetaan riittävän sosiaalisten ilmiöiden tunteminen, koska sosiaaliset ilmiöt ovat *sui generis*, luokka itsessään. Tämä ei luonnollisestikaan ole kovin hyvä luonnehdinta sosiologisesta tutkimuksesta tai edes Durkheimin sosiologiasta, johon sillä useimmiten viitataan (Birner - Ege 1999; ks. Hayek 1949). Sosiologiassa taloustieteiden ongelmana esitetään puolestaan yleensä sen ihmiskuvan rajoittuneisuus (Bourdieu 2000; ks. Räsänen 2005).

Kriitikoiden huomio ei kuitenkaan ole osunut juurikaan siihen, että näiden sosiaalitetieteiden ongelmakohdat ja etenkin niiden ratkaisuyrityksen seuraukset ovat oikeastaan hyvin samankaltaisia.

Jos taloustieteiden sosiaalisten ilmiöiden selitysmalli on Smithin ajoista saakka ollut pääasiassa muotoa:

$$ST=ASFY*SR+TM,$$

jossa ST=”sosiaalinen toiminta”, ASFY=”ajallis-spatiaalinen fyysinen ympäristö”, SR=”sosiaalinen rakenne” ja TM=”taloudellinen maksimointi”.

Sosiaalinen rakenne voidaan määritellä yksilöiden sosiaalisen kanssakäymisen sellaisiksi seurauksiksi, jotka eivät ole riippuvaisia yksittäisen toimijan toiminnasta tai toimimatta jättämisestä, mutta joka edellyttää useamman toimijan yhteistoimintaa (tiedostettua tai tiedostamatonta), ja jonka olemassaolo ei rajoitu lyhyeen, rajattuun hetkeen. Sen voidaan nähdä rajoittavan ja antavan mahdollisuuksia yksilön toimintaan samaan tapaan kuin ajallis-spatiaalisen fyysisen ympäristö, jonka osana toimijat fyysisinä olentoina myös ovat. Näin ollen myös sosiaalisen rakenteen huomioon ottaminen on olennaista sosiaalisen toiminnan selittämiseksi myös taloustieteissä. Tällaisena sosiaalisena rakenteena voidaan pitää vaikkapa kotitalouden rakennetta tai suhteellista tulojakaumaa.

Koska *taloudellinen maksimointi* on *homo oeconomicus*-oletuksen mukaan vakio, ei tätä yksilötason selitystä perinteisesti ole oletettu tarvittavan mitata. Näin ollen kiinnostavaksi jääkin vain sosiaalisen rakenteen ja fyysisten ympäristötekijöiden yhteisvaihtelu. Jos taloudellisen maksimoinnin periaate ei olekaan tarpeeksi kattava ja universaali toiminnan tyyppi, koko selitysmalli muuttuu riittämättömäksi. Tyypillisesti tässä vaiheessa mekanisme on jouduttu pelastamaan erilaisia *ad hoc* selityksiä käyttämällä. Esimerkiksi Gary Beckerin *Treatise on Family* -teoksessa tämä tehdään ottamalla näennäisesti huomioon vanhempien lapsiansa kohtaan tuntema altruistinen kiintymys. Koska Becker ei kykene mittaamaan altruismin vaihtelua, altruismi pyritään palauttamaan sitä tuntevien vanhempien siitä saavuttamaan hyötyyn. Kyseessä on klassinen kehäpäätelmä. (Vrt. Becker 1981)

Myöhemmässä taloustieteellisessä tutkimuksessa toimijaoletuksen ongelmia on alettu tutkia *toiminta-anomalioiden*. Esim. Kahnemannin ja Tverskyn Nobel-palkinto seurasi suurelta osin juuri näiden anomalioiden parissa tehdystä kokeellisesta tutkimuksesta (ks. esim. Kahneman – Tversky 1979; Kahneman – Tversky 1991). Pitemmän päälle ei kuitenkaan ole kovinkaan elegantti ratkaisu käsitellä kyseisiä ongelmia pelkästään anomalioiden avulla. Päinvastoin, koska kokeelliset tutkimukset ovat osoittaneet, että esimerkiksi epävarmoissa olosuhteissa tehdyt valinnat toistavat samanlaista, taloudellisesta optimoinnista poikkeavaa mallia, ei tällaisen toiminnan tyyppin käsittely anomaliana ole sen oikeutetumpaa kuin taloudellisen maksimoinnin periaatteenkaan, ellei tätä sitten pystytä osoittamaan empiirisesti.

Vastaava yksilön sosiaalista toimintaa selittävä malli on sosiologiassa ollut:

$$ST = ASFY * SR * N,$$

jossa ST=”sosiaalinen toiminta”, ASFY=”ajallis-spatiaalinen fyysinen ympäristö”, SR=”sosiaalinen rakenne” ja N=”normit”. Jo Durkheimin selityksissä yksilötason vaikutuksilla oli tämän kaltainen rooli.

Normatiivinen rakenne oli se voima, joka siirsi sosiaalisen rakenteen tuomat pakot yksilöiden valinnantekoa determinoivaksi voimaksi. Oletamus on edelleen sosiologisen selityksen etu – normatiivisen rakenteen kautta sosiologinen selitysmalli saadaan tarvittaessa sisältämään yksilön toiminnassa havaittavaa vaihtelua. Koska normirakenne on kuitenkin puolestaan tulkittu sosiaalisen rakenteen ja ympäristötekijöiden determinoivaksi, on lopputulos ollut sama kuin taloustieteissä; olennaista on tuntee ainoastaan ympäristön ja sosiaalisen rakenteen determinoiva voima. Tässä mallissa kehäpäätelmä on jo valmiiksi sisään rakennettu itse argumenttiin.

Toisin sanoen kummankin sosiaalitiiteen ”klassisten” virhepäätelmien seuraus on ollut sosiaalinen determinismi nimenomaan silloin, kun ollaan kiinnostuneita yksilöiden toiminnasta ja tekemistä valinnoista, oli kyse sitten markkinoista tai muista sosiaalisen toiminnan ympäristöistä. Taloustieteiden ratkaisu – rajata toiminta pääasiassa *homo oeconomicus* malliin – ei ole toiminut, kuten ei ole sosiologiassakaan tapa olettaa normit sosiaalisesti palautettavissa oleviksi. (Vrt. Räsänen 2005.)

Ratkaisu, jota ongelmaan kaivataan, olisi sama kummallekin sosiaalitiiteelle – yksilötason toiminnan vaihtelun ottaminen huomioon yksinkertaisella, helposti sovellettavissa olevalla tavalla. Sosiologiassa on usein ehdotettu, että ongelmasta voitaisiin päästä eroon toimimalla taloustieteen tavoin, eli olettaen muutamien toiminnan periaatteiden olevan riittäviä kattamaan suurimman osan sosiaalisesta toiminnasta, mutta toisaalta olettaen niiden olevan siinä määrin universaalisti vakioita, että periaatteiden vaihtelua yksilötasolla ei tarvitsisi ottaa huomioon. Tällaisiksi universaaleiksi toiminnan muodoiksi voidaan olettaa esimerkiksi taloudellisesti rationaalinen toiminta tai epävarmuuden ja riskien välttämiseen (ks. Goldthorpe 2000)⁵. On kuitenkin aika epätodennäköistä, että nämä kaksi toiminnan tapaa kattaisivat riittävällä tavalla inhimillisen toiminnan pääasialliset muodot. Esimerkiksi toimintaa, joka on voimakkaasti arvo-orientoitunutta tai joka ei sitoudu johonkin erityiseen päämäärään, tulisi myös ottaa jollakin tavalla huomioon (Boudon 2001b; Erola 2004). Järkevämpi tapa lieneekin rajata eri tutkimuskysymysten kohdalla erikseen, minkälaiset toimijaedellytykset ne kulloinkin vaativat ja tarvittaessa olla valmis testaamaan rajauksen mielekkyyttä myös empiirisesti (Erola 2004).

Kun taloustieteet ja sosiologit ovat kiinnostuneita selkeästi yliyksilöllisistä ilmiöistä, kuten instituutioista (joita itsessään voidaan pitää sosiaalisten rakenteiden muotoina), virhepäätelmien vaara on pienempi. Toisaalta institutionaalinen taloustiede on aina ollut lähellä instituutio-tason sosiologia

⁵ Toisena vastaavanlaisena periaatteena voidaan pitää Marcel Maussin korostamaa vastavuoroisuutta ja ns. ”lahjan logiikkaa” .

analyysieja – näiden kahden keskustelun yhteys on perinteisesti ollut vahva varsinkin teoreettisen kirjallisuuden puolella.

Tällä hetkellä näyttäisi kuitenkin siltä, että sosiologit ovat taloustieteilijöitä pidemmällä yksilöllisten valinnan tekemistä koskevien kriteerien huomioon ottamisessa niihin selityksiin, jotka edellyttävät sekä yksilön valintojen että makrososiaalisten tekijöiden huomioon ottamista. Sosiologiassa tämä on perinteisesti otettu huomioon eri arvojen yksilöllisen vaihtelun huomioon ottamisella selittävässä malleissa. Esimerkiksi varhaisissa teksteissään Becker (esim. Becker 1974) mainitsee yksilöiden välisten interaktioiden huomioon ottamisen olevan sosiologian vahva alue. Tämän suhteen tilanne ei näytä muuttuneen, vaan sosiologian tapaa ottaa yksilötason vaihtelu huomioon pidetään pidemmälle kehittyneenä kuin taloustieteen (ks. Akerlöf - Kranton 2000; Armour 2003).⁶

Probabilistisen selittämisen puuttuminen

Toinen ongelma, joka yhdistää niin taloustiedettä kuin sosiologiaakin, on probabilistisen selittämisen omaksumisen ”myöhäsyntyisyys”. Probabilistinen ”vallankumous” muutti tieteiden kenttää 1800-luvun alusta saakka 1930-luvulle. Tämä tarkoitti, että tieteellisiä lainalaisuuksia ja säännönmukaisuuksia, ei enää tulkittu ”aristoteelisen” perinteen mukaisesti deterministisinä, vaan pikemminkin ilmiöinä, joiden totuusarvo perustui pikemminkin suhteellisille totuuksille. Hackingin mukaan vallankumous oli oikeastaan sarja pieniä kumouksia. Ensimmäinen niistä oli todennäköisyyksien analysoinnin yleistyminen 1820-luvulla etenkin ranskalaisen Fourierin esimerkin mukaan. Toinen oli Quetelet’in 1844 sittemmin virheelliseksi osoitettu ”laki”, jonka mukaan ominaisuuksien jakauma biologisten lajien joukossa on samankaltainen kuin objektiivisesti olemassa olevan keskiarvon virhejakauma. Kolmas oli Galtonin korrelaation löytäminen vuonna 1844. Neljäs ja viimeinen oli Pearsonin ja Neymannin keksintä soveltaa Fisherin tutkimusta tilastollisesta päättelystä luottamusvälien laskemiseen. (Hacking 1987.)

Varsinaisiin ”koviin” luonnontieteisiin ja tilastotieteeseen nämä tapahtumat vaikuttivat oikeastaan heti. Sen sijaan ihmistieteissä todennäköisyydelle perustuvaan päättelyyn suhteuduttiin skeptisesti. Niin Comte kuin esimerkiksi Mill vastustivat probabiliteetin ottamista huomioon tieteellisissä teorioissa ja

⁶ Kuvaavaa tälle on muun muassa se, että Beckerin klassisimman teorian, ns. ”kotitalouden taloustieteen”, puutteena pidetään juuri sen kyvyttömyyttä ottaa ns. immanenttien arvojen vaikutus huomioon (ks. Friedman et al 1994).

malleissa. Positivismi ei siis varsinkaan varhaisessa muodossaan korreloinut probabilismin hyväksymisen kanssa. Syynä oli yleinen epäluottamus sitä kohtaan, että tieteessä todellisuus tulkittaisiin muunlaisena kuin deterministisenä. (Cohen 1987.) Tuloksena oli, että vaikka probabilistisen teorian peruseriaatteet kehitettiin oikeastaan sosiaalitieteiden käyttöön, sosiaalitieteiltä vei liki sata vuotta ennen kuin näitä periaatteita oikeastaan alettiin todella käyttää hyväksi. (Cohen 1987; Krüger 1987; Hacking 1987.) Ilmiö oli ristiriitainen sikäli, että Queteletin ”sosiaalfysiikka” oli nimenomaan tarkoitettu sosiaalitieteiden menetelmäksi. Lisäksi hallinnolliset elimet kokivat uuden tilastollisen tiedon tärkeäksi ja tuottivat eri tilastoja runsaasti. Nämä olisivat tarjonneet sosiaalitieteilijöille runsaasti tutkimusmateriaalia. Sosiaalitieteissä 1800-luvun alkuinnostuksen jälkeen kiinnostus tilastotieteeseen ja probabilistisen selittämisen mahdollisuuksiin kuitenkin pikemmin hiipui kuin lisääntyi.

Todennäköisyys omaksuttiin niin taloustieteisiin kuin sosiologiaankin (kuten myös psykologiaan) vasta oikeastaan II maailmansodan jälkeen. Taloustieteissä saatiin tässä asiassa selkeä etumatka, sillä tilastollisia menetelmiä alettiin käyttää 1920 ja 1930-luvuilla. Todennäköisyyden käsitettä alettiin kuitenkin hyödyntää vasta 1940-luvulla Haavelmon esimerkkien kannustamana. Esimerkiksi vaikka niin Keynes kuin von Miseskin olivat kirjoittaneen merkittäviä teoksia todennäköisyydestä ja pyrkineet soveltamaan niitä jo 1920-luvulla, kirjoittajien suhde todennäköisyyteen oli kaikkea muuta kuin itsestään selvä. Ménardin mukaan syynä todennäköisyyden vastentahtoiseen hyödyntämiseen oli se, että taloustieteen teoriat haluttiin nähdä analogisina klassisille mekaniikan laeille. Ménardin mukaan teoreettinen taloustiede oli kuitenkin vielä 1987 pääosin determinististä tiedonkäsitystä käyttävää. (Ménard 1987.)

Sosiologiassa todennäköisyyden käyttäminen oli vähintäänkin yhtä myöhäsyntyistä. Esimerkiksi Durkheim aloitti uransa tutkimalla itsemurhan syitä ”moraalitulosten” avulla. Seurauksena oli sosiologian alan klassisimpana pidetty yksittäinen tutkimus ”*Itsemurha*” (ks. Durkheim [1987]1951). Durkheim kuitenkin menetti kiinnostuksensa tilastojen käyttöön tutkimusmenetelmänä samaa tahtia, kun hänen maineensa sosiaalitieteilijänä kasvoi. Perheen ja suvun luonnetta koskevat tilastopohjaiset tutkimukset jäivät viimeistelemättä. Sen sijaan Durkheim ja samaan akateemiseen piiriin kuluneet muutkin sosiologit kiinnostuivat lähes yksipuolisesti antropologisen tiedosta, mihin yllä viitattiin ”antropologisena käänteenä”. Syynä antropologisen tiedon tärkeänä pitämiseksi oli, että 1900-luvun alun sosiologit olivat lähes poikkeuksetta evolutionaristeja. Tämä merkitsi vankkaa uskoa siihen, että yhteiskuntia voi oppia ymmärtämään vain tutkimalla tarkkaan niiden varhaisempia historiallisia muotoja. (Oberschall 1987.)

Todennäköisyys ja tilastollinen tieto palasi ”valtavirtasosiologiaan” 1950-luvulla. Vastuussa tästä oli alkujaan psykologiksi koulututtunut Paul Lazarsfeld ja hänen tutkimusryhmineen tekemä tutkimus Yhdysvaltain armeijalle toisen maailmansodan aikana kerätyn aineiston avulla. ”*American Soldier*” -tutkimus tuotti tilastopohjaista sosiaalitieteellistä tietoa 1960-luvun loppuun saakka ja edesauttoi myös metodologisten innovaatioiden kehittämistä. Lazarsfeldin tutkimusryhmän ehkäpä tärkein anti tässä tehtävässä oli ns. elaboraation menetelmien tekeminen tunnetuksi sosiologiassa. Elaboration idea oli yksinkertaisuudessaan tarkastella sitä, miten kolmannen tekijän vaikutusta kontrolloimalla voidaan arvioida kahden muun tekijän välistä yhteyttä (ks. Lazarsfeld 1955; Lazarsfeld 1961; Lazarsfeld 1962). Yksinkertainen periaate löytynee jokaisesta vuoden 1962 jälkeen tehdystä sosiaalitieteiden menetelmäkirjasta. Itsessään menetelmä ei ottanut kantaa todennäköisyyteen, mutta sille oli helppo antaa vastaava tulkinta. Moderneissa sosiaalitieteissä – niin taloustieteissä, sosiologiassa kuin muuallakin – yleisesti käytetty *kausaalisen vaikutuksen regressiomenetelmä* on käytännössä identtinen proseduuri elaboraatiolle (Clogg – Haritou 1997).

Teoreettisen tiedon kohdalla tilanne sosiologiassa oli kuitenkin pitkälti samankaltainen kuin taloustieteessä vielä 1980-luvulla. Ongelman syynä näyttäisi olevan se, että sosiaalitieteiden ”klassikot” 1800-luvun lopulla ja 1900-luvun alussa kirjoittivat tekstinsä pääasiassa determinististä tiedonkäsitystä käyttäen. Todennäköisyydellä on edelleen sijansa pääosin tilastollisia menetelmiä käyttävissä tutkimuksissa, kun taas teoretikot ovat viime vuosiin saakka jatkaneet aristoteelisella linjallaan. Mielenkiintoisen sisäisen ristiriidan tähän luo samoille teoretikoille tyypillinen relativistinen näkökulma sosiaaliin ilmiöihin.

Syynä todennäköisyyden laiminlyöntiin sosiaalitieteissä 1800-luvun lopulla ja seuraavan vuosisadan alussa oli todennäköisesti myös silkka osaamattomuus ja soveltuvien menetelmien puuttuminen. Durkheimin ”*Itsemurha*” on paitsi klassisimpana pidetty sosiologian tutkimus, myös ehkä eniten kritisoitu teos, jonka tilastojen tulkinnan puutteiden osoittaminen on ollut yksi sosiaalitieteiden leipälajeista jo vuosikymmeniä. Toinen klassikko sosiologian ja taloustieteen välimaastosta, Max Weber, yritti kyllä käyttää tilastoja ja probabilistista tulkintaa 1900-luvun alkuvuosina hyväkseen, mutta kohtasi niin voimakasta kritiikkiä, että luopui yrityksestä (Goldthorpe 2000, 288-290.) Toisaalta menetelmät, jotka viimeistään 1950-luvulla yleistyivät nopeasti, eivät olleet vielä vuosisadan alussa edes keksittyjä (Rowley – Hamouda 1987). Lisäksi nykyajan ”pyöräytetään kampea” lähestymistapaan verrattuna todennäköisyyksien laskeminen varsinkin monitahoisten ilmiöiden kohdalla oli äärimmäisen työläs ja aikaa vievä prosessi.

Tähän päivään mennessä tilanne on muuttunut jossain määrin niin taloustieteessä kuin sosiologiassakin. Todennäköisyydestä käydään keskustelua, joskin taloustieteilijät ja sosiologit näyttävät käyvän tätä keskustelua lähinnä omissa piireissään. Oma tulkintani on, että taloustieteilijät ovat tässä keskustelussa sosiologeja pidemmällä. Sosiologiassa ei juuri käydä keskustelua käyttökelpoisimman todennäköisyyden määrittelyn luonteesta, toisin kuin taloustieteissä (esim. Rowley – Hamouda 1987; Gillies – Ietto-Gillies 1991).

Tässä keskustelussa mm. on korostettu, että todennäköisyydellä itsellään on useita tulkintoja. Esimerkiksi Gillies ja Ietto-Gillies jakavat todennäköisyyden neljään tyyppiin; loogiseen, jota ehdotti ensin Keynes 1921; subjektiiviseen, jonka määrittely löytyy Ramseyelta vuodelta 1926; frekvenssitulkintaan, jonka esitti von Mises 1928; ja alttiustulkintaan, jonka esitti Popper 1959. Loogisen tulkinnan mukaan hypoteesin todennäköisyys on rationaalisen uskomuksen aste hypoteesiin tunnetun evidenssin valossa. Kaikkien rationaalisten henkilöiden uskomuksen aste on sama. Subjektiivisen tulkinnan mukaan rationaalisten yksilöiden uskomuksen aste voi vaihdella eri yksilöillä. Näitä kahta todennäköisyyden määritelmää voidaan pitää luonteeltaan voimakkaammin episteemisinä, kun taas kahta jälkimmäistä voidaan pitää voimakkaammin metodologisina tai ”objektiivisina”, kuten Gillies ja Gillies-Ietto asian esittävät. Frekvenssitulkinnan mukaan tapahtuman todennäköisyys on sen rajoittama frekvenssi tapahtumien kollektiivin joukossa. Alttiustulkinnan mukaan tapahtuman todennäköisyys on alttius toistettujen sarjojen joukossa tuottaa sama tapahtuma kun sarja toistetaan useita kertoja. Lisäksi kirjoittajat tarjoavat intersubjektiivista todennäköisyyden tulkintaa, jonka mukaan yksilöiden jakamien uskomusten todennäköisyys on sosiaalitieteissä olennaisempaa kuin pelkästään yksittäisten yksilöiden. (Gillies – Ietto-Gillies 1991.) Intersubjektiivisessä todennäköisyydessä voidaan havaita *sui generis*-olettamuksen eetos. Vastaava oletus voidaan löytää esim. juuri Goldthorpeelta (2000).

Sosiologiassa todennäköisyyden asema vaikuttaakin kovin samantyyppiseltä kuin Ménardin kuvaus taloustieteissä 1980-luvulla. Vaikka ns. bayesinläisen todennäköisyyden ymmärtämisen yleistyminen näyttää vaikuttavan myös sosiologiaan merkittävällä tavalla (ks. Breen 1999; Western 2001; Breen – Garcia-Penalosa 2002), olisi sosiologialle laajemmaltikin hyödyllistä tutustua jo taloustieteissä käytyyn keskusteluun. Bayesiläiset mallit lähtevät siitä, että toisin kuin klassisessa todennäköisyyden tulkinnassa, jossa todennäköisyyttä ei voida tuntea, koska se vaatii äärettömän määrän toistoja (hieman alttiustulkinnan kaltaisesti), todennäköisyys koskee sitä, kuinka vahvasti jonkun tunnetun ilmiön uskotaan tapahtuvan. Epävarmuus koskee taustatietoja ja vallitsevia olosuhteita. Sosiologiassa käytetyt kategoriset

tilastolliset menetelmät hyödyntävän usein vastaavia periaatteita, vaikka näitä ei useimmiten bayesiläisiksi periaatteiksi tunnistetakaan (esim. hierarkiset loglineaariset mallit, joissa mallin tuottamaa jakaumaa verrataan oletettuun jakaumaan).

(Dis)Integraatiota?

Edellä esitetyt ongelmat ovat yhteisiä modernille taloustieteelle ja sosiologialla. Vaikka sosiologit ovat pidemmällä rakennedeterminismin ongelman ratkaisemisessa kuin taloustieteilijät ja taloustieteilijät puolestaan pitemmällä todennäköisyyden huomioon ottamiseen selittämisessä, on molemmilla tieteillä vielä paljon tekemistä kyseisenlaisten ongelmien ratkaisemiseksi. Vaikka jätettäisiin huomioimatta se resurssien tuhlaus, joka taloustieteen ja sosiologian erillään pitämiseen liittyy, on näiden ongelmien ratkaisemiseksi tehty yhteistyö hyödyllistä kummallekin sosiaalitieteelle. Pohditaan lopuksi sitä, missä määrin yhteistyötä tällä hetkellä tehdään ja missä määrin tämän kautta on mahdollista pienentää tieteidenvälisiä raja-aitoja.

Taloustieteen ja sosiologian välistä raja-aitaa purkamaan tähtäävää työtä on tehty systemaattisesti erityisesti kolmessa jurnaalissa. Näistä tunnetuin (ja vanhin) lienee juuri *American Journal of Economics and Sociology*, joka on perustettu 1941. Toisena voidaan pitää *Journal of Economic Issues* -jurnaalaa (julkaistu 1967 alkaen), ja kolmantena vasta toista vuotta ilmestyvää *Socio-Economic Review*:tä. Kunkin lehden tavoitteena on käsitellä taloutta koskevia aiheita perinteiset sosiaalitieteiden rajat ylittävällä otteella.

American Journal of Economics and Sociology perustettiin poikkitieteelliseksi lehdeksi. Vaikka se ainakin oman ilmoituksensa mukaan on ollut jatkuvasti korkealle arvostettu taloustieteiden lehtien joukossa, on sen vaikutus etenkin sosiologiaan ollut melko rajallista. Lehden perustamisen alkuperäisenä motiivina ei kuitenkaan ollut taloustieteen ja sosiologian lähentäminen, vaan pikemminkin ns. georgelaisen⁷ yhteiskuntatutkimuksen ylläpitäminen (ks. Lissner 2001).

Viimeksi mainittu jurnaalii on nykyisin kaikkein dogmaattisin. SERiä julkaisee *Society for the Advancement of Socio-Economics*. Yhteisön perusti Amitai Etzioni nimenomaan uuden, taloustieteen ja sosiologian raja-aidat ylittävän tieteen lippulaivaksi, jonka näiden lisäksi tulisi käsitellä laajasti niin antropologiaa, historiaa kuin politiikan tutkimustakin. Dogmaattisuutta kuvaa

⁷ Georgelaisuus viittaa amerikkalaisen yhteiskuntafilosofi Henry Georgen ajatteluun, jonka mukaan kenellekään ei tulisi taata erityisoikeuksia ja kaikkia pitäisi kohdella lähtökohtaisesti tasa-arvoisina ja että sosiaalisten ongelmien ratkaisemisen lähtökohtana on niiden syntyneiden löytäminen.

Etzionin julistuksellinen kirjoitus (ks. Etzioni 2003), jossa korostetaan mm. projektin moraalista luonnetta. Kriitikot ovat huomauttaneet, että tällaisen poikkitieteellisen tieteen institutionalisointi on liki mahdotonta; varsinkin taloustieteellä on nykyisin voimakas professionaalinen status, jonka purkamista ei monikaan pidä järkevänä. Lisäksi taloustieteilijöillä ja sosiologeilla näyttää olevan liki epistemologinen tarve erotella toinen toisensa mahdollisimman selkeästi. (Ks. Piore 2003; Streeck 2003.)

Kaikki kolme julkaisuareenaa ovat luonnollisestikin olleet tärkeitä taloussosiologeille. Taloussosiologia on noussut suosituksi erityisalaksi 1990-luvun taitteesta saakka. Erityisalana sille on kuitenkin silmiinpistävää, että suosio on perustunut ennen kaikkea teoreettisiin julkaisuihin, joita ovat kirjoittaneet pääasiassa sosiologian koulutuksen saaneet akateemikot. Taloustieteilijän koulutuksen saaneet taloussosiologit (tai sosiologi-taloustieteilijät) ovat todellisia harvinaisuuksia.

Taloussosiologian ongelmana näyttäisi kuitenkin olevan se, että taloussosiologiaksi itseänsä nimittävä sosiologia ei ole juurikaan pyrkinyt ottamaan kantaa niin taloustieteille ja sosiologiallekin *yhteisten* ongelmien ratkaisemiseksi. Pikemminkin näyttää olevan niin, että havaitessaan ilmiöt ongelmiksi taloussosiologit kieltävät niiden hyödyllisyyden kokonaisuudessaan. Esimerkiksi rationaalisuuden käsite koetaan ongelmaksi siksi, että taloudellinen rationaalisuus on havaittu taloustieteissäkin riittämättömäksi toiminnan premissiksi. Yksilö halutaan rajata melko abstraktisti toiminnaksi verkostoissa, vaikka yhtä hyvin voitaisiin puhua vain ”vanhan” taloussosiologian tapaan toiminnasta sosiaalisessa kanssakäymisessä toisten ihmisten kanssa. Probabilistinen selittäminen taas koetaan vaikeaksi tai jopa mahdottomaksi, vaikka esimerkiksi epävarmuuden ottaminen huomioon koetaan tärkeäksi. (Ks. Beckert 2003.) Seuraus tästä on sama kuin Durkheimin *sui generis*-periaatteella oli sosiaaliselle toiminnalle; ilman kytköstä todennäköisyyden rooliin nyky-yhteiskunnassa, epävarmuus itse asiassa mystifioituu asiaksi, jota on hyvin vaikea ymmärtää ja hyvin vaikea kuvata. Voidaankin kysyä, missä määrin ns. *uuden taloussosiologiasta* seuraa taloustieteen ja sosiologian lähentymistä, vai onko kyse pikemminkin tieteenalojen erojen entistä korostetummasta erottelusta.

Taloutta empiirisessä mielessä tutkivat sosiologit eivät sen sijaan ole juurikaan halunneet identifioitua erityisesti ”taloussosiologeiksi”, vaan ovat päinvastoin pyrkineet välttämään tällaisia nimityksiä. Yleensä ottaen vaikuttaisi siltä, että empiirisesti orientoituneille sosiaalitieteilijöille sosiaalitieteiden välisten raja-aitojen korostaminen on ollut vähemmän tärkeää kuin teoreettisesti suuntautuneille. Tavallista tällaisten raja-aitojen unohtaminen on ollut esimerkiksi sosiaalisen liikkuvuuden, työelämän ja köyhyyden tutkimisessa.

Esimerkiksi sosiaalisen aseman muuttuminen ja siitä seuraava sosiaalinen liikkuvuus on ollut empiirisesti suuntautuneen sosiologian bravuurilaji 1960-luvulta tähän päivään saakka. Taloustieteilijät ovat osittain osallistuneet samaan tutkimukseen, osin soveltaneet pyrkineet soveltamaan näitä ajatuksia ns. *tuloliikkuvuuden* tutkimiseen (Björklund - Jäntti 2000). Toisaalta ns. tuloköyhyyden tutkimisen perusmenetelmät ovat pääosin taloustieteissä kehitettyjä, vaikka niitä hyödyntävät myös sosiologit (ks. Moisio 2005).

Voidaan myös sanoa, että ns. ”yleisen” sosiaalipolitiikan alueella tehty tutkimus hyödyntää melko sujuvasti niin taloustieteellistä kuin sosiologistakin tutkimusta. Suomessa köyhyystutkimus on pääosin ollut juuri sosiaalipoliitikkojen vastuulla. Tässäkin tapauksessa niin taloustieteen kuin sosiologian oppien ammentaminen johtuu ennen kaikkea tutkimuskohteesta, jonka perinpohjainen analysointi edellyttää kummankin tieteenalan hallitsemista.⁸

Yhteistyötä varten taloustieteilijät ja sosiologit tarvitsevat areenoita, joilla kyseiset tieteet voisivat keskustella ja pohtia tutkimusaiheitaan ilman liiallista erojen korostamista. Euroopan tasolla tällaisia instituutteja löytyy liki joka maasta. Esimerkkeinä voidaan mainita Tukholman *Institutet för social forskning*, Essexin yliopiston alaisuudessa toimiva *Institute for Social and Economic Research* ja hollannin *The Interuniversity Center for Social Science Theory and Methodology*. Suomen olosuhteissa poikkeuksellisen esimerkin tällaisesta yhteistyömuodosta edustaa *Turku Center for Welfare Research*, jonka toimintaan osallistuu aktiivisesti niin sosiologeja, sosiaalipoliitikkoja ja kuin taloustieteilijöitäkin.

Kaikkia näitä instituutteja yhdistää empiirisen tutkimuksen vahvuus, joka perustuu osin sille, että samoissa instituuteissa toimivilla on mahdollisuus käyttää samoja laajoja kvantitatiivisia tutkimusaineistoja. Seurauksena on, että tutkimusongelmat ovat myös hyvin lähellä toisiansa.

Lopuksi

Vaikka sosiologian ja taloustieteen taival ei sosiaalitieteen toisistaan riippumattomina tutkimussuuntauksina ole kovinkaan pitkä, ovat ne nykyisellään eroteltu toisistaan. Tilanne ei hyödytä kumpaakaan. Mitä voimme edellä mainitun perusteella päätellä yrityksistä yhdistää voimia?

Voidaan ennakoita, että puhtaasti dogmaattisilla lähentymisy yrityksillä, kuten Etzionin ehdottamalla, ei ole kovinkaan hyviä

⁸ Tosin sosiaalipolitiikka alkaa yhä suuremmissa määrin toimia ”omalakisena” siinä mielessä, että sille alkaa muodostua omia sosiaalipoliittisia ”klassikoitansa”.

onnistumismahdollisuuksia. Niin taloustieteessä kuin sosiologiassakin riittää niitä, joilla on halukkuutta korostaa tieteellistä ja professionaalista suvereeniuttaan verrattuna toiseen sosiaalitieteen ”januskasvoista”. Lisäksi Etzionikin liittyy ohjelmaansa ylimääräisiä teemoja, joita dogmaattisista ohjelmista helposti löytyy (esim. projektin ”moraalinen” luonne, ks. Etzioni 2003.)

Sen sijaan pragmaattiset lähentymisyriytykset, joiden perusteella voidaan osoittaa helposti, että yhteistyöstä on hyötyä molemmille tieteille, voivat olla pidemmän päälle tehokkaampia. Tämä on jo nähtävissä empiirisen sosiaalitutkimuksen puolella, jossa yhteistyö nykyiselläänkin on ollut melko hedelmällistä. Spesifit tutkimusaiheet yhdistävät tutkijoita enemmän kuin sosiaalitieteiden väliset erot erottelevat, koska tutkimusaiheisiin liittyvät ongelmat ovat yhteisiä ja toisaalta halu kumuloida tietoa yhdistää myös. Voidaan olettaa, että samat perusteet voimien yhdistämiseksi pätevät perustavammanlaatuisten sosiaalitieteiden heikkouksien, kuten rakenne-determinismin ja probabilistisen selittämisen vaikeuden ylitse pääsemiseen.

Kirjallisuus

- Akerlof, George A. – Kranton, Rachel A. (2000) Economics and identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3): 715–753.
- Armour, Leslie (2003) Knowledge, values and ideas: rethinking the notion of a social science. *International Journal of Social Economics*, 30 (1-2): 34–72.
- Baron, James N. – Hannan, Michael T. (1994) The impact of economics on contemporary sociology. *Journal of Economic Literature*, 32 (3): 1111–1146.
- Becker, Gary S. (1974) A theory of social interactions. *The Journal of Political Economy*, 82 (6): 1063–1093.
- Becker, Gary S. (1981) *A treatise on the family*. Harvard University Press: Cambridge.
- Beckert, Jens (2003) Economic sociology and embeddedness: how shall we conceptualize economic action? *Journal of Economic Issues*, 37 (3): 769–787.
- Birner, Jack – Ege, Ragıp (1999) Two views on social stability. An unsettled question. *American Journal of Economics and Sociology*, 58 (4): 749–779.
- Björklund, Anders – Jäntti, Markus (2000) Intergenerational mobility of socio-economic status in comparative perspective. *Nordic Journal of Political Economy*, 26 (1): 3–32.
- Boudon, Raymond (2001b) Which rational action theory for future mainstream sociology: methodological individualism or rational choice theory? *European Sociological Review*, 17 (4): 451–457.
- Breen, Richard (1999) Beliefs, rational choice and Bayesian learning. *Rationality and Society*, 11 (4): 463–479.
- Breen, Richard – Garcia-Penalosa, Cecilia (2002) Bayesian learning and gender segregation. *Journal of Labor Economics*, 20 (4): 899–922.
- Camic, Charles (1979) The utilitarians revisited. *American Journal of Sociology*, 85 (3), 516–550.
- Camic, Charles (1992) Reputation and predecessor selection: parsons and the institutionalists. *American Sociological Review*, 57 (3): 421–445.
- Clogg, Clifford C. – Haritou, Adamantios (1997) The regression method of causal inference and a dilemma confronting this method. In: *Causality in crisis? Statistical methods and the search for causal knowledge in the social sciences*, ed. by Vaughn R. McKim – Stephen P. Turner, 83–112. University of Notre Dame Press: Notre Dame.

- Cohen, Bernard (1987) Scientific revolutions, revolutions in science, and a probabilistic revolution 1800–1930. In: *The probabilistic revolution. Volume 1: Ideas in history*, ed. by Lorenz Krüger – Lorraine J. Daston – Mihael Heidelberger, 23–44. A Bradford Book / The MIT Press: Cambridge.
- Comte, Auguste (1848) *A general view of positivism: or, summary exposition of the system of thought and life, adapted to the great Western Republic, formed of the five advanced nations, the French, Italian, Spanish, British*. Project Clotilde: Paris.
- Durkheim, Emile ([1893]1990) *Sosiaalisesta työnjaosta*. Gaudeamus: Helsinki.
- Durkheim, Emile ([1898]1969) Durkheim's 'Individualism and the Intellectuals'. Transl. Steven Lukes. *Political Studies*, 17 (1): 14–30.
- Durkheim, Emile ([1897]1951) *Suicide. A study in sociology*. The Free Press: New York.
- Erola, Jani (2004) A remedy with rationalities. Improved rational action theory with empirical content as a solution to the fallacies in sociology. Publications of the Turku School of Economics and Business Administration, Series A-11:2004. Turku School of Economics and Business Administration: Turku.
- Etzioni, Amitai (2003) Toward a new socio-economic paradigm. *Socio-Economic Review*, 1 (1): 105–134.
- Fenichel Pitkin, Hanna (1990) Slippery Bentham: some neglected cracks in the foundation of utilitarianism. *Political Theory*, 18 (1), 104–131.
- Friedman, Debra – Hechter, Michael – Kanazawa, Satoshi (1994) A theory of the value of children. *Demography*, 31 (3): 375–401.
- Giddens, Anthony (1976) Classical social theory and the origin of modern sociology. *The American Journal of Sociology*, 81 (4): 703–729.
- Giddens, Anthony (1996) *In Defence of Sociology. Essays, Interpretations & Rejoinders*. Polity Press: Cambridge.
- Gillies, Donald A. – Ietto-Gillies, Grazia (1991) Intersubjective probability and economics. *Review of Political Economy*, 3 (4): 393–417.
- Goldthorpe, John H. (2002) *On sociology. Numbers, narratives, and the integration of research and theory*. Oxford University Press: Oxford.
- Hacking, Ian (1987) Was there a probabilistic revolution 1800–1930. In: *The Probabilistic Revolution. Volume 1: Ideas in history*, ed. by Lorenz Krüger – Lorraine J. Daston – Michael Heidelberger, 43–55. A Bradford Book / The MIT Press: Cambridge.

- Hayek, F.A. (1949) *Individualism and the economic order*. Routledge & Kegan Paul: London.
- Hinchman, Lewis P. (1990) The idea of individuality: origins, meaning, and political significance. *Journal of Politics*, 52 (3): 759–781.
- Hirsch, Paul – Michaels, Stuart – Friedman, Ray (1987) "Dirty Hands" versus "clean models". Is sociology in danger of being seduced by economics? *Theory and Society*, 16 (2): 317–336.
- Hobbes, Thomas (1651) *Leviathan or the matter, forme, - power of a common-wealth ecclesiasticall and civill*. McMaster University: Hamilton.
- Kahneman, Daniel – Tversky, Amos (1991) Loss aversion in riskless choice: a reference dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 1991 (November): 1039–1061.
- Kahneman, Daniel – Tversky, Amos (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2): 263–292.
- Krüger, Lorenz (1987) The slow rise of probabilism: philosophical argumentws in the nineteenth century. In: *The probabilistic revolution. Volume 1: Ideas in history*, by Lorenz Krüger – Lorraine J. Daston – Mihael Heidelberger, 59–89. A Bradford Book / The MIT Press: Cambridge.
- Lazarsfeld, Paul F. – Menzel, Herbert (1961) On the relation between individual and collective properties. In: *Complex organizations: a sociological reader*, ed. by Amitai Etzioni, 422–440. Holt, Rinehart and Winston: New York.
- Lazarsfeld, Paul F. (1955) Interpretation of statistical relations as a research operation. In: *The language of social research*, ed. by Paul F. Lazarsfeld – Morris Rosenberg, 115–125. The Free Press: Glencoe.
- Lazarsfeld, Paul F. (1961) The algebra of dichotomous systems. In: *Studies in item analysis and prediction*, ed. by Herbert Solomon, 111–157. Stanford University Press: Stanford.
- Lazarsfeld, Paul F. (1962) The sociology of empirical social research. *American Sociological Review*, 27 (6): 757–767.
- Lissner, Will (2001) On the origins of the American Journal of Economics and Sociology. *American Journal of Economics and Sociology*, 60 (2): 423–433.
- Luhmann, Niklas (1984) *Social systems*. Stanford University Press: Stanford.
- Maffesoli, Michel (1993) The imaginary and the sacred in Durkheim's Ssciology. *Current Sociology*, 42 (2): 59–67.
- Mayhew, Leon (1984) In defense of modernity: Talcott Parsons and the utilitarian tradition. *American Journal of Sociology*, 89 (6): 1273–1305.

- Ménard, Claude (1987) Why was there no probabilistic revolution in economic thought? In: *The Probabilistic Revolution. Volume 2: Ideas in the Sciences*, ed. by Lorenz Krüger – Gerd Gigerenzer – Mary S. Morgan, 139–146. A Bradford Book / The MIT Press: Cambridge.
- Moisio, Pasi (2005) Latent class application to the multidimensional measurement of poverty. *Quality and Quantity*. Forthcoming.
- Oberschall, Anthony (1987) Empirical roots of social theory. In: *The Probabilistic Revolution Volume 2: Ideas in the Sciences*, ed. by Lorenz Krüger – Gerd Gigerenzer – Mary S. Morgan, 103–131. MIT Press: Cambridge.
- Parsons, Talcott (1937) *Structure of social action. A study in social theory with special reference to a group of recent European writers*. The Free Press: New York.
- Piore, Michael (2003) Society as a precondition for individuality: critical comments. *Socio-Economic Review*, 1 (1): 119–122.
- Raphael, D.D. – Macfie, A.L. (1974) Introduction to Adam Smith: the theory of moral sentiments. In: *Adam Smith: The Theory of Moral Sentiments*, ed. by ., 1–52. Clarendon Press: Oxford.
- Rowley, Robin – Hamouda, Omar (1987) Troublesome probability and economics. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 10 (1): 44–64.
- Russell, Bertrand ([1946a,b]1997a,b) *Länsimaisen filosofian historia 1–2. Finnish transl. J.A. Hollo*. WSOY: Juva.
- Räsänen, Pekka (2005) Homo oeconomicus ja homo sociologicus yksilön toiminnan jäsenystapoina. Teoksessa: Kiistoja ja dilemmoja - sosiologisen keskustelun vastakkainasetteluja, toim. Pekka Räsänen – Hannu Ruonavaara – Ismo Kantola, 35–54. Kirja-Aurora: Turku.
- Streeck, Wolfgang (2003) Social science and moral dialogue. *Socio-Economic Review*, 1 (1): 126–129.
- Swedbrg, Richard (1999) Max Weber as an economist and as a sociologist: towards a fuller understanding of Weber's view of economics. *American Journal of Economics and Sociology*, 58 (3): 561–582.
- Toivonen, Timo (1982) Adam Smithin moraalifilosofian pääpiirteet. Teoksessa: *Yhteiskuntatieteiden kentältä. Yhteiskuntateoreettisia esseitä*, toim. Timo Toivonen. Turun yliopiston julkaisuja C34. Turun Yliopisto: Turku.
- Wernick, Andrew (2000) From Comte to Baudrillard. Socio-theology after the end of the social. *Theory, Culture & Society*, 17 (6): 55–75.
- Western, Bruce (2001) Bayesian thinking about macrosociology. *American Journal of Sociology*, 107 (2): 353–378.

POSTMODERN AND STRUCTURAL FEATURES OF GREEN ATTITUDES AND CONSUMPTION

Leena Haanpää

Abstract

In this paper the focus of study is twofold: firstly, the modern-postmodern debate on consumer society will be discussed. Secondly, the study analyses to what extent the discourse on postmodernism fits with the phenomenon of current green consumerism. The article does not focus on the temporal changes but merely on the central elements of green consumption and attitudes. Through the investigation of the data of Mylly-project 2003 it was tested, whether independent socio-demographic variables have effect on green consumption and if they do, is there place for postmodern interpretations of green consumer behaviour. This is done firstly by analysing green attitudes, and secondly, by analysis of variance (ANOVA).

The results suggest that micro level factors, the traditional socio-demographic variables structure green attitudes to a certain extent. Especially age and education are significant, while the effect of the type of household loses significance when observed the effects of other background variables. The results, therefore, also indicate that there are other factors or elements that influence on green consumption. What could those elements be is discussed.

Keywords: green attitudes, postmodernism, consumerism, green consumerism, environmental sociology

Introduction

McCracken (1988, xii.) wrote already in the end of 1980s about the new directions in consumer studies, which considered the shift from individual, “microcosmic” actors towards a “macroscopic” perspective that takes into account social and other contexts of consumption, such as environmental

issues.⁹ In fact, public concern with environmental problems has developed rapidly after 1960s (Dunlap – Scarce 1991, 651). Such landmarks as Rachel Carlsson’s *Silent Spring* in 1962, the first Earth Day in 1970, the report Limits to Growth of the Club of Rome in 1972 and the introduction of the concept sustainable development by Brundtland’s Commission in 1987 have raised the environmental topics into public awareness. People have faced environmental crisis, even severe ones, in different parts of the world, such as for example, the Exxon Valdez oil spill in Alaska in 1989. Gradually, nature has been conceptualized as something more than just an oil well, a coal mine or a henhouse (Saaristo 1994, 206). This kind of development has been reflected into sociological field of study, and to environmental sociology in particular.

Traditionally, the focus of theoretical consumer behaviour studies has been in the sphere of production. For example, the neo-Marxists, particularly the Frankfurt school, have stressed that consumers are victims of capitalist production in the sense that the choices they make are ultimately determined by production sphere (McLaughlin 1999; Achterhuis 2002, Spaargaren 1997, 171). The relevance of consumption as an influencer to consumer choices and behaviour has emerged only in the 1970s along with the writings of Jean Baudrillard. Consumption, too, is seen as a derivate of production (Spaaragren 1997, 171). The production-consumption cycle is not, however, very clear in its divisions. On one hand, it is argued that in a market economy all economic activity ultimately depends on consumption and it is consumer demand that defines the production operations and the level of production of the various sectors. (Working group”Pro-Pro” 1996, 31.) According to the opposite view, consumption is driven by production: industrial development and technical progress have enabled “the possession of ever more goods and individual and collective amenities” (Baudrillard, 1998, 39). Lastly, connected to the production-consumption –discourse, it has been stated that consumer-led greening of economy depends upon consumers’ willingness to ask for green goods, the willingness to make green consumption choices (Lutzenhiser 2002, 346).

An important part of the consumption debate is the relationship between consumption and the environment, i.e., the effects of consumption on the environment and the questions related to ethical and moral aspects of consumer choices. In our time, the significance of environment is a commonly approved part of different factors affecting consumer behaviour and purchase

⁹ Already in 1970s the ecological impacts of consumerism were discussed. See Ecological Marketing (1976) Karl E. Henion II - Thomas C. Kinnear (Ed.). American Marketing Association: Chicago, Illinois.

choices. Green consumption choices have become commonplace (Autio – Wilska 2003, 5). Within sociological research environmental sociology is a sub discipline that focuses (among others) to the environment-consumption aspects. However, as Spaargaren and van Vliet (2000, 52) have pointed out, environmental sociology has lacked the precise formulation of key concepts related to behavioural patterns and lifestyles within the sub discipline. This is greatly due to the problems connected to the operationalization of environmentally friendly consumer behaviour.

There have been a number of studies exploring, for example, the relationship between attitudes and green purchase behaviour or collective studies on the environmental consciousness construct (e.g. Schlegelmilch – Bohlen 1996; Bhate 2002; Laroche – Bergeron – Tomiuk – Barbaro-Forleo 2002; Diamantopoulos – Schlegelmilch – Sinkovics – Bohlen 2003). However, sociologically orientated empirical consumer studies focusing on postmodern features of green consumption, such as individual choices and fragmentations, are scarce. In the field of environmental sociology the first studies dealing with these issues emerged only in the late 1990s (e.g. Spaargaren 1997; 1999; Slater 1999).

Postmodern consumption is closely related to the concept of value – Baudrillard's value discourse (1998), postmaterialist values thesis (Inglehart 1997) – and ethical questions, to Bauman's notion of ethic paradox (Bauman 1996, 42–45). To Baudrillard, consumption (*consumation*) is – among other things – a system of ideological values and of social function (Baudrillard 1998). Postmodern society also emphasizes the responsibility and role of individual consumers in everyday life. Ethically sustainable choices are moving towards the individual level according to Bauman (1996, 43). On the other hand, responsibility is seen as a central element of modern society (Inglehart 1995a, 385).

The purpose of this paper is to investigate, both theoretically and empirically, the notions of postmodern in consumer studies, its applicability to green consumption context and discuss the environment-consumption relationship as it has been presented in sociological literature. A special focus is placed on attitudes towards environmental issues. Through the analysis of the data of the Mylly-project 2003 the postmodern and structural features of green consumption will be discussed: whether green¹⁰ attitudes and consumption are mainly a manifestation of postmodern, fragmented consumption than something that is explained by traditional, socio-economic factors. Consumer behaviour can be based on rational choices, on life styles or

¹⁰ The notion of green refers in this study to all the similar kinds of concepts, such as environmental friendliness and sustainability.

on socio-demographic background. These are not mutually exclusive (Toivonen 1994, 53). Thus, green consumer behaviour that is quite well explained by age, education or type of household can simultaneously be affected by way of life. There can be still seen strong connections between consumption patterns and social classes almost in all everyday activities. The differences have even become bigger. This can be explained so that when the income level increases or the prices of consumer products decreases, consumers have better possibilities to make individual choices, for example, by environmentally friendly, green, products. This is how social class manifests consumer patterns. (Toivonen – Räsänen 2004, 244.)

Environment and sociology of consumption

The traditional sociological literature of consumption has paid little or no attention to environmental questions. This is mainly a result of the tradition founded on three major classical sociological thinkers, Karl Marx, Emile Durkheim, and Max Weber (Buttel 1986, 338; Buttel 2000, 19; Dunlap – Catton 1994, 8). The contemporary mainstream sociology is greatly conditioned by these scholars and especially by Durkheimian tradition according to which the causes of social facts must be explained by other social facts (Dunlap – Catton 1994, 8).

It is argued that the modern (Western) sociology of consumption has ignored the environmental issues almost completely. Conventionally, natural environment has been something external for the economic activity (Slater 1999.) For the most part, in economic models and especially in consumer behaviour models, people and nature have been posed against each other (Massa 1995, 261; Slater 1999). Only after the rise of environmental sociology in 1970s has the mainstream sociology admitted the ecological aspects to have social character and independent value as such. In contemporary sociology the opposition of society to nature is not as steep as in times of classical sociology¹¹ and physical environment is no longer seen solely as an external factor or separate category of society but it has been internalized (Spaargaren et al. 2000, 3; Spaargaren 1997). In other words, the changes that have occurred during the last three or four decades in Western societies are manifested, for example, in perception of environmental issues.

¹¹ However, as Foster (1999) points out there is evidence of classical contributions in environmental problems, particularly in Marx. For example, Marx's theory of metabolic rift offers remarkable classical foundations to environmental sociology.

In sociology of consumption Jean Baudrillard was among the first to recognize the importance of consumption and its linkages to environmental questions. For this reason, the central environmental aspects of consumption according to Baudrillard are discussed in the following paragraphs.

While most of Baudrillard's contemporaries were still dealing with production, he recognized consumption as an important new issue affecting consumers. Baudrillard had foresights, for example, of the environmental degradation and wrote about *the vicious circle of growth*. What did Baudrillard mean with that? He combined in his analysis the notion of affluence and explored its meaning in regard, for example, of waste. Baudrillard (1998, 39) talked about 'environmental nuisances', the concept that was used to express the negative outcomes of increasing consumption. The 'nuisance effect' was, thus, a consequence of economic activities and structures of consumption. He divided this effect into environmental and cultural nuisance, which were growing at the same pace with affluence of societies. He pointed out that the degradation of environment is not acknowledged since the public nuisance caused by industrial development and its outcomes – pollution and accidents to mention but a few – is just seen as numbers in statistics or in the GNP indicating growth and wealth. Baudrillard stated that the cultural nuisance effects are even more difficult to evaluate given that there is no common criteria of value judgements. The 'homoeopathic treatment of growth by growth' was, according to Baudrillard, an inbuilt feature of system, which sought to produce affluence and happiness by consumption of ever more goods but which in reality was not increasing satisfaction but dysfunctions and dissatisfaction, "the system is exhausting itself in its own reproduction" (1998, 40).

In his analysis of contemporary consumer society, a 'throwaway society', Baudrillard goes beyond the moral visions of producing more and more waste. One way to provide a realistic explanation to the individual desire to consume more than what is necessary, is to examine consumption (*consumation*) as a social function to assert value. This kind of interpretation is of course, very Baudrillardian: consumption and production of waste is seen as production of meanings: "a social logic in which waste even appears ultimately as the essential function", consumption is to be understood as the production of values, differences, and meanings (Baudrillard 1998, 42–44).

The ultimate interpretation Baudrillard provides to the environment-consumption discourse is that individuals seek to increase the amount of affluence/happiness by consumption and while consumption has the social function of a value, the more they consume, the happier people should be. Waste to Baudrillard symbolizes the value of affluence, and therefore, it is illusory to try to reduce it or eliminate it, "for it is waste, in some way, which

orientates the whole system” (1998, 45). Wasteful consumption has become a daily obligation and in the end, all consumption, as well as production, is aimed at disposing. The production is not directed to use but to disposal – death (Baudrillard 1998, 46–47; cf. Baudrillard 1997, 451). In the postmodern spirit, the grand projects and narratives (Firat et al. 1994, 312; Spaargaren et al. 2000, 7–8) are failures, directed to destruction and this is the ultimate purpose of consumption according to Baudrillard.

The contribution that Baudrillard’s work has on consumption and the environmental debate is that he points at the materialism and excessiveness of contemporary consumption. Although he tries not to give any solutions to the consequences of excess consumption and talks merely of it as universe of meanings, Baudrillard’s analysis brings into consideration some central features of consumer society and consumption, those of meaning and value. Furthermore, as Spaargaren et al. (2000, 8–9, also Spaargaren – van Vliet 2000) state it is essential to understand consumption, consumer behaviour and the role of citizen-consumers in order to be able to examine production-consumption cycles in environmental context. Moreover, theoretical tools for analysing green consumer behaviour are still taking shape within environmental sociology. In the following chapter it will be gone through some central features of postmodern consumption and its relations to environmental issues.

Postmodern consumer society

The concept of postmodernism is connected to characterising almost every aspect of contemporary society within social sciences and sociological studies. This is done to such extent that criticism has arisen towards its ubiquity (Firat et al. 1994, 311; Beck 1990, 51–52; Räsänen 2003, 33). Labelling the current era as postmodern is a problematic and has also raised much criticism. However, it is still a valid concept which carries many contents. In many writings postmodernity is analysed in comparison with the modern era. The changes in institutions’ structures (macro level) of production, reproduction, consumption, and infrastructure on one hand, and in the field of economy, social life, and behavioural patterns (micro level) during modernity have created the foundations of postmodernity. The macro level analysis is, however, out of scope of this research but it is essential to underline the relation between macro and micro level although it is not necessarily straightforward one-to-one. The changes presented in Figure 1 are also closely related to current environmental problems (Halkier 2001, 28).

In the modern era, Western societies have gone through notable changes both in their economic and social structures. During modernity, an economic network has been created especially in the Nordic welfare countries. (Panula 1999, 33.) This means that people have more possibilities to engage in activities that they wish to – not need to – thanks to improvements in their economic status.

From a sociological point of view, fundamental changes have occurred, on one hand, in the institutional structures of societies and, on the other hand, at the individual level, in value systems and beliefs (Figure 1).

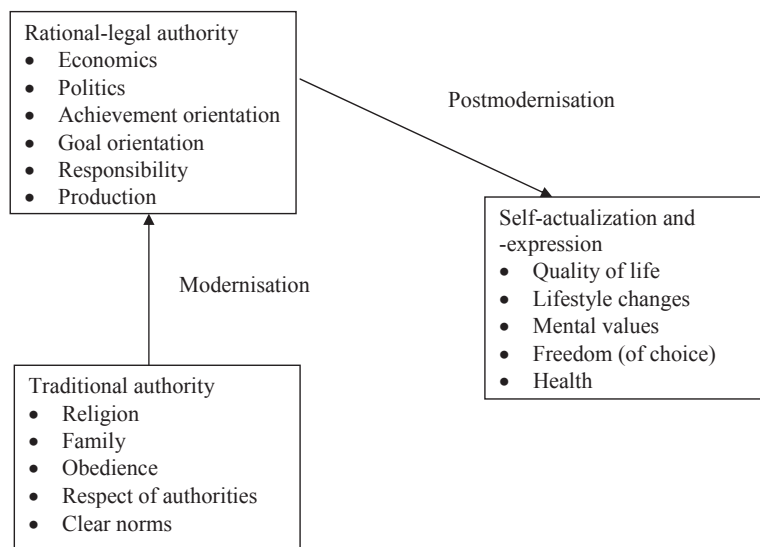


Figure 1. The shift from modern to postmodern, central values and authorities (based on Panula 1999, 27 and Inglehart 1995a, 385)

There are two classical modernisation theories that have been used in providing explanations to socioeconomic changes that have taken place after pre-industrialisation. According to the first model, Marx's modernisation theory, mental values manifested in one culture are determined by its level of economic (material) development (Panula 1999, 25). For example, Inglehart's post-materialist values thesis stems in this sense from Marx's thoughts. Based on Maslow's hierarchy of needs, the thesis argues that the level of affluence determines the individual values. The core of modernization is related to industrialization characterised by economic growth, goal orientation and achievement motivation. Postmodernization de-emphasizes the instrumental

rationality. “Postmodernization is a shift in survival strategies. It moves from maximizing economic growth to maximizing survival and well-being through lifestyle changes.” (Inglehart 1997, 66.) Connected to these is the shift from materialist values – economic and physical security – to postmaterialist values – freedom, self-expression and quality of life (Inglehart 1995b, 57; Inglehart 1997, 4–6; Inglehart – Abramson 1999, 665).

The other classical approach offered by Weber proposes an idealistic causality as a way to interpret reality. According to this view the spirit orders the material (Panula 1999, 25–26). Such idealistic dimension would signify, therefore, that cultural behaviour is primarily guided by self-actualization, for example the search of certain green consumer profile, which is then actualised by green/sustainable consumption choices. The most sceptical critics of postmodern or postmaterial theory argue that only few people can in fact afford this self-expressive lifestyle. For most people in the world, the level of well-being is so low that instead of thinking about what kind of milk (organic, skimmed or conventional) to buy they struggle to survive. However, both the economic (material) and cultural (idealistic) bases are a part of modernisation and thus the shift towards postmodernism.

Postmodernism as a sociological notion has many dimensions and meanings, and therefore the definitions given to it vary a great deal. Giving it an agreed, exhaustive meaning is hence impossible. One feature common to all the definitions is that the postmodernity “directs our attention to changes taking place in contemporary culture.” (Featherstone 1991, 11). The postmodern era is seen in the literature as a time of powerful growth, individualism and changing values, manifested in freedom of choice, changes of life-styles (friends and leisure time) or new social movements, such as environmentally conscious consumer groups (e.g. Bauman 1996, 42–45). Furthermore, one central aspect of postmodernity is focusing on consumption and marketing instead of production, a characteristic feature of modernity (Bouchet 1994, 405). It is claimed that consumption has been fragmented. It means that different dimensions of consumption cluster consumers. For example, environmentally conscious consumers do not form a solid, homogeneous consumer segment but they act in many different ways (cf. Rajjas 2001, 2). Different new consumption activities and lifestyles rising from social ideologies represent typical postmodern structures (Räsänen 2000, 234). For example, environmentally conscious consumerism is said to express the consumer’s new values – concerns for matters both environmental and related to well-being.

What are then the elements for green consumerism if the starting point for its definition is that “contemporary consumption-based lifestyles are at least partly replacing the effects of modern social structures.”? (Räsänen 2003, 68)

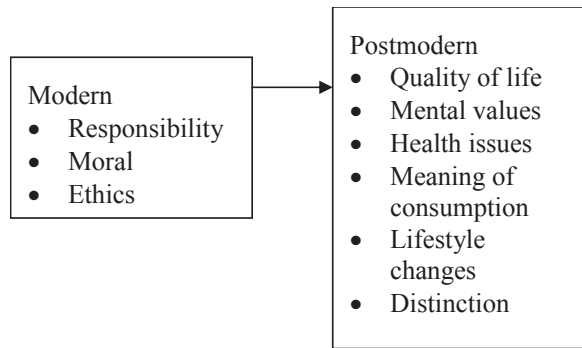


Figure 2. Central elements of postmodern green consumerism

Based on Figure 1 it is assumed that social and cultural factors of society set frames for green consumerism (Figure 2). Modernity emphasized responsibility; individuals were guided by rational and legal authorities and the choices were influenced by collective values. According to some scholars, moral and ethics were connected to modernism and thus ethical issues affected more strongly peoples' behavioural choices than in the postmodern society. (Panula 1999, 32–33.) However, Bauman (1996, 43), with his notion of *ethic paradox*, argues that while in postmodernity the strong individualization leads to freedom of choice, which is often seen as a negative element, it also transfers the responsibility of choices to individuals. That is, at the same time that there seems to be no limits to choices, the consequences of the same choices are landed on individuals. The ethic paradox in postmodernity is that it restores the opportunity to make moral choices and the full responsibility but does not provide any support at society level (Bauman 1996, 43). The idea lying behind the notion is that individuals, consumers, need to prioritize what is important to them in their everyday lives. For instance, if we think about green consumption and consumer behaviour, individuals are put on choice situation where they have to make choices between the environment and their own needs, wants and desires. In fact, this normative demand is often (over) emphasised in writings concerning sustainable consumption (cf. Halkier 2001, 28). Consumers are regarded as smart shoppers who rationally integrate environmental considerations into their consumption practices.

Beck (1994, 14) is in the same line with Bauman, for he sees that individualization is not based on the free decision, merely it is something that people are forced to, “people are condemned to individualization” (Sartre in Beck 1994, 14). Individuals have to lean by their own subjective evaluation what is right or moral. If we think about green consumerism as a dimension of an ethic paradox, it could mean that people, if they understood the

consequences of their purchase decisions, would consider more deeply the consumption choices they make and this would lead to a positive individualisation where others, also nature, are taken into account. Naturally, the opposite outcome is as well possible and also plausible: people are not interested in moral aspects of their consumption decisions; they don't see any ethical paradoxes that ought to be considered, but happily go on consuming. This can be seen as a negative individualisation that freedom of choice can produce.

The elements placed in the "postmodern box" in Figure 2 are values that typically dominate in societies where the level of affluence is high and where individuals are not struggling anymore with basic material needs, such as nutrition and basic security. When it comes to green, sustainable consumption decisions, it can be argued that consumers when making green purchases are motivated by health issues (buying organic food), mental values (green choices as manifestation of self-expression and personal identities, 'distinction') and quality of life issues (morally guided decisions, e.g. green product choices, which harm the environment less than the conventional ones).

Green consumerism as a moral and postmodern phenomenon seeks to critically evaluate consumer identity. From the postmodern and individualistic ideas follows that traditional structural elements cannot explain contemporary consumption and thus, no clear socio-demographic structures can be found in consumption patterns. If it is assumed that personal identities, including green consumer profiles, are defined in terms of consumption, socio-demographic factors should reflect this relation or rather the systematic lack of structural elements. In other words, if assumed that postmodern elements strongly characterize contemporary green consumption, no clear socio-demographic structures should exist. In the next chapter this relationship is explored.

Green attitudes and consumption in postmodern context

The empirical research of this article examines the theoretical discussion of consumer/postmodern society gone above. Hence, it is an empirical consumer attitude study based on postmodern analysis of consumption and green choices made in the everyday course of life. I will start my scrutiny by analysing two environmental attitudes. The two dependent variables (*Environmental friendliness of the product is an important choice criterion to me; I choose organic food alternative even if it was more expensive than the normal one*) employed in the analysis relate to individuals' purchasing habits of green products or food. These two variables were operationalized in relation to household type. Measuring green purchase choices in relation to household

type is connected to the discourse concerning the individualization of consumption. The household structures have changed from extended families to smaller family units. This means increase in consumption and changes in its structures. The individualization of consumption can be seen both in the increase of the number of households and in acquiring goods for personal use. (Raijas 2001, 2.) The personal use of goods is connected, for one, to the value discourse, and the postmodern consumer needs of self-actualization and self-expression, which green consumption can be about.

In the next phase, the impact of socio-demographic factors on perception of environmental issues is evaluated by conducting a variance analysis (ANOVA) based on attitude towards greenness of the product. Through the analysis of these data and socio-demographic background variables it is contemplated whether postmodern features characterise the current green consumer behaviour and to what extent green consumption choices are fragmented if fragmented at all.

The “Mylly-project” (for more detailed information see Marjanen – Saviranta 2004, 295–315) data used for the analysis is a part of a larger project, whose objective was to measure the influence of a new shopping mall on consumer behaviour and on competition in retail trade. The data for the current investigation was obtained from a sample collected by postal survey during the autumn 2003. The survey was carried out by utilizing the random sample method among all households in Turku area (altogether 11 municipalities). The final size of the sample in 2003 was 1508, resulting in a response rate of 59 per cent after one runoff. The total number of respondents included in this study was 1370.

The questionnaire concerned daily shopping behaviour and was divided into different thematic areas. In this study the focus is on questions related to environment and therefore, one area of the questionnaire was chosen. On the basis of the questionnaire, two statements (see above) related to environmental consumer behaviour will be analysed (called here as green). These statements were part of the questions related to consumption and shopping. The attitudes of the respondents were measured by a 5-point scale ranging from totally disagree (=1) to totally agree (=5). In order to provide more informative results, the scale was recoded to a 3-point scale by combining the values 1 and 2 to indicate ‘disagree’, and the values 4 and 5 to mark ‘agree’.

As independent socio-demographic variables the study will use household type, monthly income, education, age and marital status. Gender was not included in the analysis because of its very skewed distributions; fewer than 15 per cent of respondents were males. The distribution of gender presents a typical distribution in household inquires. The higher proportion of female respondents can be explained by women doing more of the household

shopping (Schwartz – Miller, 1991), and for that reason being more willing to answer to surveys. However, Diamantopoulos et al. (2003, 473) argue that the gender distribution could be quite the contrary because males regard themselves as heads of household and, also, responsible for answering household surveys.

Consumption related attitudes can be observed from two levels: group (household) and individual (consumer) level (cf. Raijas 2001, 9). Both levels are present in this study; type of household represents group level, and other basic socio-demographic factors such as age, income, marital status, and education, which represent individual level, are included in order to provide insights into understanding green attitudes (see more about the use of socio-demographic variables in Räsänen 2003, 73–116).

Furthermore, using type of household as an analysis category is relevant in context of environmental attitudes because the structure of consumer demand – type of household, for example – has noteworthy influence on the state of the environment. The public discourse on environmental problems has emphasised the importance of household structure in bringing about environmental change. This is present in number of societal campaigns. For instance, OECD has addressed that government has an important role in promoting “more sustainable household consumption.” (OECD 2002) and “Households, as a group, are not the largest contributor to most environmental pressures, but their impact is significant and will intensify over the next two decades.” (Hahn 2002, 41).

Despite the many profiles of a typical green consumer, which often is defined as young, mid- to high-income, educated, urban woman (see Straughan – Roberts 1999, 567), it has been argued that the explanatory power of socio-demographics is weak when it comes to environmental concern (Diamantopoulos et al. 2003, 477). But if we try to find explanations on green attitudes, an analysis of the influence of traditional structural factors is needed. It is needed because in this way we can expect to uncover something about the claimed fragmentation of contemporary consumption.

Table 1 a. “*Environmental friendliness of the product is an important choice criterion to me*” Relative frequencies (%) of opinions in 2003 (n=1223)

Greenness of the product	All households (n)	One-person household	Couples without children	Single-parent family	Two-parent family	Households 65+
Neither agree nor disagree	34,8 (426)	31,5 (104)	32,5 (172)	48,0 (12)	42,9 (132)	20,0 (6)
Disagree	20,9 (256)	24,2 (80)	18,5 (98)	20,0 (5)	22,4 (69)	13,3 (4)
Agree	44,2 (541)	44,2 (146)	49,1 (260)	32,0 (8)	34,7 (107)	66,7 (20)
Total	100 (1223)	100 (330)	100 (530)	100 (25)	100 (308)	100 (30)

($\chi^2 = 28.451$, C = 0.151, Sig. = 0.000)

Table 1 b. “I choose an organic food alternative even if it was more expensive than the normal one” Relative frequencies (%) of opinions in 2003 (n=1223)

Organic food	All households (n)	One-person household	Couples without children	Single-parent family	Two-parent family	Households 65+
Neither agree nor disagree	30,6 (374)	33,7 (111)	29,0 (154)	40,0 (10)	28,1 (87)	42,9 (12)
Disagree	54,7 (669)	49,8 (164)	54,8 (291)	48,0 (12)	62,3 (193)	32,1 (9)
Agree	14,7 (180)	16,4 (54)	16,2 (86)	12,0 (3)	9,7 (30)	25,0 (7)
Total	100 (1223)	100 (329)	100 (531)	100 (25)	100 (310)	100 (28)

($\chi^2 = 20.635$, C = 0.129, Sig. = 0.008)

According to Table 1a attitudes towards greenness, environmental friendliness, of the product vary to some extent between different household types. This difference is also statistically significant (sig. 0.000) and it indicates that these variables differ from each other; in other words, there are differences between types of household in perception of green. Environmental aspect of the product was experienced as a relevant factor in two thirds of the households with consumers over 65 years of age. The relation between type of household and organic food as a product criterion is also quite clear, i.e. some households are distinguished by the preference of organically-grown food although the attitudes are more or less similar in most types. The most striking

observation is the negative attitude of all household categories towards organic food; over half of all the households disagree with the statement (55 %) while only 15 per cent of all households agree with it. However, households of elderly consumers are also in this context more favourable (25 %) towards this product attribute than consumers in other household types. The result suggests, however, that in general the type of household seem to affect the perception of product sustainability.

What is interesting in the above table is that the households not having children appreciate product greenness clearly more than those who have children. The same concerns also the attitudes towards organic food. One explanation for this is simply economic. Economic capital sets limits to consumption and because green products are often more expensive than the conventional ones, the willingness to make financial sacrifices for the environment is not so self evident in big households than is households not having children.

On the other hand, and just because of the price, another kind of explanation can be offered. Namely, the differences between households may reflect the thing that consumers are motivated by central elements of postmodern consumption, for example, such elements as quality of life or green values. But due to the high price of green products, only households who do not have children can afford these and therefore they are more positive in attitudinal level towards green. However, as the question involves attitudes and opinions, not actualised behaviour, the interpretation of results must be made by caution. Consumption choices are “buried in the social goings-on of everyday life” (Lutzenhiser 2002, 349). People are aware of the impacts that their behaviour has on the environment. Responsible consumption choices are seen to be a part of householding and environmental citizenship. Even if environmental aspects are to be taken into account, preferring green products at an attitudinal level is often an expression of going along with social norms, which govern “the appropriate and expected ways that things ought to be done in the culture” (Lutzenhiser 2002, 349).

In the next phase, the study explored the other possible dependencies that explain green consumer attitudes. This was done by the analysis of variance (ANOVA)¹². Analysis of variance is a statistical method that explains the variance of selected background variables (Toivonen 1999, 250–256). The results of analysis of variance (ANOVA) are presented in Table 4. This analysis method was used to assess the comparative significance of background variables. Type of household, household income, education, age and marital status were used to test their explanation power on the variance of

¹² ANOVA was conducted by using General Linear Model (GML) as an analysis technique.

the same environmental attitude analysed above. The differences in effects between subjects were measured by a comparison of parameter estimates (β), and in the bottom of table the shares of the total variances (R squared) are presented. Household income and age were transformed to a categorical variable (instead of covariate variable) in order to provide more information about the influence of each level.

In Table 2 there are two kinds of variance tests: in the first, the unadjusted main-effect of each background variable was tested, and in the second, five models were built where the effects of other variables were measured by entering a new variable one at a time into the model when moving from left to right. All the unadjusted main-effects were associated with the dependent variable in a statistically significant manner. The explained share of total variance was quite low, but however, it grew when other variables were entered; in model 5 the background variables explained 6 per cent of total variance (R squared). Households of elderly people and couples not having children regard greenness as a more important than the consumers in other household types. Roberts (1996, 225) reported of similar results, older consumers were more committed to green issues. He gave two kinds of explanations that can be given for this: in mid-life the personal and social responsibilities peak. Middle-aged people are also more willing to give donations to charities, their sense of involvement and responsibility increases (Dychtwald – Gable 1990 in Roberts 1996, 225). Cohort effect is the other possible explanation to positive relationship between age and environmental consciousness: the effect of age is more about cohort effect than biological maturity (Roberts 1996, 225). This could mean therefore, that elderly people have experienced economic scarcity in their youth when consumption in general was much more restricted than nowadays.

What is interesting is that the perception of greenness weakens when moving towards wealthier households. Many studies have suggested that green lifestyle is connected to affluence, which is often expressed as mid or high incomes (e.g. Straughan – Roberts 1999, 567) or income is not at all a significant variable (Wilska 1999, 207; Autio – Wilska 2003, 14). Surprisingly, when it comes to the respondents' education, the main-effect reveals that those of the lowest level of education (primary) were more concerned about greenness of the product than those having higher educational attainment when the reference group was university education.

Table 2. Greenness of the product as an important choice criterion explained by parameter estimates (β) of variance models.

	N	Main effects of the unadjusted parameters	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
Type of household		(p<0.005)	(p<0.005)	(p<0.005)	(p<0.05)	(nfs)	(nfs)
Households 65+	30	.43	.43	.36	.34		
Two-parent family	308	-.12	-.12	.04	.07		
Single-parent family	25	-.15	-.15	-.09	-.07		
Couples without children	530	.14	.14	.24	.24		
One-person household, under 65	330	0 (a)	0 (a)	0 (a)	0 (a)		
Household income (EUR/Month)		(p<0.05)		(p<0.05)	(p<0.05)	(p<0.05)	(p<0.05)
0–900	100	.31		.40	.42	.44	0,45
900–1700	247	.21		.30	.32	.30	0,33
1700–2600	265	.14		.21	.24	.23	0,24
2600–3800	281	.12		.14	.16	.19	0,19
3800–	250	0 (a)		0 (a)	0(a)	0(a)	0(a)
Education		(p<0.001)			(p<0.05)	(p<0.05)	(p<0.05)
Primary	370	.15			-.04	-.19	-.0,18
Secondary	361	-.12			-.22	-.25	-.0,25
Semi-higher	318	-.14			-.20	-.23	-.0,23
University	248	0 (a)			0 (a)	0 (a)	0 (a)
Age class		(p<0.001)				(p<0.001)	(p<0.001)
65+	273	.43				.47	0,46
55-64	282	.26				.27	0,25
45-54	313	.09				.16	0,15
35-44	218	-.03				.08	0,08
25-34	166	-.11				-.08	-.0,07
18-24	47	0 (a)				0 (a)	0 (a)
Marital status		(p<0.05)					(nfs)
Unmarried	207	-.23					
Married	844	-.06					
Divorced/widowed	249	0 (a)					
R squared			.016	.025	.034	.057	.060

(nfs) = not significant; (a) = this parameter is set to zero because it is a redundant

The level of environmental concern weakens when moving from older age cohorts to younger ones. The least interested in green product argument were consumers between 25–34 years. Marital status effected on the perception of green so that divorced or widowed consumers are more in favour of the green product argument than married or unmarried. This is probably due to the thing

that the widowed mostly belong to older consumer groups and, as the other variables showed middle-aged or elderly consumers are typically greener than younger individuals.

In model 2, when household income is added, the differences within types of households are narrowing. It strengthens the observations of the effect of income on perception of green, it is not the wealthy consumers that appreciate high the environmental issues but mainly low income households. This finding also calls into question the argument that sustainable consumption would be possible only for those who can afford it (Tietoa tilastokeskuksesta 2004).

When education is brought into the equation in model 3, no significant changes happen: the most notable change is that the highest educated turn to be the most environmentally concerned. In models 4 and 5 can be observed that age explains green concern the most significantly, as when this variable is entered in the analysis, the type of household loses its own internal effect. It also reveals that the differences between age cohorts are quite big. Marital status does not bring about any notable changes and it also loses its effect in model 5.

Discussion

In this study, theories of postmodernity, consumption and green attitudes have been discussed and an empirical examination has been conducted by analysing the Mylly-project data from 2003 to the appropriate extent. The attention of the theoretical discussion was focused on the applicability of the postmodern consumption theories in the green context. In other words, the aim was to discuss the environment-consumption relationship in the postmodern sociological sphere. One of the key interests was to study the significance of socio-demographic categories in explaining the perception of green and this way find possible interpretations for current consumerism.

It is said that in the postmodern society people are at risk to lose their collectiveness and self-consciousness and for this reason it is not easy to find any clear class or lifestyle differences (Uusitalo 1994, 168). The (expeditious) cultural changes also characterise the present society, it is argued that individuals seek their identities through consumption, which has become fragmented, and therefore, difficult to explain by traditional socio-demographic structures.

The vanishing of collectivism and the rise of individualism does not necessarily mean disappearance of the green, environmentally conscious, consumerism. On the contrary, as Panula states (1999, 35), mental values become more important in postmodern society. At institutional level the

impacts of economic growth are noticed and in individual consumer level such goals as self-fulfilment and different kind of value questions – health, freedom, and quality of life – become important. Also the structure of consumer demand, i.e. the type of household becomes important as it is a significant consumption unit. It must be kept in mind, nevertheless, that with a cross-sectional data the empirical findings do not exactly support or refute the discussion about the societal changes towards postmodern society. But it is still possible to interpret the results and contemplate the motives of green consumer practices.

According to the empirical analysis it seems that green attitudes can be explained both by individual, postmodern, features and socio-demographic factors. The type of household structures (Table 1a) the perception of green issues to some extent. Especially noteworthy is that elderly households are clearly more concerned about environmental matters (68 %) when compared to the other type of households. Furthermore, the households without children (one-person households, 44 % and couples without children, 49 %) perceive environmental friendliness of the product more important than the households having children (single-parent family, 32 % and two-parent family, 35 %).

The attitudes towards organic food (Table 1b) were quite different as the share of those who agreed with the statement is only 15 per cent. The results reflect the fact that most of the consumers do not appreciate organically-grown food very high. This is analogous to the share sold of organic food and beverages in Finland, which is only 1 per cent of all groceries (Kantén 2004). The willingness to pay more for organic food is not self evident for consumers, because it may not always be clear whether the benefits are worth the higher price.

Altogether, it seems that for consumers the environmental friendliness of the product is a more important choice criterion than the organic aspect. When analysed in a light of household structure, it cannot be argued that perception of green is something particularly postmodern although the small consumption units of one or two people emphasize the impact of individualization. If left the analysis in this stage it could be pointed out the significance of different types of households in making more sustainable consumption decisions. The influence of household type is not, however, as straightforward as it can be seen in Table 2.

In Table 2 it was explored the relationship between the perception of product greenness and socio-economic background variables. The variance accounted suggests that the perception of this environmental attitude is not very well explained by type of household, income, education, age and marital status, since the share of variance (R squared) was quite low in all the models. However, if we look at the statistical significances (p-values) and also

parameter estimates (β) of the tested variables, it appears that variance between subjects within the variable categories is clear. This proposes that traditional determinants have some explanation power. If we look at the age for example, there are clear differences between the age cohorts, so that the oldest people seem to be the most environmentally committed consumers. In model 4 when the age is added in the analysis the effect of household disappears. This means that age has a stronger affect on green attitude than the type of household. Based on these results, type of household does not affect the perception of green. This raises the question whether the societal campaigns directed on sustainable household programmes are meaningful. In addition, when the effect of marital status is controlled, it can be observed that it is no more significant when controlled with age and other variables.

The low share of variance (R squared) does suggest that there are many other factors influencing on green consumer behaviour than the socio-demographic variables alone. It means that when it comes to green issues, individual consumption choices are somewhat fragmented, and that there are many other kinds of forces striving consumers than social and demographic factors. For example, it may be question about changing lifestyles; consumers profile themselves by choosing certain group categories and products that suits them at certain moment or in some specific situation. Nevertheless, as the analysis of variance points out traditional socio-demographic factors, age, income and education, frame the environmental behaviour and the perception of green.

References

- Achterhuis, Hans (2002) Violent utopias. *Peace Review*, 14 (2): 157–164.
- Autio, Minna – Wilska, Terhi-Anna (2003) Vihertävät tytöt ja vastuuttomat pojat: nuorten kuluttajien ympäristöasenteet. *Nuorisotutkimus*. 21 (2): 3–18.
- Baudrillard, Jean (1997) The end of the millennium or the countdown. *Economy and Society*, 26 (4): 447–455.
- Baudrillard, Jean (1998) *The consumer society: myths & structures*. SAGE Publications: London.
- Bauman, Zygmunt (1996) *Postmodernin lumo*. Vastapaino: Jyväskylä.
- Beck, Ulrich (1990) On the way toward an industrial society of risk? An outline of an argument. *International Journal of Political Economy*, 20 (1): 51–69.
- Beck, Ulrich (1994) The reinvention of politics: Towards a theory of reflexive modernization. In: *Reflexive modernization. Politics, tradition and aesthetics in the modern social order*, ed. by Ulrich Beck – Anthony Giddens – Scott Lash, 1–55. Polity Press: Cambridge.
- Bhate, Seema (2002) One world, one environment, one vision: Are we close to achieving this? An exploratory study of consumer environmental behaviour across three countries. *Journal of Consumer Behaviour*, 2 (2): 1472–0817.
- Bouchet, Dominique (1994) Rails without ties. The social imaginary and postmodern culture. Can postmodern consumption replace modern questioning? *International Journal of Research in Marketing*, 11 (4): 405–422.
- Buttel, Frederick H. (1986) Sociology and the environment: the winding road toward human ecology. *International Social Science Journal*, 38 (3): 337–356.
- Buttel, Frederick H. (2000) Classical theory and contemporary environmental sociology: some reflections on the antecedents and prospects for reflexive modernization theories in the study of environment and society. In: *Environment and Global Modernity*, ed. by Gert Spaargare, Athur P. J. Mol and Frederick H. Buttel, 17–39. SAGE Publications: London.
- Diamantopoulos, Adamantios – Schlegelmilch, Bodo B. – Sinkovics, Rudolf R. – Bohlen, Greg M. (2003) Can socio-demographics still play a role in profiling green consumers? A review of the evidence and an empirical investigation. *Journal of Business Research*, 56 (6): 465–480.

- Featherstone, Mike (1991) *Consumer culture and postmodernism*. SAGE Publications: London.
- Firat, Fuat A. – Sherry, John F. – Venkatesh, Alladi (1994) Postmodernism, marketing and the consumer. *International Journal of Research in Marketing*, 11 (4): 311–316.
- Foster, John B. (1999) Marx's theory of metabolic rift: classical foundations for environmental sociology. *The American Journal of Sociology*, 105 (2): 366–405.
- Hahn, Tamar (2002) The missing link. *Tomorrow: Global Sustainable Business*, Vol. XII, No. 2, 40–42.
- Halkier, Bente (2001) Routinisation or reflexivity? Consumers and normative claims for environmental consideration. In: *Ordinary Consumption*, ed. by Jukka Gronow and Alan Warde, 25–44. Routledge: London.
- Inglehart, Ronald (1995a) Changing values, economic development and political change. *International Social Science Journal*, 47 (3): 379–403.
- Inglehart, Ronald (1995b) Public support for environmental protection: objective problems and subjective values in 43 societies. *Political Science & Politics*, 28 (1): 57–72.
- Inglehart, Ronald (1997) *Modernization and postmodernization: cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton University Press: New Jersey.
- Inglehart, Ronald – Abramson, Paul R. (1999) Measuring postmaterialism. *American Political Science Review*, 93 (3): 665–677.
- Kantén, Minna (2004) Luomun markkinakatsaus. <<http://www.finfood.fi>>, retrieved 2.12.2004.
- Laroche, Michel – Bergeron, Jasmin – Tomiuk, Marc-Alexandre – Barbaro-Forleo, Guido (2002) Cultural differences in environmental knowledge, attitudes, and behaviours of Canadian consumers. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 19 (3): 267–283.
- Lutzenhiser, Loren (2002) Greening the economy from the Bottom up? Lessons in consumption from the energy case. In: *Readings in Economic Sociology*, ed. by Nicole Woolsey, 345–356. Blackwell Publishers Ltd: Massachusetts, USA.
- Marjanen, Heli – Saviranta, Jaakko (2004) Syntymävuosi kulutusasteiden sekä ostopaikan valinnan selittäjinä: empiirisiä havaintoja vuosituuhannen vaihteen Turusta. In: *Yhteiskunnan Moottori vai Kivireki? Suuret Ikäluokat ja 1960-lukulaisuus*, ed. by Jani Erola – Terhi-Anna Wilska, 295–315. SoPhi 92: Jyväskylä.

- Massa, Ilmo (1995) Historical approach to environmental sociology. *The European Journal of Social Sciences*, 8 (3): 261–274.
- McCracken, Grant (1988) *Culture and consumption: New approaches to the symbolic character of consumer goods and activities*. Indiana University Press: Bloomington and Indianapolis.
- McLaughlin, Neil (1999) Origin myths in the social sciences: Fromm, the Frankfurt school and the emergence of critical theory. *Canadian Journal of Sociology*, 24 (1): 109–139.
- OECD (2002) *Information and Consumer Decision-Making for Sustainable Consumption: Report of an OECD Workshop*. <<http://www.oecd.org/>>, retrieved 3.12.2004.
- Panula, Juha (1999) *Moraalin ja talouden risteyksessä: empiirinen tutkimus moraalia ja taloutta koskevien käsitysten eriytyneisyydestä*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A-10:1999: Turku.
- Raijas, Anu (2001) Kulutuksen muuttuva rakenne. LTT – Tutkimus oy, Elektronisen kaupan instituutti: Helsinki.
- Roberts, James A. (1996) Green consumers in the 1990s: profile and implications for advertising. *Journal of Business Research*, 36 (3): 217–232.
- Räsänen, Pekka (2003) *In the twilight of social structures: a mechanism-based study of contemporary consumer behaviour*. Annales Universitatis Turkuensis, Ser. B, Tom. 263. University of Turku: Turku.
- Saaristo, Kimmo (1994) Pyhä luonto ja ekologinen rationaalisuus. *Sosiologia*, 31 (3): 204–213.
- Schlegelmilch, Bodo B. – Bohlen, Greg M. (1996) The link between green purchasing decisions and measures of environmental consciousness. *European Journal of Marketing*, 30 (5): 35–55.
- Schwartz, J. – Miller, T. (1991) The earth's best friend. *American Demographics*, 13 (2): 26–35.
- Slater, Don (1999) *Themes from the sociology of consumption*. <<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/esf/themes.htm>>, retrieved 21.10.2003.
- Spaargaren, Gert (1997) *The ecological modernization of production and consumption: essays in environmental sociology*. Thesis Landbouw Universiteit: Wageningen.
- Spaargaren, Gert (1999) *The ecological modernisation of domestic consumption*. <<http://www.comp.lans.ac.uk/sociology/esf/spaargaren.htm>>, retrieved 21.10.2003.

- Spaargaren, Gert – Mol, Arthur P. J. – Buttel, Frederick H. (2000) Introduction: globalization, modernity and the environment. In: *Environment and Global Modernity*, ed. by Gert Spaargaren, Arthur P. J. Mol and Frederick H. Buttel, 1–15. SAGE Publications: London.
- Spaargaren, Gert – van Vliet, Bas (2000) Lifestyles, consumption and the environment: the ecological modernisation of domestic consumption. In: *Ecological Modernisation Around the World: Perspectives and Critical Debates*, ed. by Arthur P. J. Mol and David A. Sonnenfeld, 50–76. Frank Cass Publishers: London.
- Straughan, Robert, D. – Roberts, James A. (1999) Environmental segmentation alternatives: a look at green consumer behaviour in the new millennium. *The Journal of Consumer Marketing*, 16 (6), 558–575.
- Tietoa tilastokeskuksesta (2004) *Kulutus monipuolistunut ja eriytynyt*. <<http://www.tilastokeskus.fi/tup/tiedotteet/uutiset.html>>, retrieved 7.12.2004.
- Toivonen, Timo (1994) Does consumption determine social class? On the changing pattern of consumption determination. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 18 (1): 45–63.
- Toivonen, Timo (1999) *Empiirinen sosiaalitutkimus: Filosofia ja metodologia*. WSOY: Helsinki.
- Toivonen, Timo – Räsänen, Pekka (2004) Kulutus ja elämäntapa. In: *Sosiologia karttalehtiä*. ed. by Ismo Kantola, Keijo Koskinen & Pekka Räsänen, 233–248. Vastapaino: Tampere.
- Uusitalo, Liisa (1994) Yhteisöllisyyden kriisi. In: *Suomen henkinen tila ja tulevaisuus*. ed. by Ilkka Niiniluoto & Paavo Löppönen, 157–180. WSOY: Helsinki.
- van Liere, Kent D. – Dunlap, Riley E. (1980) The social bases of environmental concern: a review of hypotheses, explanations and empirical evidence. *Public Opinion Quarterly*, 44 (Summer): 181–197.
- Working Group ”Pro-Pro” (1996) *Production, products and consumption patterns in sustainable development*. Ministry of Trades: Helsinki.

YKSINHUOLTAJAT JA TALOUDELLINEN TYÖORIENTAATIO

Mia Hakovirta

Tiivistelmä

Yksinhuoltajien työllisyysaste vaihtelee huomattavasti eri maiden välillä. Tässä artikkelissa tutkitaan yksinhuoltajien työmarkkina-asemaa kuudessa eri maassa ja pohditaan, mikä yhteys sosiaaliturvan tasolla on yksinhuoltajien työllisyyteen. Lisäksi perehdytään erityisesti suomalaisten yksinhuoltajien työllisyyteen, jolloin tutkitaan yksinhuoltajien taloudellista työorientaatiota Suomessa. Tutkimustulosten mukaan yksinhuoltajien työmarkkinakäyttäytymistä ei ohjaile taloudelliset tekijät, sillä työ merkitsee yksinhuoltajille muutakin kuin taloudellista toimeentuloa.

Asiasanat: yksinhuoltajat, ansiotyö, työorientaatio

Johdanto

Perhemuodot ovat kokeneet merkittäviä muutoksia kaikissa länsimaissa parin viimeisen vuosikymmenen aikana. Yksinhuoltajien määrä on kasvanut ja myös entistä suurempi osa lapsista kasvaa perinteisen ydinperheen ulkopuolella, yksinhuoltajakotitalouksissa (Kartovaara – Sauli 2000, Bradshaw – Finch 2002). Samanaikaisesti vastuu yksinhuoltajien toimeentulon jakamisesta on siirtynyt yhä enenevässä määrin julkisen sektorin vastuulle. Useissa hyvinvointivaltioissa suuri osa yksinhuoltajien tuloista koostuu julkisista tulonsiirroista (Hobson 1994, Hakovirta 2000) ja samalla yksinhuoltajien määrä toimeentulotuen saajina on noussut (Kuivalainen 2004). Tämä johtuu pääasiassa yksinhuoltajien heikosta työmarkkina-asemasta. Esimerkiksi Britanniassa vuonna 2000 vain noin 40 prosenttia yksinhuoltajista kävi työssä. Tästä näkökulmasta tarkasteltuna suomalaisten yksinhuoltajien työhön osallistuvuus on ollut korkea. Suomessa yksinhuoltajien työllisyysaste vuonna 2000 oli 65 prosenttia. Yksinhuoltajien työssäkäynti on Suomessa kuitenkin vähentynyt 1990- ja 2000-luvuilla huomattavasti, eikä ole noussut lamaa edeltävälle tasolle siitäkään huolimatta, että yksinhuoltajien työttömyys

on laskenut. Yksinhuoltajien työllisyysaste on myös puolisoäitejä matalampi. (Työvoimatilastot 1986-2001.)

Perherakenteen muutokset yhdessä yhteiskunnan rakennemuutosten kanssa ovat nostaneet esiin tulkinnan, jonka mukaan kehittyneen sosiaaliturvan vuoksi yksinhuoltajien työssäkäynti ei enää olisi taloudellisesti kannattavaa. Toimeentuloturvajärjestelmä turvaa yksinhuoltajille työelämän ulkopuolella lähes yhtä hyvän ellei jopa paremman toimeentulon kuin palkkatyö, mikä ei edistä yksinhuoltajien työmarkkinoille hakeutumista. On epäilty, että yksinhuoltajat tekevät tietoisia valintoja jättäytyessään yhteiskunnan tuen varaan - yksinhuoltajien päästessä osallisiksi sosiaaliturvasta, he välttelisivät työntekoa. On myös epäilty, että taloudellisesti tyydyttävä elämä sosiaaliturvan varassa luo työmoraalia rapauttavaa riippuvuutta. Keskustelu liittyy usein laajempaan hyvinvointivaltiokritiikkiin, jonka mukaan sosiaalipolitiikka on 'incentive to fail' - epäonnistumisen insentiivi. (Murray 1984.)

Näkemyksellä on juurensa uusklassisessa taloustieteessä, jossa ihmisten käyttäytymistä perustellaan taloudellisen hyödyn optimoinnilla. Yksinhuoltajien oletetaan tekevän työmarkkinavalintoja taloudellisten laskemien perusteella. Tätä taloudellisesti rationaalista ihmistyyppiä on käytetty punnereina motivoimaan uusliberalistista politiikkaa, jossa ihmisten mahdollisimman suuri vapaus nähdään parhaaksi keinoksi taata suurin mahdollinen yhteiskunnallinen hyöty. Vapauttamalla yksilö valtion holhouksesta hän voi rationaalisella toiminnallaan edistää yhteistä hyvää. (Friedman 1982.)

Tässä artikkelissa tutkitaan yksinhuoltajien työmarkkina-asemaa kuudessa eri maassa. Miten yksinhuoltajien työllisyysaste eroaa maiden välillä ja mikä on yhteys sosiaaliturvan tasolla on yksinhuoltajien työllisyyteen? Analyysi perustuu Luxembourg Income Study -aineistoihin. Toiseksi tutkitaan yksinhuoltajien taloudellista työorientaatiota Suomessa. Aineistona käytetään vuonna 2002 Turun yliopiston kasvatustieteiden ja sosiaalipolitiikan laitoksilla kerättyä kyselyä lapsiperheiden ja lasten hyvinvoinnista.

Taloudellinen rationaalisuus ja sen kritiikki

Ihmisten elämä on jatkuvaa valintojen tekemistä. Näitä valintoja voidaan tarkastella mm. rationaalisten valinnan teorioiden avulla. Rationaalisen valinnan teorioissa pureudutaan ihmisen toimintaa ja erityisesti yksilöllisiin ja kollektiivisiin valintoihin liittyviin ongelmiin. Teoriaperinne pitää sisällään useita erilaisia lähestymistapoja, osa jopa toisilleen vastakkaisia. Usealla tieteenalalla on omat erityiset tutkimuskohteet ja omat teoreettiset painotukset

eikä mitään yhtenäistä rationaalisen valinnan teoriaa ole olemassa, vaan rationaalisen valinnan teorit käsittelevät rationaalisuutta hyvin monimuotoisesti (Heap et al. 1994, Kangas 1994). On olemassa kuitenkin joukko suuntauksia ja kysymyksiä, joista rationaalisen valinnan teorioissa keskustellaan.

Yleensä rationaalisen päätöksenteon analyysi lähtee siitä, että on olemassa suuri määrä toimintavaihtoehtoja ja lopputuloksia. Jokaiseen vaihtoehtoon liittyy erilaisia hyötyjä ja/tai haittoja ja yksilön on punnittava vaihtoehtojen kustannuksia ja hyötyjä ja valittava vaihtoehtoista sopivin. Yksilö pohtii sitä, millä todennäköisyydellä toimintavaihtoehto johtaa haluttuun lopputulokseen. Ihmisen toimintaa pidetään rationaalisenä silloin, kun hän valintatilanteessa tekee oman preferenssijärjestyksensä mukaisen valinnan. (Elster 1989.) Jos yksinhuoltaja arvostaa lasten hoitoa kotona enemmän kuin omaa palkkatyötä ja hän valintatilanteessa myös preferoi kotiin jäämistä, voi toimintaa kutsua rationaaliseksi.

Yksilöiden valinnat kuitenkin perustuvat hyvin moniin eri motiiveihin. Eräänä lähtökohtana voidaan pitää sitä, että valinnat perustuvat jonkinlaiseen kustannus-hyöty –analyysiin ts. jonkinlaiseen järkevyyteen. Taustalla vallitsee yleensä taloustieteellinen rationaalisen valinnan teoria, jossa yksilö tekee valintansa taloudellisten seuraamusten perusteella. Jos yksinhuoltajan toimeentulo työmarkkinoiden ulkopuolella on yhtä hyvä tai jopa parempi kuin työssä, taloudelliseen rationaalisuuteen nojaava teoria olettaa yksinhuoltajan myös tässä tilanteessa preferoivan kotona olemista.

Varhaisimmat rationaalisen valinnan teorit perustuvatkin talousteoriaan, jossa lähtökohtana on vastikkeellinen vaihdanta. Ihmisten moninaiset tarpeet motivoivat vaihdantaa ja kaiken taloudellisen toiminnan lopullisena tarkoituksena pidetään ihmisten tarpeiden tyydyttämistä. Varhainen rational choice –koulukunta, jonka lähtökohdat ovat uusklassisessa talousteoriassa, korostaa, että inhimillinen toiminta selittyy ihmisten rationaalisilla intresseillä, jotka ovat pohjimmiltaan itsekkäitä. Tarkastelun lähtökohtana on ihmiskuva, joka perustuu käsitykseen ihmisestä rationaalisenä, omaa taloudellista etuaan maksimoivana toimijana, joka pyrkii maksimaaliseen taloudellisen hyödyn tavoitteluun. (Elster 1989.) Taloudellisen hyödyn maksimointi ei rajoitu pelkästään talouden alueelle vaan se koskee kaikkea inhimillistä toimintaa, jopa lasten hankintaa (Becker 1976). Lähtökohtana on *homo economicus*, omaa taloudellista hyötyään maksimoiva ihminen.

Tukea tälle väitteelle on löytynyt esimerkiksi McGinnityn (2002) tutkimuksesta, jossa vertailtiin työttömänä olevien miesten vaimojen työmarkkinakäyttäytymistä Saksassa ja Britanniassa. Erityisesti Britanniassa tarveharkintaista työttömyyskorvausta saavien miesten vaimojen

todennäköisyys työllistyä on vähäinen, koska työllistyminen ei nosta kotitalouden kokonaistuloja.

Taloudelliseen rationaalisuuskäsitykseen on kuitenkin suhtauduttu kriittisesti. Pelkän taloudellisen hyödyn maksimointiin perustuvaa näkökulmaa on moitittu liian kapea-alaiseksi. Esimerkiksi Kahneman (1984) on osoittanut, että yksilöiden päätöksenteko ei ole pelkästään loogista laskelmointia, vaan siihen vaikuttavat osittain tiedostamattomat tekijät. Tappion välttäminen painaa ihmisten päätöksenteossa enemmän kuin voiton tai mielihyvän tavoittelu. Setelin löytyminen kadulta ei aiheuta yhtä suurta mielihyvää kuin se mielihäpa, jonka setelin kadottaminen aiheuttaa.

Taloustieteen rationaalisuusoletus ei myöskään huomioi aikaperspektiiviä. Päätöksiä tehdessään ihminen ei arvioi vain päätösten välittömiä vaikutuksia. Se, mikä on lyhyellä aikavälillä taloudellisesti edullista, ei välttämättä ole sitä pidemmällä aikavälillä. Lyhyen tähtäimen pohdintojen rinnalla yksilöt tarkastelevat päätöksensä vaikutuksia myös pidemmän aikavälin näkökulmasta (Hedström ja Swedborg 1997). Tutkimusten mukaan ihmiset esimerkiksi ottavat vastaan työtä, vaikka se ei lyhyellä tähtäimellä olisi taloudellisesti kannattavaa (Bryson ja McKay 1994). Vaikka työ tuottaisi heikomman toimeentulon kuin sosiaaliturva lyhyellä aikavälillä, voi toimeentulo pidemmällä aikavälillä muodostua paremmaksi esimerkiksi ansiosidonnaisten etuuksin tai eläke-etuuksien ansiosta. Työssä halutaan myös käydä työttömyysriskien välttämiseksi, vaikka ansiotyö johtaisi työköyhyyteen (Erola 2004). Gauthierin (1990) mukaan oman edun maksimointipyrkimystä rajoittaakin usein pelko pidemmän aikavälin etujen menettämisestä.

Taloudellisesti rationaalista toimintaa rajoittaa usein myös informaation puute. Sosiaalipolitiikan suhteen ongelmia syntyy erityisesti siitä, että yksilö joutuu käytännössä preferoimaan rajatonta joukkoa kysymyksiä toisiinsa nähden. Ihmisillä on kuitenkin usein liian vähän rakenteellista tietoa siitä ympäristöstä ja tulevaisuudesta, jossa yksilö toimii. Yksinhuoltajan tehdessä päätöksiä työssäkäynnin suhteen hänen pitäisi käytännössä olla riittävät tiedolliset valmiudet arvioida valintojensa edellytyksiä ja seurauksia. Etuuksien ja ansiotulojen yhteisvaikutuksesta lopullisia käytettävissä olevia tuloja on kuitenkin vaikea arvioida. Päätöksentekoon liittyy usein myös epävarmuustekijöitä, jotka vaikuttavat käyttäytymiseen. Valintoja joudutaan usein tekemään jatkuvasti muuttuvissa olosuhteissa, mikä vähentää lopputuloksen ennustettavuutta. (Hedström ja Swedberg 1997.)

Myös Simon (1978) kyseenalaistaa taloustieteen rationaalisuuskäsityksen, jossa laskelmien kautta toteutetaan optimointia. Rationaalisuudessa on Simonin mukaan kysymys sopeutumisesta mielen ja tilanteen rajoihin. Ensinnäkin, yksilö kognitiivinen kapasiteetti asettaa rajoja vaihtoehdolle. Ihminen ei kykene prosessoimaan valtavaa määrää tietoa vaan pyrimme

yksinkertaisuuksiin. Toisaalta päätökset muotoutuvat suhteessa siihen ympäristöön, jossa toiminta tapahtuu. Simonin (1978) mukaan yksilöiden tekemät päätökset eivät aina täytäkään rationaaliselle päätöksenteolle asetettuja vaatimuksia. Simon korostaa sitä, että käytännössä ihmiset eivät aina tee optimaalisia valintoja - valintoja, jotka olisivat parhaita mahdollisia - vaan valintoja, jotka ovat tyydyttäviä. Päätöksiä tehdessään toimijat eivät erittele kaikkia mahdollisia vaihtoehtoja ja seurauksia vaan rajoittavat tarkastelun pelkästään joihinkin vaihtoehtoihin. Lopullinen valinta saattaa perustua puutteelliseen tietoon tai hetken mielijohteessa tehtyyn ratkaisuun (Simon 1978, Heap 1992).

Aikaisempien tutkimusten mukaan yksinhuoltajien työssäkäyntiä ei voidakaan selittää pelkästään taloudellisella orientaatiolla. Korkeista korvausasteista ja sosiaalipolitiikan luomista kannustinongelmista huolimatta yksinhuoltajien työllisyys on Pohjoismaissa yleistä (Mitchell 1992, Whiteford – Bradshaw 1994, Bradshaw et al. 1996). Yksinhuoltajat myös käyvät työssä, vaikka se olisi taloudellisesti kannattavaa, koska työn kautta saavutetaan muita resursseja, jotka ovat yksilön hyvinvoinnin kannalta tärkeitä (Edin ja Lein 1997, Forssén – Hakovirta 1999). Toisaalta monet äidit haluavat myös hoitaa lapsia kotona, riippumatta siitä, mitä vaikutuksia sillä on perheen taloudelle tai työuralle (Edwards – Duncan 1996, Evanson 1998, Duncan – Edwards 1999, Barlow – Duncan 2002, Duncan – Strell 2004). Aikaisempien tutkimusten perusteella voikin nostaa esille hypoteesin, jonka mukaan taloudellisella orientaatiolla ei ole yhteyttä yksinhuoltajien työmarkkinakäyttäytymiseen.

Tutkimuskysymykset ja aineistot

Artikkelin kansainvälisessä vertailussa analysoidaan yksinhuoltajien työmarkkina-asemaa kuudessa eri hyvinvointivaltioissa: Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Saksassa, Iso-Britanniassa ja USA:ssa. Aineistona käytetään Luxembourg Income Study (LIS) tietopankkia. LIS-aineistot sisältävät tuloja koskevia tiedostoja yli kahdestakymmenestä maasta ja usealta eri poikkileikkaushetkeltä. Eri maiden kansalliset aineistot sisältävät tarkkojen tulonmuodostustietojen lisäksi joukon sosiodemografisia taustamuuttujia. Vertailevia analyysejä varten eri maiden kansalliset aineistot on muokattu yhtenäisiksi ja LIS:in tulokäsitteitä vastaaviksi (Introduction guide to Luxembourg Income Study 1998, <http://lissy.ceps.lu>) ja se mahdollistaa varsin luotettavan lähtökohdan vertailevalle tutkimukselle.

Kansainvälisellä vertailulla pyritään vastaamaan kahteen kysymykseen: Miten yksinhuoltajien työhön osallistuvuus vaihtelee eri maissa? Mikä on

yksinhuoltajien taloudellinen kannustin käydä työssä ja mikä yhteys sillä on työssäkäyntiin?

Suomalaisten yksinhuoltajien työasenteiden tutkimisessa tutkimusaineistona käytetään Suomessa vuonna 2002 tutkimusprojektin 'Origins of social exclusion in early childhood' yhteydessä kerättyä syrveytä. Tutkimuksen perusjoukkona on suomalaiset lapsiperheet, joissa vuoden 2001 lopussa oli 3, 6 tai 8-vuotias lapsi. Tutkimusaineisto muodostettiin ottamalla Väestörekisterikeskuksen tiedoista satunnaisotannalla otos vuonna 1998, 1996 ja 1993 syntyneiden lasten huoltajista. Otoksessa oli 2700 kahden huoltajan perhettä ja 1500 yksinhuoltajakotitaloutta. Otannan ulkopuolelle jätettiin kotikielenään muuta kuin suomea puhuvat. Jokaiselle perhetyypille oli oma 46–49 sivua pitkä kyselylomake. Koko kyselylomakkeeseen ei tarvinnut vastata, sillä lomake sisälsi pitkiä kysymyssarjoja, jotka oli tarkoitettu vain tietyille vastaajaryhmille esim. työssä oleville. Kysely toteutettiin alkuvuodesta 2002. Kyselyyn vastasi 2236 vastaajaa ja vastausprosentti oli 54%. Tämä vastaa hyvin vuosituhannen vaihteessa tehtyjen postikyselyiden vastausprosentteja (Sallinen – Kinnunen 2001, Saurama 2001). Aineisto edustaa tutkimuksen perusjoukkoa analyysissä käytettävien merkittävien muuttujien suhteen ja aineistoa voidaan näin ollen pitää edustavana (ks. Tähtinen et al. 2004).

Suomalaisten yksinhuoltajien tarkastelu etsii vastauksia kysymyksiin: Mikä on yksinhuoltajien taloudellisen työorientaation yhteys työmarkkina-asemaan? Onko yksinhuoltajäitien ja parisuhteessa elävien äitien taloudellisessa työorientaatiossa eroja?

Yksinhuoltajien ansiotyö ja sosiaaliturvan taso eri hyvinvointivaltioissa

Yksinhuoltajien työhön osallistuminen vaihtelee huomattavasti eri hyvinvointivaltioiden välillä. Vuonna 1995 työssäkävien yksinhuoltajien osuus on ollut selvästi korkein Ruotsissa, jossa 75% yksinhuoltajista kävi työssä. Ruotsissa työssäkävien yksinhuoltajien osuus on hivenen noussut vuonna 2000. Suomessa yksinhuoltajien työllisyysaste oli 90-luvun puolivälissä 62% ja se on laskenut 59%:iin vuonna 2000. Norjassa yksinhuoltajien työllisyysaste on noussut 53 %:sta 63 %:iin. Myös Saksassa yksinhuoltajien työssäkäynti on kasvanut kahden eri poikkileikkaushetken välillä noin 57%:sta 63%:iin. USA:ssa yksinhuoltajien työssäkäynti on kasvanut tutkimusajankohtana eniten noin 60%:sta lähes 81%:iin. Iso-Britanniassa yksinhuoltajien työssäkäynti on puolestaan pysynyt jokseenkin ennallaan vuosien 1995 ja 2000 välillä ja se on matalin kaikista tutkittavista maista, ollen noin 38%.

Työssäkäynnin ja sosiaaliturvan välistä yhteyttä tutkitaan vertaamalla ansiotyötä tekevien ja työmarkkinoiden ulkopuolella elävien yksinhuoltajien tuloja eli ns. nettokorvausasteita. Nettokorvausaste kuvaa etuuksien tuottaman käytettävissä olevien tulojen suhdetta työstä saataviin käytettävissä oleviin tuloihin. Mitä lähempänä sataa prosenttia nettokorvausaste on, sitä parempi on sosiaaliturvan taso ja sitä vähäisemmät taloudelliset kannusteet työssäkäyntiin (OECD 1997, Parpo 2001).

Taulukko 1. Yksinhuoltajien nettokorvausasteet ja työssäkäynti 1995 ja 2000

	FI	NW	SW	GE	UK	USA
Korvausaste						
1995	78,6	95,4	79,5	44,9	58,9	40,9
2000	69,0	66,1	76,4	30,9	66,1	33,8
Muutos	-9,6	-29,3	-3,1	-14,0	+7,2	-7,1
Työssä %						
1995	62,1	56,8	75,5	56,7	38,3	60,5
2000	59,0	62,8	79,2	63,6	38,5	80,8
Muutos	-3,1	+6,0	+3,7	+6,9	+0,2	+20,3

Lähde: LIS

Taulukosta yksi havaitaan, että korvausasteet ovat heikentyneet kaikissa muissa maissa paitsi Iso-Britanniassa. Korvausasteiden heikentyminen on siis tehnyt työssäkäynnistä taloudellisesti kannattavampaa 2000-luvulla, kuin se oli 1990-luvun puolivälissä Iso-Britanniaa lukuun ottamatta. Mielenkiintoista onkin tarkastella sitä, miten yksinhuoltajien toiminta on muuttunut eri maissa nettokorvausasteiden heikentymisen myötä.

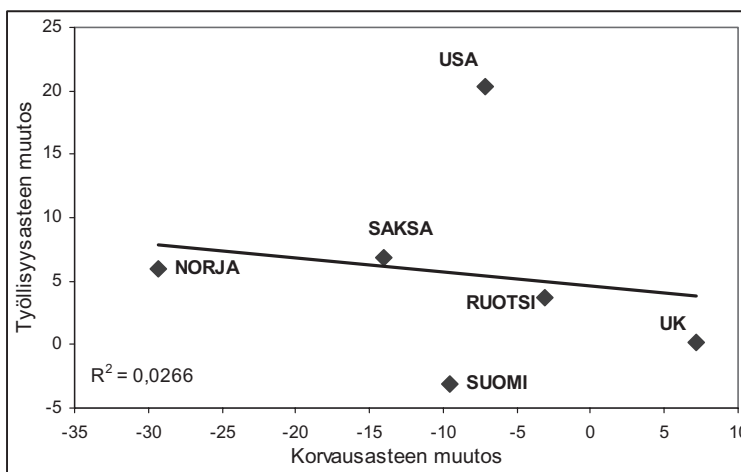
Eniten nettokorvausasteet ovat laskeneet Norjassa sekä Saksassa. Nettokorvausasteiden laskusta huolimatta yksinhuoltajien työssäkäynti on kasvanut näissä maissa. Ruotsissa nettokorvausaste on laskenut hiukan, mutta samalla myös yksinhuoltajien työllisyys on noussut. Myös USA:ssa nettokorvausaste on heikentynyt ja yksinhuoltajien työllisyys kohentunut huomattavasti. Britanniassa nettokorvausaste on noussut eikä työllisyydessä ole tapahtunut juurikaan muutoksia. Suomessa yksinhuoltajien työllisyysaste on vähentynyt samalla kun korvausaste on heikentynyt.

Eroja yksinhuoltajien työhön osallistumisen muutoksissa voidaan etsiä eri maissa toteutetusta politiikasta. Pohjoismaissa, joissa sosiaaliturvan taso on korkea, myös yksinhuoltajien työllisyysaste on korkea. Pohjoismaissa sosiaalipolitiikka tukee lapsiperheiden äitien työssäkäyntiä sosiaalipalveluiden sekä työntekijäin oikeuksien kautta, kuten kattavalla äitiyslomajärjestelmällä sekä päivähoitopolitiikalla ja tämä mahdollistaa yksinhuoltajien laajamittaisen

työhön osallistumisen (Bradshaw et al. 1996, Millar 1996, Gornik – Myers 2003).

Saksassa ja USA:ssa matalista korvausasteista huolimatta yksinhuoltajien työllisyysaste on korkea. USA:ssa yksinhuoltajille tarkoitettuja tukimuotoja on leikattu ja saantiehtoja kiristetty, mikä on pakottanut yksinhuoltajat töihin (Waldfoegel et al. 2001). Myöskään Saksassa ei ole mitään yksinhuoltajille tarkoitettua toimeentuloturvajärjestelmää, mikä pakottaa yksinhuoltajat töihin (Ostner 1997). Iso-Britanniassa, jossa sekä työllisyysaste että korvausaste ovat matalia, julkinen sosiaalipolitiikka ei kannusta äitejä hakeutumaan työmarkkinoille. Yksinhuoltajista noin 60 prosenttia elää toimeentulotuen varassa. Yksinhuoltajilla ei myöskään ole työvelvollisuutta ja heillä on mahdollisuus jäädä kotiin hoitamaan lapsia, siihen saakka kunnes lapsi täyttää 16 vuotta. (Marsh 2001.)

Seuraavaksi tarkastellaan sitä, mikä yhteys korvausasteen muutoksella on yksinhuoltajien työssäkäyntiin eri maissa. Ensinnäkin taulukon 1 mukaan Suomea lukuun ottamatta korvausasteen matala taso on yhteydessä korkeampaan työllisyysasteeseen eri maissa, eikä oletus yksinhuoltajien taloudellisesti rationaalisesta käyttäytymisestä ole poissuljettu. Mikäli nettokorvausasteen muutos korreloi negatiivisesti työssäkäynnin määrän muutokseen, voidaan makrotason tutkimustuloksista löytää tukea yksinhuoltajien taloudellisesta työorientaatiosta.



Kuvio 1. Yksinhuoltajien työllisyysasteen ja korvausasteen muutos vuosina 1995 ja 2000

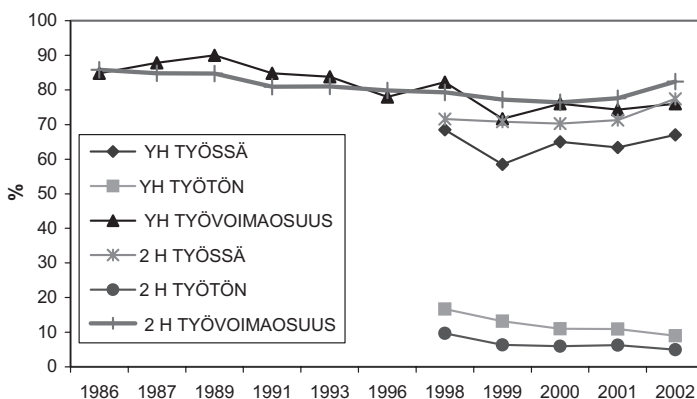
Kuvio 1. kuitenkin osoittaa, ettei korvausasteiden lasku ole yhteydessä kovinkaan voimakkaasti yksinhuoltajien työllisyysasteen muutoksiin eri maissa. Nettokorvausasteen muutos korreloi negatiivisesti työllisyysasteen muutoksiin ($r = -0,163$), mutta tulos ei ole tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,758$).

Tästä voi vetää johtopäätöksen, ettei muutoksia yksinhuoltajien työllisyysasteessa voida selittää ainoastaan sosiaaliturvan tason muutoksilla. Kun nettokorvausasteen ja työllisyysasteen muutosta kontrolloidaan vielä naisten työttömyysasteen muutoksella kyseisenä ajankohtana, on muuttujien välinen korrelaatio edelleen negatiivinen ($r=-0.977$), mutta tilastollisesti merkitsevää yhteyttä muuttujien välillä ei ole ($p=0,876$).

Erot ja muutokset yksinhuoltajien työllisyysasteessa johtuvatkin pääasiassa eri maiden institutionaalisista eroista (Mitchell 1992, Bradshaw et al. 1996). Tulokset eivät kuitenkaan sulje kokonaan pois mahdollisuutta yksinhuoltajien taloudellisesti rationaalisesta käyttäytymisestä. Suomi erottuu maiden joukosta selvästi erisuuntaisella kehityksellä. Samalla, kun nettokorvausaste on Suomessa heikentynyt, myös yksinhuoltajien työssäkäynti on vähentynyt. Seuraavassa luvussa tutkitaan yksityiskohtaisemmin suomalaisten yksinhuoltajien taloudellista työorientaatiota.

Suomalaisten yksinhuoltajien taloudellinen työorientaatio

Suomalaisten yksinhuoltajien työvoimaosuus on kansainvälisesti verrattuna ollut korkea. 1990-luvulla ja 2000-luvun alussa yksinhuoltajien työssäkäynti on kuitenkin vähentynyt eikä ole noussut lamaa edeltävälle tasolle, vaikka samanaikaisesti yksinhuoltajien työttömyys on laskenut. Sen sijaan työmarkkinoiden ulkopuolella olevien yksinhuoltajien määrä on kasvanut erityisesti 2000-luvulla. Yksinhuoltajien työllisyysaste on matalampi kuin puolisoäitien ja myös yksinhuoltajien työttömyys on pysynyt jatkuvasti korkeampana kuin puolisoäitien. (Työvoimatutkimukset 1986–2002.)



Lähde: Työvoimatutkimukset 1986–2002.

Kuvio 2. Yksinhuoltajaäitien ja puolisoäitien työvoimaan kuuluminen 1986–2002

Yksinhuoltajien työllisyyden vähenemisen syynä on usein nähty sosiaalipolitiikan kannustinongelmat. On esitetty väitteitä, joiden mukaan yksinhuoltajat olisivat haluttomia käymään työssä, koska sosiaaliturva takaa jopa paremman toimeentulon kuin ansiotyö (vrt. Viren 1994). Parpon (2001) mukaan noin 7% yksinhuoltajista on tilanteessa, jossa työnteko ei yksinhuoltajille ole taloudellisesti kannattavaa. Yksinhuoltajat kuitenkin kokevat ansiotyön tärkeäksi osaksi elämää (Sutela 1999, 53, Forssén ja Hakovirta 1999), mikä selittää sitä, että moni yksinhuoltaja käy työssä kannustinongelmista huolimatta.

Työn vähenemisen seurauksena on kuitenkin nostettu esiin tulkinta, jonka mukaan taloudellinen työorientaatio on voimistumassa (Vähätalo 1996, 12). Moni työ ei enää nykypäivänä täytä työlle asetettuja vaatimuksia. Vähätalo puhuu ns. vieraantuneesta työstä, joka ei palkan lisäksi täytä muita työhön perinteisesti liitettyjä vaatimuksia. Tällöin korostuu vain työn instrumentaalinen luonne, jolloin työllä ei ole muuta funktiota kuin tulojen hankinnan rooli. Tätä voidaan pitää myös yhtenä taloudellisen työorientaation mittarina.

Tässä tutkimuksessa taloudellista työorientaatiota on tutkittu neljällä työn taloudellista orientaatiota kuvaavalla väittämällä (Warr et al. 1979, Warr 1982). Vastaajien tuli arvioida väitteiden sopivuutta omalla kohdallaan viisiportaisella Likert-asteikolla (1=täysin eri mieltä 2=jokseenkin eri mieltä 3=en osaa sanoa 4=jokseenkin samaa mieltä 5=täysin samaa mieltä). Taulukossa kaksi on kuvattu taloudellisen työorientaation väittämien jakaumat eri perhetyypeissä. Eri perhetyyppien välillä vallitsevia tilastollisia eroja kuvataan χ^2 -testillä, joka mittaa muuttujien välillä olevan riippuvuuden merkitsevyyttä.

Taulukko 2. Taloudellista työorientaatiota kuvaavien väittämien vastausten jakaumat perhetyypeittäin %

	Samaa mieltä		EOS		Eri mieltä		χ^2	p
	YH	2H	YH	2H	YH	2H		
Vaikka voittaisin paljon rahaa, haluaisin silti käydä työssä	69	66	10	8	22	26	5,476	0,065
Vaikka työttömyyskorvaus olisi todella korkea, kävisin silti mieluummin työssä kuin olisin työttömänä	72	68	13	14	16	18	2,480	0,289
Työ on minulle enemmän kuin vain tapa hankkia rahaa	71	67	10	9	19	24	6,926	0,031
Tekisin ansiotyötä, vaikkei se olisi taloudellisesti välttämätöntä	59	57	16	14	25	29	3,878	0,144

YH= yksinhuoltaja 2H=kahden huoltajan perheen vanhempi

Yhden ja kahden huoltajan perheiden vanhempien mielipiteet ovat hyvin samansuuntaiset. Tilastollisesti merkitsevä ero eri perhetyyppien välillä on vain väittämässä 'Työ on minulle enemmän kuin vain tapa hankkia rahaa'. 71 % yksinhuoltajista on väittämän kanssa samaa mieltä. Kahden huoltajan perheissä samaa mieltä on 67 %. Palkka ei siis yksinhuoltajilla ole ainoa työhön motivoiva tekijä. Kahden vanhemman kotitalouksissa perhe täyttää osan niistä sosiaalisista tarpeista, joita työllä ihmiselle on. Yksinhuoltajat hakevat näitä työelämästä. Hochschildin (1997) mukaan työstä onkin tullut paikka, johon sisältyy aikaisemmin perhe-elämään liitettyjä ominaisuuksia: arvostusta, sosiaalisia suhteita ja onnistumisen kokemuksia. Kaiken kaikkiaan ansiotyö on tärkeää pienten lasten vanhemmille, sillä lähes 70 prosenttia äideistä haluaisi käydä työssä vaikka voittaisi paljon rahaa ja lähes 60 prosenttia tekisi työtä, vaikkei se olisi taloudellisesti välttämätöntä.

Jotta väittämien antamaa informaatiota voidaan tiivistää, on väittämistä muodostettu summamuuttuja, joka mittaa taloudellista työorientaatiota (liite 1). Summamuuttujan suunta on muutettu niin, että mitä suuremman arvo muuttuja saa, sitä voimakkaampaa on taloudellinen työorientaatio. Summamuuttujan reliabiliteetti on Cronbachin alfa testillä $\alpha=0,83$.

Taloudellisen työorientaation ryhmittäistä vaihtelua tutkitaan varianssianalyysin avulla. Varianssianalyysi vastaa kysymykseen onko ryhmien välisissä keskiarvoissa tilastollisesti merkitseviä eroja. Tässä tutkimuksessa mielenkiintoista on tarkastella erityisesti perhetyypin ja työmarkkina-aseman sekä niiden yhteisvaihtelun merkitystä taloudelliseen työorientaatioon.

Varianssianalyysin ensimmäisessä vaiheessa tarkasteltiin yhden yksittäisen selittävän muuttujan vaikutusta taloudelliseen työorientaatioon (Liite 2.). Toiseksi malliin on otettu portaittain mukaan ne muuttujat, jotka osoittautuivat kahden muuttujan välisessä vertailussa tilastolliseksi merkitseviksi. Tulokset esitetään taulukossa kolme. F-arvot ilmaisevat kyseisen muuttujan tilastollisen merkitsevyyden taloudellisen työorientaation selittäjänä. Yksinkertaistaen voidaan sanoa, että mitä suurempi F-arvo on, sen tärkeämpi on muuttuja ilmiön selittäjänä. Lisäksi esitetään jokaisen taustamuuttujan luokkien keskiarvojen toisistaan eroamisen tilastollinen merkitsevyytaso p sekä beetan arvo, joka kertoo sen, kuinka paljon kyseinen muuttujan luokka poikkeaa vertailu eli referenssiluokaksi (0) valitusta muuttujasta. Beeta ei siis suoraan viittaa ryhmäerojen tilastolliseen merkitsevyyteen vaan yksinkertaisesti ryhmien keskiarvojen toisistaan poikkeamisen suuruuteen. Mitä suurempi on beetan arvo, sitä voimakkaampaa on taloudellinen orientaatio. Tilastollinen merkitsevyys eli p -arvo on ilmoitettu tähdillä.

Taulukko 3. Taustamuuttujien yhteys taloudelliseen työorientaatioon.
 Varianssianalyysi.

	n	Malli 1	Malli 2	Malli 3	Malli 4	Malli 5	Malli 6	Malli 7
Perhetyyppi		7,491 **	7,840* *	0,562	9,231* **	9,441* **	9,299* **	8,100* **
Yksinhuoltaja	686	-	-	-0,177	-	-	-	-
		0,129 **	0,133* *		0,145* **	0,146* **	0,152* **	0,152* **
Kahden huoltajan perhe	153 3	0	0	0	0	0	0	0
Työmarkkina-asema			33,902 ***	32,836 ***	21,564 ***	18,755 ***	14,193 ***	10,633 ***
Kotona	388		0,343* **	0,296* **	0,282	0,270* **	0,240* **	0,170
Työtön	276		0,436* **	0,397* **	0,361	0,346* **	0,322* **	0,336* **
Työssä	154 6		0	0	0	0	0	0
Perhetyyppi*Työmarkkina-asema				1,731				
Koulutus					9,125* **	4,972* **	4,001* *	4,070* *
Korkeakoulu	262				-	-	-	-
					0,357* **	0,293* *	0,261* *	0,310* **
Opistoasteen tutkinto	844				-	-	-	0,239* **
					0,271* **	0,248* **	0,230* **	
Kouluasteen tutkinto	738				-0,115	-0,115	-0,009	0,119
Ei ammatillista koulutusta	384				0	0	0	0
Sosioekonominen asema						2,183	1,622	2,125
Yrittäjä	72					-0,261	-0,230	-0,285
Ylempi toimihenkilö	586					-0,008	-0,007	-0,120
Alempi toimihenkilö	830					-0,001	-0,001	-0,001
Työntekijä	704					0	0	0
Käytettävissä olevat tulot							2,186	1,262
Lasten lukumäärä								0,645
1 lapsi	504							-0,006
2 lasta	822							-0,005
3 tai useampi lasta	548							0
Nuorimman lapsen ikä								0,486
Alle 3	395							0,008
3-6 vuotta	686							0,002
Yli 6	739							0
Selitysaste R²		0,3	3,3	3,5	4,5	4,6	4,6	5,5

F-arvo $p \leq 0,001$ *** $p \leq 0,01$ ** $p \leq 0,05$ *

Yksisuuntaisessa varianssianalyysissä sukupuoli ($p=0,156$) ja ikä ($0,624$) eivät osoittautuneet tilastollisesti merkitseviksi tekijöiksi ja ne jätettiin pois jatkotarkasteluista (ks. liite 2).

Malli yksi kertoo, että perhetyyppien välillä on eroa taloudellisessa työorientaatiossa. Yksinhuoltajat ovat vähemmän taloudellisesti orientoituneita kuin kahden huoltajan perheiden vanhemmat. Mallissa kaksi analyysiin otetaan mukaan myös työmarkkina-asema, joka osoittautuu perhetyypin ohella tilastollisesti merkitseväksi selittäjäksi. Kotona ja työttömänä olevat vanhemmat ovat jonkin verran enemmän taloudellisesti orientoituneita kuin työssäkäyvät vanhemmat. Mallissa kolme tarkastellaan perhetyypin ja työmarkkina-aseman yhteisvaihtelua. Tulokset osoittavat, että työssäkäyvät ja ei-työssäkäyvät yksinhuoltajat eivät eroa taloudellisessa työorientaatiossa kahden huoltajan perheistä. Taloudellinen työorientaatio er siis selitä yksinhuoltajien eikä puolisovanhempien työttömänä tai kotona olemista. Sen sijaan työmarkkina-asemalla on suurempi merkitys taloudelliseen työorientaatioon kuin perhetyypillä.

Seuraavissa malleissa 4-7 tarkastellaan sitä, johtuuko perhetyypin ja työmarkkina-aseman välinen yhteys mahdollisesti joidenkin kolmansien tekijöiden vaikutuksesta. Malleihin on lisätty yksi muuttuja kerrallaan ja näin voidaan tutkia sitä, mikä yhteys lisättävällä muuttujalla on taloudelliseen työorientaatioon. Koska mallissa kolme ollut perhetyypin ja työmarkkina-aseman välinen interaktio ei osoittautunut tilastollisesti merkitseväksi, vaan sen sijaan se tekee perhetyypin vaikutuksen ei-merkitseväksi, on interaktio jätetty muista malleista pois. Näin on helpompi arvioida muiden muuttujien vaikutusta eri perhetyyppien taloudellisen työorientaation.

Kahden muuttujan välisessä tarkastelussa sosioekonomisella asemalla, kotitalouden käytettävissä olevilla tuloilla¹³, lasten lukumäärällä sekä nuorimman lapsen iällä oli yhteys taloudelliseen työorientaatioon, mutta monimuuttujamallissa näillä tekijöillä ei enää ole vaikutusta. Sen sijaan taloudelliseen työorientaatioon on voimakkaasti yhteydessä työmarkkina-asema, perhetyypin ja koulutus. Mitä korkeampi koulutus sitä heikompi on taloudellinen työorientaatio. Voimakkain yhteys taloudelliseen työorientaatioon on työmarkkina-asemalla. Erityisesti työttömillä vanhemmilla taloudellinen orientaatio on voimakkaampaa kuin työssä olevilla vanhemmilla. Myös kotona olevien vanhempien taloudellinen työorientaatio on jonkin verran vahvempaa verrattuna työssäkäyviin, vaikka ero ei ole tilastollisesti merkitsevää ($p=0,052$). Asiaa voi hiukan pohtia, vaikei poikkileikkausaineistolla saada vastauksia kausaalisuhteisiin. Aikaisemmissa tutkimuksissa on havaittu, että työn menetys muuttaa arvomaailmaa suuntaan, jossa työtä ei enää nähdä keskeisenä elämänsisältönä, ja tämä heikentää työorientaatiota (Vähätalo 1998, Halvorsen 1999, Svallfors et al. 2001). Työ on silloin vain keino hankkia rahaa, jolloin myös työn instrumentaalinen

¹³ Kotitalouden tulot on jaettu OECD:n kulutusyksikköluvulla.

luonne korostuu. Kotona olevien vanhempien orientaatio taas on suuntautunut enemmän lapsiin ja perheeseen, jolloin työ ei ole keskeinen elämän sisältö. Kotona olevien äitien työorientaation onkin todettu olevan heikompi kuin työssä olevien vanhempien, sillä kotiäideille lasten hoito tuo sisältöä elämään (Esser 2004). Tällöin työn instrumentaalinen luonne korostuu.

Pohdinta

Tässä artikkelissa on tarkasteltu yksinhuoltajien taloudellista työorientaatiota. Kansainvälinen vertailu osoittaa, ettei ainakaan sosiaaliturvan tasolla voida tehdä pitkälle meneviä johtopäätöksiä yksinhuoltajien työmarkkinavalinnoista. Niissä maissa, joissa sosiaaliturvan taso on korkea, yksinhuoltajien työhön osallistuvuus on myös korkea. Myöskään sosiaaliturvan tason lasku ei ole yhteydessä yksinhuoltajien työvoimaosuuksien muutokseen. Puhdas ekonomistinen tulkinta, jonka mukaan yksinhuoltajien työmarkkinakäyttäytymistä ohjailisi pelkästään taloudelliset tekijät, ei saa analyysini pohjalta tukea.

Eroja yksinhuoltajien työllisyysasteessa eri maiden välillä selittää paremminkin maiden institutionaaliset erot eli se, miten yksinhuoltajien työssäkäynti on mahdollistettu esimerkiksi tarjoamalla laadukasta ja kohtuuhintaista päivähoitoa. Eri maissa on myös toteutettu erilaista politiikkaa yksinhuoltajien kannustamiseksi töihin. USA:ssa toteutetulla ”keppipolitiikalla” yksinhuoltajat on saatu töihin, mutta lopputuloksena on työssäkävien yksinhuoltajien suuret köyhyysasteet. Toisaalta myöskään Suomessa ei ole sellaista sosiaaliturvajärjestelmää, joka mahdollistaisi vapaaehtoisen jättäytymisen työmarkkinoiden ulkopuolelle pidemmäksi aikaa. Koska yksinhuoltajat eivät voi vapaasti tehdä valintoja asettamansa päämäärän saavuttamiseksi, ei voida myöskään puhua taloudellisesti rationaalisesta käyttäytymisestä.

Näkökulmaa yksinhuoltajien taloudellisesti orientoituneesta käyttäytymisestä voidaankin pitää myyttinä. Tulot eivät ole yhteydessä pienten lasten äitien työorientaatioon, vaan sitä selittää erityisesti työmarkkina-asema ja perhetyyppi. Huomion kiinnittäminen pelkästään työn tarjontaan onkin yksipuolista. Yksinhuoltajien työllisyyden parantamiseksi ei sovi liiaksi korostaa taloudellisten kannustimien merkitystä. Sitä vastoin olisi huomioitava paikallinen työmarkkinatilanne sekä yksinhuoltajien erityistarpeet työn ja perhe-elämän yhteensovittamisessa.

Pienten lasten vanhempien työssäkäynnissä on osaksi kyse myös arvoalinnoista. Moni äiti menee työhön, koska kokee palkkatyön keskeisenä omia tarpeita tyydyttävänä elämänalueena. Toisaalta monet äidit hoitavat

pienet lapset itse riippumatta siitä, mitä vaikutuksia sillä on perheen taloudelle tai työuralle (Edwards – Duncan 1996, Evanson 1998, Duncan – Edwards 1999, Barlow – Duncan 2002, Duncan – Strell 2004.) Äitien työmarkkinakäyttäytymistä ei voidakaan perustella pelkästään taloudellisen orientaation avulla, sillä myös muut kuin taloudelliset arvot ohjaavat pitkälti ihmisten toimintaa. Vaikka ihminen pyrkisikin itsekkäisiin taloudellisiin päämääriin, näiden päämäärien asettaminen tapahtuu yleensä yhteisten arvojen ja normien puitteissa, jolloin painotetaan sosiaalisiin normeihin ja moraaliin nojautuvan *homo sociologicuksen* piirteitä. Ihminen toimii sosiaalisessa verkostossa tiettyjen rakenteellisten reunaehtojen puitteissa. Jatkossa tavoitteena onkin tarkastella sitä, missä määrin yksinhuoltajien työmarkkinakäyttäytymistä ohjaa arvo- ja hoivarationaalisuus.

Kirjallisuus

- Barlow, Anne – Duncan, Simon (2000) Supporting families? New Labour's communitarism and the 'rationality mistake'. Part I. *Journal of Social Welfare and Family Law*. Vol 22 (1), 23–42.
- Becker, Gary (1976) *The economic approach to human behaviour*. University of Chicago Press: Chicago.
- Bradshaw, Jonathan. – Kennedy, Steven – Kilkey, Majella – Hutton, Sandra – Corden, Anne – Eardley, Tony – Holmes, Hilary – Neale, Joanna (1996) *The employment of lone parents. A comparison of policy in 20 countries*. Family Policy Studies Center: London.
- Bradshaw, Jonathan – Finch, Naomi (2002) *A comparison of child benefit packages in 22 countries*. Research Report 174. Department of work and pensions: London.
- Bryson, Alan (1994) Is it worth working? In: *Is it worth working? Factors affecting labour supply*, ed. by. A. Bryson ja S. McKay, 122–126. PSI Publishing: London.
- Duncan, Simon – Edwards, Rosalind (1999) *Lone mothers, paid work and gendered moral rationalities*. McMillan: London.
- Duncan, Simon – Strell, Monica (2004) Combining lone motherhood and paid work: the rationality mistake and Norwegian social policy. *Journal of European Social Policy*, 14 (1): 41–54.
- Edin, Kathrin – Lein, Laura (1997) Work, welfare and single mothers' economic strategies. *American Sociological Review*, 62 (2): 253–266.
- Edwards, Rosalind - Duncan, Simon (1996) Rational economic man or lone mothers in context? The uptake of paid work and social policy. In: *Good enough mothering? Feminist perspectives on lone motherhood*, ed. by. Silva Bortolaia, 114–129. Routledge: London.
- Elster, Jon (1989) *Nuts and Bolts for the social sciences*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Erola, Jani (2004) *A remedy with rationalities. Improved Rational Action theory with empirical content as a solution to fallacies in sociology*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisu. Sarja A-11:2004.
- Esser, Ingrid (2004) *To work or not to work? Employment commitment in twelve OECD countries*. Julkaisematon käsikirjoitus.
- Evanson, Eileen (1998) Lone Parents in Northern Ireland: The effectiveness of work incentives. *Social Policy and Administration*, 32 (1): 14–27.

- Forssén, Katja – Hakovirta, Mia (1999) Work incentives in single parent families. In: *Fighting poverty: Caring for children, parents, the elderly and health*. International studies on social security. Volume 5., ed. by. Stein Ringen ja Philip.R. de Jong. Ashgate: Aldershot.
- Friedman, Milton (1982) *Capitalism and freedom*. Chigago University Press: Chigago.
- Gauthier, David (1990) *Moral Dealing. Contract, ethics and reason*. Cornell University Press: New York.
- Gornik, Janet – Mayers, Marcia (2003) *Families that work*. Sage: New York.
- Hakovirta, Mia (2000) *Yksinhuoltajat, työ ja toimeentulo. Vertaileva tutkimus yksinhuoltajien taloudellisesta asemasta kahdeksassa hyvinvointivaltiossa vuosina 1985–1995*. Lisensiaatintutkielma. Turun yliopisto.
- Halvorsen, Knut (1999) Employment commitment among the long term unemployed in Norway: is a ‘culture of dependency’ about to develop? *European Journal of Social Work*, 2 (2): 177–192.
- Heap, Shaun Hargreaves. – Hollis, Martin. – Lyons, Bruce – Sugden, Robert – Weale Albert (1992) *The theory of choice. A critical guide*. Blacwell Publishers: Cambridge.
- Hedström, Peter – Swedberg (1997) Rational choice, empirical research and the sociological tradition. *European Sociological Review*, 2 (12): 127–146.
- Hobson, Barbara (1994) Solo mothers, social policy regimes and the logics of gender. In: *Gendering welfare state*, ed. by. Diane Sainsbury. Sage: London.
- Hochchild, Arlie (1997) *The time bind. When work becomes home and home become work*. Metropolitan: New York.
- Kangas, Olli 1994. Rationaalisen valinnan teorian. Teoksessa: *Sosiologisen teorian nykysuuntauksia*, toim. Risto Heiskala. Gaudeamus: Tampere.
- Kartovaara, Leena – Sauli, Hannele (2000) *Suomalainen lapsi*. Tilastokeskus: Helsinki.
- Kuivalainen, Susan (2004) *A comparative study on last resort social assistance schemes in six European countries*. Stakes Research Report 146. Helsinki.
- Marsh, Alan (2001) Helping British lone parents get and keep paid work. In: *Lone parents, employment and social policy*, ed. by. Jane Millar - Karen Rowlingston, 11–36. *Cross-national comparisons*. Polity Press: Bristol.

- McGinnity, Frances (2002) The labour force participation of the wives of unemployed men: comparing Britain and West-Germany using longitudinal data. *European Sociological Review*, 18 (3): 473–488.
- Millar, Jane (1996) Mothers, workers, wives: comparing policy approaches to supporting lone mothers. In: *Good enough mothering. Feminist perspectives on lone motherhood*, ed. by. Silva Bortolaia, 97–113. Routledge: London.
- Mitchell, Deborah (1992) Lone parents, work and welfare. In: *Comparative perspectives on sole parents policy: work and welfare*. SPRC Reports and Proceedings no 106, ed. by. Sheila Shaver, 53–89. University of New South Wales: Sydney.
- Murray, Charles (1984) *Losing Ground. American Social Policy 1950–1980*. Basic Books: New York.
- OECD (1997) *Making work pay. Taxation, Benefits, Employment and unemployment*. OECD: Paris.
- Ostner, Ilona (1997) Lone mothers in Germany before and after unification. Teoksessa: *Lone mothers in European welfare regimes. Shifting policy logics*, toim. Jane Lewis, Jessica Kingsley Publishers: London.
- Parpo, Antti (2001) *Tulonsiirtojärjestelmän synnyttämät tuloloukut*. Stakes Raportteja 262. Gummerus: Saarijärvi.
- Sallinen, Marjukka – Kinnunen, Ulla (2001) Taloudellinen stressi ja perheen hyvinvointi: yhteyksiä välittävät mekanismit. *Psykologia*, 36 (4): 245–256.
- Saurama, Laura (2001) *Unemployment, early retirement and social citizenship: marginalisation and integration in the Nordic countries*. Turun yliopisto. Sosiaalipolitiikan laitos. Sarja C:7/2001.
- Simon, Herbert (1987) Bounded rationality. In: *The new palgrave: a dictionary to economics*, ed. by. John Eatwell, Murray Milgate – Peter Newman. McMillan: London.
- Sutela, Hanna (1999) työ ja perhe. Teoksessa: *Tasa-arvo työoloissa*, toim. Anna-Maija Lehto ja Hanna Sutela, 45–82. Tilastokeskus: Helsinki.
- Svallfors, Stefan – Halvorsen, Knut – Andersen, Goul (2001) Work orientations in Scandinavia: Employment commitment and organizational commitment in Denmark, Norway and Sweden. *Acta Sociologica*, 44 (2):139–156.
- Työvoimatutkimukset 1989–2001. Tilastokeskus. Helsinki.

- Tähtinen, Juhani – Broberg, Mari – Forssén, Katja – Hakovirta, Mia (2004) Family Resources as Positive Factors and Risk Factors for Young Children's Well-being. In: *New Challenges for the Welfare Society*, ed. by. Vesa Puuronen, 257–274. Joensuun yliopisto. Karjalan tutkimuslaitoksen julkaisuja nro 142. Yliopistopaino: Joensuu.
- Waldfoegel, Jane – Danzinger, Sandra – Danzinger, Sheldon – Seefeldt, Kristin (2001) Welfare reform and lone mothers' employment in the US. Teoksessa: *Lone parents, employment and social policy. Cross-national comparisons*, toim. Jane Millar ja Karen Rowlingston, 37–60. Polity Press: Bristol.
- Warr, Peter – Cook, James – Wall, Toby (1979) Scales for measurement of some work attitudes and aspects of psychological well-being. *Journal of Occupational Psychology*, 52 (2) 129–148.
- Warr, Peter (1982) A national study of non financial employment commitment. *Journal of Occupational Psychology*, 55 (4): 297–312.
- Whiteford, Peter - Bradshaw, Jonathan 1994. Benefits and incentives for lone parents: A comparative analysis. *International Social Security Review*, 47 (3–4): 68–89.
- Viren, Matti (1994) Kannattaako työnteko? Laskelmia verotuksen ja sosiaalietuuksien vaikutuksista kotitalouksien käytettävissä oleviin tuloihin. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 90 /1994: 440–457.
- Vähätalo, Kari (1994) *Pitkäaikaistyöttömät ja lamasta selviytyminen. Tutkimus pitkäaikaistyöttömien työmarkkina-aseman ja sosiaalisen huono-osaisuuden muotoutumisesta vuosina 1993–1994*. Työpoliittinen tutkimus nro 132. Työministeriö. Helsinki.

Liite 1. Taloudellisen työorientaation faktorianalyysi

	Taloudellinen orientaatio	Kommu- naliteetti
Tekisin ansiotyötä, vaikei se olisi taloudellisesti välttämätöntä	0,889	0,791
Vaikka voittais paljon rahaa, haluaisin silti käydä työssä	0,774	0,599
Työ on minulle enemmän kuin vain tapa ansaita rahaa	0,663	0,440
Vaikka työttömyyskorvaus olisi todella korkea, kävisin silti mieluummin työssä kuin olisin työttömänä	0,648	0,420
Cronbachin alfa	0,83	
Ominaisarvo	2,250	
Selitysosuus %	56,245	

Extraction method: Maximum likelihood, Rotation method: Varimax with Kaiser Normalization.

Liite 2. Kahden muuttujan välinen varianssianalyysi

	n	F-arvo	p-arvo	R²*100
Sukupuoli	2202	2,016	0,156	0,1
Lasten lukumäärä	2219	5,602	0,004	0,5
Nuorimman lapsen ikä	1996	9,294	0,000	0,9
Koulutus	2206	16,414	0,000	2,2
Sosioekonominen asema	2219	12,976	0,000	1,7
Työmarkkina-asema	2210	33,929	0,000	3,0
Ikä	2215	0,472	0,624	0,0
Käytettävissä olevat tulot	2111	10,104	0,000	0,9
Perhetyyppi	2219	7,491	0,006	0,3

AJATUKSIA YLEVÄN SOSIOLOGIASTA

Ismo Kantola

Tiivistelmä

Kysymys tunteiden roolista epävarmuutta sisältävissä havainto-, tulkinta- ja valintatilanteissa on mielenkiintoinen paitsi psykologisena myös sosiologisena. Sosialisatiossa opitaan tunteiden hallinta tutuissa tilanteissa. Uudenaikaistumiseen liittyvät muutokset asettavat sosialisatiossa opitun kuitenkin koetteelle. Tässä artikkelissa tarkastellaan tilanteita, joissa tunteiden rooli ei ole täysin alisteinen hyvin informoidun yksilön rationaaliselle toiminnalle, vaan saa itsenäisemmän aseman. Voimakkaat murrokset niin yksilön kuin yhteisöjenkin historiassa tarjoavat aineistoa tunteiden ja tuntemisen yhteiskunnallisen merkityksen tutkimiseen. Tarkastelun keskeinen tulos on: tunteen rooli valinnan tai orientaation vahvistajana on sitä tärkeämpi mitä enemmän kognitiivista epävarmuutta tilanteeseen sisältyy.

Maku kulutusvalintojen ja esteettisen kokemisen ohjaajana edustaa hallittua, yksilön tai ryhmän identiteetille alisteista, tuntemista. Ylevän kokeminen taas edustaa tunnetta, joka voi ottaa yksilön tai ryhmänkin hetkeksi valtaansa. Ylevä ei kuitenkaan ole aineellisista oloista irrallinen tunne, vaan se liittyy ennen muuta epävarmuuden kokemiseen fyysisen olemassaolon oikeasta käsittämisestä ja hallinnasta. Ylevää hurmiota edeltääkin tavallisesti jopa pelkoon ja kauhuun yltävä epävarmuuden tunne.

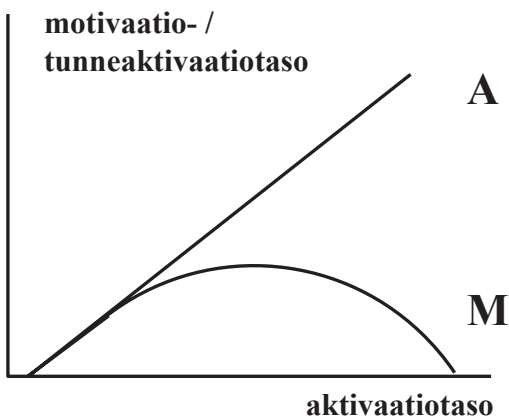
Myös yhteiskunnallisia oloja koskeva epävarmuus voi johtaa ylevän tuntemuksiin. Edellytyksenä on kollektiivinen kokemus tilanteen avoimuudesta ja yhteiskunnallisten suhteiden uudelleen järjestämisen tarpeesta.

Ylevän kokemus voi syntyä paitsi jylhien luontokohteiden tai massiivisten teollisteknisten rakennelmien äärellä, myös kirjallisuuden ja taiteen kautta. Ylevän kokeminen voi toimia vahvistajana uskonnollisen tai kansallisen identiteetin hyväksi mutta se voi myös yhdistää ja sitouttaa ihmisiä kumoukselliseen toimintaan.

Avainsanat: ylevä, maku, kokemusyhteisö, tunteiden sosiologia

Tunne ja toiminta

Psykologian oppikirjoista tuttu esitys tunteen ja organisoidun toiminnan suhteesta kertoo, että tunneaktivaation (A) tason kohoaminen kohottaa aluksi myös kykyä motivoituneeseen toimintaan (M). Jos aktivaatiotasoa kuitenkin edelleen nostetaan, motivaatio ei enää nousekaan samassa suhteessa, ja kun aktivaatiotaso on noussut riittävän korkealle, motivaatio kääntyy jo laskuun.



Kuvio 1. Motivaation suhde aktivaatiotasoon (Hebb 1971)

Tunteen ja motivoituneen toiminnan keskinäissuhdetta käsittelevät sosiologiset tutkimukset tuovat lisävalaistusta tähän sinänsä selkeään psykologiseen havaintoon. Sosiaalisen toiminnan piirissä ja ansiosta tunteen ja toiminnan suhde problematisoituu. Toisinpäin ajateltuna tunteen ja toiminnan keskinäissuhteen problematisointi esimerkiksi ylevän kokemuksen koskevien havaintojen äärellä motivoi etsimään vastausta kysymykseen tunteen ja motivoituneen toiminnan suhteesta koulupsykologian ulkopuolelta, esimerkiksi sosiologiasta. Kenties juuri ylevän kokemus osoittaa parhaiten, että tunteen, tunneaktivaation, voimistaminen ei välttämättä johda toimintakyvyttömyyteen, vaan voikin olla portti uuteen tilannearvioon ja toimintastrategian löytymiseen. Yritänkin tässä artikkelissa keskittyä tunnepuoleen, siihen mitä sosiologi voisi löytää tunteen saralta, esimerkkinäni ylevän tuntemukset.

Mitä on ylevä? Lyhyesti kokemus tai tunne, jossa pelko ja ihastus yhtyvät. Ylevän kokemukseen, sitä koskevaan tunteeseen, voidaan ajatella myös kunnioitus. (vrt. myös Lehtinen 2003.) Siinä missä filosofi Immanuel Kant ottaa analysoitavakseen, mitä kukin näistä käsitteistä pelko, ihastus,

kunnioitus merkitsee ja pitää sisällään, siinä amerikkalainen pragmatistinen ylevän analyysi (esim. Nye 1994) todistelee ylevän kokemuksen aiheuttaneen kohteen ja itse kokemuksen yhteyden välittömyyttä. Hieman pelkistäen pragmatistien ajatuksena on: ylevä kohde antaa aina ylevän kokemuksen. Yhdysvalloissa ylevän kokemukset luonnon ja teknologian äärellä ovatkin olleet kulutusartikkeleita jo 1800-luvulta lähtien (Nye 1994). Euroopassa silmiinpistävää taas on ylevän etsiminen taiteesta ja kirjallisuudesta (esim. Lyotard 2000, 74-78). Jo Kant problematisoi ylevän kokemuksen palauttamisen jäännöksettä kohteeseensa. Sen sijaan hän halusi katsoa, mitä ajattelussa ja tuntemisessa tuolloin tapahtuu.

Ranskalainen sosiologi Jean-François Lyotard (1986; 1994; 2000) lukee Kantin tekstejä ylevästä sosiologin silmälasien lävitse. Lyotardin tavoin tulkittaessa Kantin analyysi ylevän kokemuksen synnystä koskee, ei vain yksilön mielen eheyden problematiikkaa, vaan kokonaisten yhteiskuntien koossapysymistä. Tämän artikkelin keskeisenä ajatuksena on, että yhteiskunnalliseen muutokseen tähtäävän liikkeen syntyyn johtavissa kollektiivisissa kokemuksissa on todennäköisesti läsnä ylevän tuntemuksia sekoittuneena innostukseen. Pyrin osoittamaan, että on sosiologisesti mielenkiintoista koettaa ymmärtää tunteen roolia paitsi kollektiivisen toiminnan myös tiedon synnyssä.

On luontevaa ajatella, että maun kohdalla tieto ohjaa tunnetta. Ylevän ollessa kyseessä näyttäisi kuitenkin siltä, että tunne, ellei aivan ohjaa, ainakin suuresti vahvistaa tiedon syntymistä. Ja haluan korostaa, etten suinkaan tarkoita, että tunteen avulla tai sen vahvistamana syntyvä tieto olisi jotenkin vähempiarvoista kuin silkalla kylmällä järjellä tavoitettava tieto. Myös tieteen ja teknologian sosiologian empiiriset tutkimukset (esim. Latour – Woolgar 1986) todistavat sen puolesta, että tunne on tietyissä mielessä jopa kaiken tiedon alkusyy. Asiaa voidaan alustavasti hahmottaa vaikkapa näin: kun tietoa ei vielä ole, koetetaan tunteen avulla tunnustella, mistä suunnasta ja miten tietoa kannattaisi etsiä. Toisaalta taas, kun luodaan silmäys jo löydetyn tiedon historiaan, näyttää siltä, että heti kun tieto löytyy, ottaa se tunteen välittömästi hallintaansa, jopa niin, ettei sen tunnealkuperää enää tunnusteta.

Ihmisellä onkin luultavasti muita eläinlajeja kehittyneempi kyky hahmottaa toimintansa ja valintojensa perusteiksi rakenteita sielläkin, missä ulkoiset ärsykkeet rakenteiden hahmottamiseksi ovat äärimmäisen niukat tai äärimmäisen moniselitteiset. Luonnolliselta tuntuvan perustan tälle puolestaan tarjoaa ihmisen kyky yksilönä, ja etenkin voimansa toisten ihmisyksilöiden kanssa yhdistäessään, muuttaa fyysistä todellisuutta ja sen rakenteita. Jos ajatellaan, että yksi keskeisimmistä rakenteiden aikaan saamisen ja muuttamisen esteistä ja voimavaroista muodostuu toisista ihmisistä, silloin voidaan varmaankin olla yhtä mieltä siitä, että ihmisen suhtautuminen

rakenteisiin – olipa kyse rakenteisiin puuttumisesta tai vain niiden hahmottamisesta – tarjoaa, sui generis, sosiologisen tutkimuskohteen.

Moraalia ja uskonnon alkuperää koskevat sosiologiset klassiset tutkimukset ovat tavallaan esityksiä ihmisen kyvystä hahmottaa rakenteita välittömästi näkymättömän alueella. Parina viime vuosikymmenenä myös tieteen ja teknologian sosiologia on suuntautunut kohteensa erittelyssä klassikoiden tavoin. Tieteellistekninen edistys avautuu näissä tutkimuksissa näkymättömän hahmottamisena näkyvänä ja rakenteisena järjestelmänä.

Voivatko tunteet sitten toimia selittävänä muuttujana jossain syvemmissä kuin vain väliintulevan mekanismin mielessä? Tai siirrymmekö automaattisesti joukkopsykologian tontille, kun puhumme tunteista ihmisryhmien tai kollektiivien yhteydessä? Perinteisen käsityksen mukaan tunteet ovat heijastusta sisäistetyistä ideoista, arvoista ja käytännöistä. 1960-luvulta eteenpäin tematisoitui sosiologiseen keskusteluun ajatus elämyksistä tavoittelun eikä pelkästään muistelun tai nostalgisen mieliinpalauttamisen kohteena. Makua koskevat tutkimukset (Bourdieu) pyrkivät osoittamaan, että myös elämykset ja elämyshakuisuus ovat nekin vain erottautumista yleisen kulttuurisen koodin sanelemin ehdoin. Tunne oli tässäkin vain pintavaahtoa eikä selittäjä missään syvemmissä mielessä.

Ranskalainen Antoine Hennion (1993) havaitsi omissa tutkimuksissaan 1980-luvulla, että monet haastateltavat olivat anteeksipyyteleviä elämystensä syventämiseen tähtäävien harrastustensa osalta. Makua koskevat sosiologiset tutkimukset osoittautuivat olevan kulttuuria harrastavien tiedossa. Oli havaittavissa, että niiden tulokset ohjasivat haastateltavien vastauksia. Toisaalta paljastui, että kulttuurin kuluttajat ja harrastajat ovat tavallaan voimattomia erottautumisteesiä vastaan. Mitä hyvänsä kulttuurin muotoa syvällisesti tai intensiivisesti harrastava ei voi välttyä itseensä kohdistuvalta 'syytökseltä' pyrkimyksestä erottautua.

Tämän havainnon innoittamana Hennion päättikin keskittyä empiirisissä tutkimuksissaan siihen, miten elämyksiä hankitaan, siis siihen miten, millä tavoin, jotakin kulttuurin muotoa harrastava investoi henkisesti ja materiaalisesti elämyksen mahdollistavien olosuhteiden organisointiin harrastuksessaan. Olennainen ero aikaisempaan oli, että elämys ei ole mekaanista heijastusta jostakin, vaan sen sijaan jotakin, johon voidaan ainoastaan pyrkiä, mutta jonka saavuttamisesta ei koskaan etukäteen voida olla varmoja.

Voimakkaiden tunnekokemusten sosiologinen relevanssi voi avautua myös toisella tapaa. 60-luvun opiskelijaliikkeeseen osallistuneista ranskalaisista sosiologeista erityisesti edellä mainittu Lyotard jäi pohtimaan yhteisymmärryksen, yhteisen kokemuksen ja yksimielisyyden – *sensus communis* – syntyä erilaisista taustoista ja lähtökohdista olevien ihmisten

kesken. Miten yhdistävä kokemus syntyi, mitä mukana olleille oikeastaan tapahtui, on kysymys joka näyttää innoittaneen tätä ehkä useimmiten postmodernin tietoyhteiskunnan sosiologina pidettyä ranskalaistutkijaa.

Yhteiskunnan valtajärjestelmän kulttuuriseen perustaan asti ulottuvaa kritiikkiä tuottava liike herkisti vuoden 1968 tapahtumien myötä nuorten ranskalais sosiologiin havaintokykyä myös julkiseen keskusteluun ja siinä tapahtuvien määrittelyiden kautta toteutuvaan vallankäyttöön. Kokemusta siitä, mitä vastassa oli, jäsennettiin ideologian käsitteellä. Muitakin käsitteitä tuon ajan kansainvälisellä opiskelijaliikkeellä toki oli käytössään. Populaareihin aikakirjoihin lienevät valovoimaisimpina jääneet rock, psykedelia ja tajunnanlaajennus.

Valistusfiloifeilta Marxin kautta välittyvä ajatus ideologian ja todellisuuden ristiriidasta luokkaristiriidan pysyvyyden perustana väistyi antaen osan vuoden -68 tapahtumien innoittamia sosiologeja – ajattelen tässä lähinnä Lyotardia ja Jean Baudrillardia – mielissä sijaa modernin järjen kritiikille muiltakin kuin teollisen luokkayhteiskunnan osalta. Lyotardin kohdalla Voltaire, Rousseau ja Marx saivat tehdä tilaa Immanuel Kantille. Perinteisemmän modernin kannalle jääneille, kuten Alain Touraine (1995), valistuksen ideat säilyivät keskeisinä jäsentäjinä yhtä hyvin vuoden 1968 tapahtumia kuin koko länsimaista sosiohistoriallista kehityskertomustakin ajatellen.

Kant jatkoi lähimenneisyyden ja oman aikansa filosofien suosimien jo antiikin ajoista tunnettujen – ongelmien käsittelyä yhteiskunnallisesti jännitteisessä virikeympäristössä. On mielenkiintoista, että juuri sinä aikana, jona Kant kirjoitti kolmea kritiikkiään – puhtaan järjen, käytännöllisen järjen ja arvostelukyvyn – tapahtui Ranskan vallankumous. Lyotard ottaakin toistuvasti asian esille muistaen yleensä samalla myös viitata vuoden 1968 tunnelmiin.

Lyotard (1986) puhuu innoituksesta – entousiasme – kantilaisen historian kritiikin välineenä tai voimanlähteenä. Hän lähtee liikkeelle siitä Kantin esittämästä ajatuksesta, että historia on tieteellisenä tietona sikäli erikoislaatuista, että sen totuus on paikallisesti perusteltua ja että kaikki historian totuudet eivät yhdessä muodosta johdonmukaista ristiriidatonta kokonaisuutta, vaan historia on ymmärrettävä väitelauseiden (phrases) perheiksi tai Ludwig Wittgensteinin tarkoittamassa mielessä kielipeleiksi, jotka ovat paikallisesti päteviä, mutteivät välttämättä yhteismitallisia muiden perheiden 'fraasien' kanssa.

Tietoisuus historian ja samalla koko yhteiskuntaa koskevan tiedon saarekkeisesta rakenteesta on sekä Kantille että Lyotardille valtavan innoituksen lähde. Vaikkei olekaan automaattisesti selvää, mitä tällä tiedolla pitäisi tehdä tai mitkä johtopäätökset se antaa, käytännöllinen järki näkee aukon ja sen umpeenkirjoittamisen sosiaalisen tilauksen, josta kannattaa

'rahastaa', ellei enempää ainakin sen verran, voi päästä filosofiselle huviajelulle (Lustreise) (Lyotard 1986, 102).

Asiaa voidaan katsoa hieman toiselta kannalta myös niin, että yhteismitattomien tiedon ja kokemuksen piirien välinen fraasiavaruus aukkoistuu, kun instituutioiden ja symbolijärjestelmien keskinäisyydet muuttuvat. Näin muodostuvissa aukoissa toimintaan voi liittyä voimakas tunne. Mikään ei näet silloin ole tunnetta, eikä sen kumppania mielikuvitusta, estämässä, sillä ylintä tuomaria, yhteismitattomat yhdistävää fraasitekstuuria ei juuri silloin ja siinä kohdassa, joka kumouksellisen tilanteen avautumista todistavan havainnoijan eteen avautuu, ole olemassa. (Lyotard 1986, 15–30.) Kyse on yhteiskuntaa ja omaa suhdetta siihen – ja sitä kautta kokonaisia maailmoja – luovan voiman tunteesta ja siihen liittyvästä euforiasta.

Metafyysikka kamppailun kenttänä

Immanuel Kantin projektina oli järjen ja päättelykyvyn edellytysten ja rajoitusten kriittinen tarkastelu. Järki ja päättely toimivat käsitteitä ja empiirisiä havaintoja apunaan käyttäen. Yhtäällä ovat havainnot ja toisaalla ideat. Kantin kritiikki pyrkii osoittamaan, että perusteltuja (legitiimejä) väitteitä todellisuudesta voidaan esittää, jos ideoiden ja havaintojen välille on mahdollista rakentaa loogisesti johdonmukainen yhteys. Kantin projekti on myös yhteiskunnallinen, Lyotardin mukaan jopa poliittinen, sillä Kant on kiinnostunut ennen muuta sellaisista ideoista, joilla voi ajatella olevan yhteiskunnallista relevanssia, kuten oikeudenmukaisuus, totuus, hyvyys ja kauneus. Ideat vakavasti ottava järjen kritiikki antaa tulokseksi, että loogisesti ristiriidattomat tiedon ja päättelyn alueet muodostuvat erillisinä tiedon ja asiantuntemuksen alueina tai, Lyotardin sanoin, saarekkeina. Siihen, miten kokonaiskuva maailmasta on mahdollinen tiedollisesti legitiimien alueiden "saaristossa", ei Kantilla kuitenkaan ole antaa ratkaisevaa neuvoa (Lyotard 1986, 28–30). Yhteisesti hyväksytyt säännöt siitä, miten "saareltä" toiselle siirrytään, puuttuvat. Väylästä voidaan hahmottaa ja rakentaa monin tavoin. Ratkaisu jää poliittisen kamppailun kysymykseksi avoimella metafyyssisen pohdiskelun (tai spekulatiivisen) alueella (Lyotard 1986, 29).

Kokonaiskuvan muodostamisen poliittinen luonne nousee kuitenkin tietoisuuteen vain poikkeuksellisesti, sellaisten murrosten yhteydessä, jotka saattavat historiallisesti muotoutuneet käytännöt ja hahmottamistavat ongelmallisina kriittisen arvioinnin kohteeksi. Erityisalojen asiantuntemusta laajempien kokonaisuusien muodostamisen mielivaltaisuus näet väistyy tietoisuudesta yksinkertaisesti toiston avulla: kun jokin tapa hahmottaa kokonaisuus ja "erityisalasaariston" väylästä on valittu, tulee se historiallisen

käyttönsä vuoksi legitimiiksi. Kriittisessä tarkastelussa kuitenkin tämä yhteiskunnallisen kamppailun tuloksena alun perin syntynyt tapa suhteuttaa erityisalalogiikat ja -tietämys toisiinsa yhtenäiseksi kokonaisuudeksi osoittautuu mielivaltaiseksi ja/tai poliittiseksi luonteeltaan.

Juuri tässä astuu innostuneisuus esille. Sen sijaan, että kysyttäisiin, miten asiat todella ovat, tulee tärkeäksi kysyä ja tiedostaa, kuka minä olen, keitä me olemme. Tarkemmin sanottuna kysymys on yhteenliittymisestä niiden kanssa, joilla on sillä tavoin yhtenevät intressit, että niitä on mielekästä koettaa edistää yhteistoimin. Puhuessaan innoituksesta (*l'enthousiasme*) historiallisesti muodostuneiden (luutuneiden) käsitysten kritiikin muotona Lyotard maalaa kuvan tilanteesta, jossa maailmankuva nousee kamppailun kohteeksi ja samalla poliittisten intressien toteuttamisen välineeksi. Myös muissa tutkimuksissa (esim. Eyerman – Jamison 1999) on todettu tiedon muodostuksen keskeinen asema sosiaalisissa liikkeissä.

Kolmannessa kritiikissään, joka siis koskee makua ja arvoarvostelmien muodostamista, Kant väläyttää mahdollisuutta, että myös ylevän kokeminen (tai kokematta jääminen) on seurausta samantyyppisistä subjektiivisista valinnoista kuin ne, joita edellä kuvailemallani metafyyssillä kentällä toisinaan kamppailen, toisinaan vanhasta tottumuksesta, tehdään. Toki on luontevaa ajatella, että ylevän kokemiseen johtava valinta on yksilötasoinen kun taas "tieteenalasaariston" väylästä valinta on luontevimmin kollektiivinen.

Mainitussa kritiikissään Kant tekee eron esteettisen kokemuksen, maun ja ylevän välillä. Ero on sosiologisesti mielenkiintoinen. Puhdas esteettinen kokemus on pyyteetön. Se on esteettisen muodon ja sitä koskevan apriorisen idean luonnollista vastaavuutta. Maku sen sijaan on laskelmoiva. Se ohjaa kokemusta siihen suuntaan, jonka käytännöllinen järki osoittaa. Näin ajateltu maku on pitkälle samansisältöinen kuin Pierre Bourdieun makukäsite - ehkäpä sillä erotuksella että kantilainen subjekti on vähemmän habituksensa vanki kuin Bourdieun rakentama erottautuja (vrt. kuitenkin Bourdieu 1979, 565–585). Entä sitten ylevän kokeminen? Ylevä eroaa esteettisestä siinä, että sen lähtökohtana oleva havainto – aistielimellä vastaanotettu tai pelkästään ajattelun ja mielikuvituksen keinoin tavoitettu – on niin ristiriitainen, ettei järki kykene ratkaisemaan, minkälainen idea voisi toimia kokemuksen jäsentäjänä. Juuri se, että havainto ylittää järjen käsityskyvyn, on Kantin mukaan ylevän kokemuksen perusta. Ylevän kokemus on myös subjektiivisempi kuin maku tai puhdas esteettinen kokemus. Mitään kommunikoitavissa olevaa validia argumenttia ei ylevän kokemuksen perusteluksi ole, vaan oletuksena on, että kokemus otetaan vakavasti ja kunnioitusta ansaitsevana vastaan myös kolmansien osapuolten taholla –

ylevää koskevan kommunikoinnin keskeisin vastaanottamistapa lieneekin kuulijoiden eläytyminen.

Kokemusyhteisö

Gerhard Schulze (2000) on ottanut käyttöön elämysyhteiskunnan (Erlebnisgesellschaft) käsitteen kuvaamaan 1900-luvun lopun kulutusyhteiskuntaa. Schulzen väite on, että elämysorientoituneisuus selittää aikaisempaa selkeämmin nykyajan länsimaisen yksilön kuluttajavalintoja. Michel Maffesoli taas on tunnetusti kiinnittänyt huomiota siihen, että elämykset voivat olla myös ryhmänmuodostuksen perusta. Seuraavassa pohdin mahdollisuutta jäsentää yksityiskohtaisemmin sitä mekanismia, jota kautta tunne toimii yhteyttä ja toimintaa synnyttävänä elementtinä.

Sosiologisen kulttuurintutkimuksen keskeisiä ja lopullista ratkaisua vaille olevia kysymyksiä ovat 1) kiista kulttuurin autonomiasta ja alisteisuudesta talouden rakenteille ja 2) kysymys luokkien ja kerrostumien sekä itsestään tietoisien ja kollektiiviseen toimintaan kykenevien ryhmien muodostuksesta. Näiden lisäksi on vielä kysymys, miten tutkia kaikkea tätä.

Ongelmakimpun selventämistä ajatellen voi olla hyödyllistä ajatella kulttuuri yksinkertaisesti erityislaatuisena voimavarana, nimittäin merkitysten muodostamisen ja merkitysten välittämisen arsenaalina. Ajatus tavoittaa ehkä jotakin siitä, mitä P. Bourdieu tarkoittaa käsitteellään kulttuuripääoma.

Merkitykset liittyvät motivaatioon eli toiminnan suuntaamiseen sosiaalisten suhteiden muodostamien rakenteiden antamassa koordinaatistossa. Baumanin (1999, 82) mukaan kulttuuriset merkitykset ja sosiaaliset suhteet syntyvät ja muotoutuvat keskinäisessä vuorovaikutuksessa. Haluan yksinkertaistaa tätä argumenttia vielä seuraavasti: merkitykset ja niiden kautta itse kulttuurikin ovat yhteydessä tunteisiin. Motivaatioon tai ainakin sen syntyyn liittyy näet aina tunne: tunne vakuuttumisesta, sitoutumisesta ja niin edelleen (vrt. Alberoni 1989). Oleellinen empiirisen kulttuurintutkimuksen kysymys onkin: minkälaisia tunteita on ja miten ne liittyvät ryhmän ja kulttuurin muodostustilanteisiin.

Brittisiologi Paul Filmer (2003) esittelee maanmiehensä Raymond Williamsin pitkän linjan projektia tuntemisen rakenteiden (structures of feeling) tutkimisen saralla. Filmerin (2003) Williams-tulkinnan nojalla voidaan ehkä ajatella, että tunne liitetään ennemminkin asioiden välisiin suhteisiin kuin itse asioihin – tunne ehkä osaltaan määrittää tai vahvistaa asioiden välisten suhteiden tietynlaista käsittämistä. Tästä katsannosta tunteminen olisi jonkinlaista välitilassa olemista. Sosiologisen kulttuurintutkimuksen kannalta mielenkiintoisimpiin asioihin kuuluvat

varmaankin nuo Baumanilta yllä lainatut 'kulttuuriset merkitykset (cultural signs)' ja 'sosiaaliset suhteet (social relations)'. Kulttuurisen ja sosiaalisen muutoksen eritahtisuus voi synnyttää tyhjiä tiloja uusien kokemusten ja sosio-kulttuuristen muotojen ilmaantumiselle. Taiteessa voidaan myös tietoisesti pyrkiä tällaisen tyhjän tilan ja siihen liittyvän kokemuksen mahdollisuuden luomiseen (Lyotard 2000, 7487; Hennion 1993, 287289, 379385).

Asioiden väliset suhteet voidaan useinkin asettaa monella tapaa. Näin on erityisesti silloin kun ei ole välittömästi nähtävissä, miten asiat ovat suhteessa itseensä ja toisiinsa. Erityisen mielenkiintoiseksi tällainen kokemusperäisen todellisuuden monitulkintaisuus tulee silloin, kun se johtaa tulevaisuutta koskevien johtopäätösten, arvioiden ja ennusteiden keskinäiseen poissulkevuuteen. Näin syntyvää päättely- ja tulkintaongelmaa pohti jo Leibniz (Serres 1968, 724) ja myöhemmin sen olemassaolo on tunnistettu myös yhteiskuntatieteissä (esim. Blalock 1968, 173–174; Bauman 1999, 52).

Yksikäsitteisen kokemusten tulkinnan puuttuessa näyttää siltä, että tulkinnan valinnan oikeuttaa viime kädessä tunne. Tätä katsannosta juuri tunne siis vahvistaa tietyn tulkinnan oikeaksi. Tehokkaimmillaan tuo tunteen voimistama tulkintakokemus sekoittuu havaintokokemukseen, jolloin maailma todella, ilman epäilyksen häivää, näyttää faktuaalisesti tulkintaa vastaavalta.

Voidaan ajatella, että tulkintaa asioiden välisestä suhteesta tarvitaan etenkin silloin kun asioiden välillä on ajallinen, paikallinen tai kontekstuaalinen etäisyys. Ajallinen etäisyys on kyseessä, kun havaitaan vaikka kahden peräkkäisen sävelen tai rummunlyönnin välinen aika. Paikallinen etäisyys on kyseessä silloin, kun puhutaan esimerkiksi maalauksen tai maiseman yksityiskohdista. Kontekstuaalisesta etäisyydestä on kyse silloin, kun kiinnitetään huomio esitystapaan, asiayhteyteen tai tulkintojen moneuteen. Etäisyys on tavallaan yksityiskohtien etäisyyttä kokonaisuuden antamassa koordinaatistossa. Tässä mielessä todella "tähdet kertovat kohtalomme", eli toisin sanoen yksittäisten havaintojen välinen yhteys – ja kuhunkin sisältyvä etäisyys toinen toisestaan – on ehdollinen sen suhteen, minkälaiseksi kokonaisuus hahmotetaan. Tunne asettuu tähän näiden etäisyyksien antamaan "differendiin" (Lyotard 1994, 123–131).

Otetaan vielä esimerkki musiikin maailmasta. Koetetaan sitä varten katsoa vaikka, mitä tunteiden tuntemisessa tapahtuu, kun musiikin harrastaja kuuntelee musiikkia. Musiikki voidaan ajatella äänten sekvenssinä, rytmin, äänenvärin ja melodian rakenteistamana. Rakenne on tässä erilaisten äänten läsnä- ja poissaoloa keskinäisessä järjestyksessä niin, että kokonaisuus voidaan kirjoittaa tai painaa muistiin. Muistiinpainaminen onkin tärkeä musiikkikokemuksen edellytys, sillä ilmeisesti on niin, että musiikkia kuunnellessa tunne, fiilis, tulee ennen ja jälkeen äänihavainnon, ikään kuin jatkon odotuksena, jännityksenä, aktivaationa sen äärellä, että mitä nyt seuraa,

mutta myös juuri kuullun analyysinä valinnan vahvistamisen mielessä, tunteena siitä, että juuri tästä on kyse: melodia, rytmi tai äänenväri on yhdistettävissä yhteen tai useampaan muistikuvaan aikaisemmin kuullusta.

Tuntuu siis siltä, että tunteen tehtävänä on vahvistaa valintaa epävarmassa tilanteessa. Ihminen tuntee huolta valintansa puolesta ja motivoituu toimimaan valintansa oikeuttamiseksi. Hän hankkii valintansa oikeellisuutta vahvistavaa tietoa tai toisten hyväksyntää asian osalta muulla tavoin. Immanuel Kantin käsitteitä käyttäen kyse on siitä, että käytännön järki ohjaa valintaa eri mielikuvien ja ideoiden sekä niihin liittyvien tunnetilojen välillä (Lyotard 1994).

Kokemus siitä, että juuri tällä tavalla asiat ovat, tuntuu toisinaan olevan huolen täyttämää, toisinaan taas huolenpidon kohteena olemisen kokemista, siis jonkinlaista Dasein-kokemista Heideggerin tarkoittamassa mielessä (Agamben 1989, 185–204). Tunne siitä, että asiat todella ovat niin kuin itse on arvellut – tai valinnut ajatella – niiden olevan, on tyytyväisyyttä, gratifikaatiota. Mitä epävarmempi yksilön tulkintatilanne on, sitä tärkeämpää luultavasti on, että hän voi jakaa kokemuksensa. Näin syntyy kokemusyhteyttä luonnehdin seuraavassa 'kokemusyhteisöksi'.

'Kokemusyhteisön' käsitteellä viitataan siihen, että yhteiseksi koettua kokemusta voidaan tietyin edellytyksin pitää ratkaisevana yhteisön syntyyn vaikuttavana tekijänä. Kokemusyhteisö on jaetuksi ymmärretyn kokemuksen ymmärtäneiden keskinäistä tunnistamista ja yhteyttä. Tästä katsannosta kokemus tavallaan käy organisoitumisen edellä. Tässä kohtaa kokemusyhteisö ei eroa joistakin sosiaalisista liikkeistä niiden syntyvaiheessa (vrt. McDonald 2004, 586–589; Alberoni 1989, 53), mutta liikkeet poikkeavat kyllä kokemusyhteisöistä siinä, että edellä mainittuihin kuuluu välttämättä ajatus yhteiskunnallisesta muutoksesta, jota edistämään liike pyrkii (Kantola 2004). Kokemusyhteisö taas pyrkii vain säilyttämään ja/tai toistamaan kokemuksen. Kokemusyhteisö voi muuttua instituutioksi tai sosiaaliseksi liikkeeksi siitä riippuen, edellyttääkö kokemuksen säilyttäminen ja toistaminen yhteiskunnallista muutosta vai ei. Kokemusyhteisö voi myös muuttua ja tavallaan hajota ja oheta muodiksi tai myös, aivan päinvastaisesti, tiivistyä ja puristua laillisen toiminnan piirin ulkopuoliseksi laillisen yhteiskunnan vainoamaksi olemiseksi. Viimeksi mainitusta esimerkkeinä käynevät parhaiten laittomia huumeita käyttävien yhteisöt (vrt. Salasuo 2001, 195).

Laajimmillaan kokemusyhteisön voi ajatella olevan yhteiskunnan tai vaikka modernin maailman mittainen – näin voitaneen ajatella esimerkiksi silloin kun mielletään moderni maailmankirjallisuus modernin kokemuksen avainkertomuksena tai vaikka karnevalismin uudet muodot ja sisällöt modernisaation (globaalina) kokemusyhteisyyden ilmentymänä (Bahtin 2002, 361–362). Toisaalta globaaleja tai universaalejakin elementtejä sisältävä

kokemusyhteys voi muodostua paikallisestikin, kuulumisen tunteena tiettyyn fyysiseen ympäristöön, jolla on historiansa ja oma narratiivinsa (Taylor – al. 1996).

Lähemmäksi kokemusyhteisöjen muodostusta päästään, kun otetaan huomioon mahdollisuus, että tyytyväisyyttä ilmaisemalla voi myös samassa tilanteessa olevilta mutta vielä kohti henkilökohtaista gratifikaatiotaan ponnistelevilta saada osakseen arvostusta ja nöyrää kunnioitusta. Oudossa uudessa tilanteessa näet herkistytään katsomaan myös sitä mitä muut kokevat (Schultze 2000). Ilmeisesti toisten tunteisiin samaistuminen on ihmislajin taipumus, joka on oleellinen tässä. Kettuja vapauttavien eläinaktivistien ja hyönteisiäkin räykkäävien sadistien tarjoamat esimerkit kertovat, että toisten tunteisiin eläytymistäipumus ulottuu jopa lajien yli.

Ylevän kokeminen on aika ajoin saanut toimittaa kansallisen yhteenkuuluvuuden tunteen vahvistajan ellei peräti varmistajan virkaa. Ylevää voi tunnetusti aistia kirjallisuudesta, taiteesta, luonnosta ja teknologian tuotoksista. Nyen mukaan ylevän kokemista häiritsee sitä koskeva raportointi, kuvaukset, ennalta saatu tieto ylevää kohdetta lähestyttäessä (Nye 1994). Toisaalta edellä mainitun tutkijan mukaan sinnikäs sitoutuminen ylevään kohteeseen voi kaikesta inflatoivasta informaatiosta huolimatta tuloutua ylevän kokemuksena.

Lukiessaan Kantin kolmatta kritiikkiä, *Kritik der Urteilkraft*, Lyotard (1994) kärjistää sitä maun ja ylevän analyysien eroa, joka mainitussa teoksessa esitetään. Vielä lisää pelkistäen esitän, että maku on pyrkimystä onneen ja hyvinvointiin erilaisten tiedon ja osaamisen alueiden hyödyllisellä yhdistelyllä. Maku edustaa siis yhteiskunnallista osaamista ja kuuluu näin ollen tiettyssä mielessä sosiaalisiin taitoihin. Sen sijaan ylevän kokemuksessa maku jää toimeettomaksi ja käytännön järki joutuu kerrankin valitsemaan vain hyvän ja pahan välillä. Kun kauhua ja ihmetystä herättävä havainto tunkeutuu yksilön tajuntaan, läsnä on tilanne, jossa yksilön muistikuvat, mielikuvitus ja ideointi- sekä päättelykyky ovat hetken voimattomia. Tuolloin yksilön henkinen integriteetti on vaarassa. Jos välitön vaara ei uhkaakaan, on mahdollisuus ylevän kokemiseen. Järki tekee tässä aidon valinnan Kantin mukaan: onko problemaattinen havaintoainekas koettava vain kammottavana – vaiko myös ylevänä.

Yhteismitattomat ideoiden alueet, samaten kuin yhteismitattomat tiedon ja osaamisen alueet, virittävät aktivoituessaan tyhjän tilan. Tässä tilassa neuvotellaan ja sovitellaan yhteismitattomien yhteistä projektia: yksilön integriteettiä ja yhteiskunnan koossapysymistä. Toiminnalle ei ole mitään sääntöjä. Mitään metakieltä ei ole.

Ylevän kokeminen tulee apuun sillä tavoin ja sitä kautta, että koemme Kantin mukaan ylevän läsnäolon aiheuttavan riemua juuri silloin, kun

koemme, että kykymme tehdä valintoja ylittää kuin ylittääkin käsittämättömän havaintomme ja sen aiheuttaman psyykkisen ristiriidan. Mainittakoon, että Nyen (1994) edustama pragmatismi haluaa kieltää tämän ylevän selityksen, koska se on ristiriidassa suoraviivaisemman havaintokohde – kokemus – ajattelun kanssa. Kiista eurooppalaisen ja amerikkalaisen pragmatismien välillä näyttääkin kiertyvän havaitsemisen kohteen ja subjektiivisten valintojen ensisijaisuuden ympärille ylevän kokemuksen syntymistä selitettäessä. Tutkimustehtävän luonteisesti voisikin nyt kysyä, poikkeako amerikkalainen jaettu ylevän kokemus jollakin tavoin systemaattisesti eurooppalaisesta.

Lopuksi

Ylevä on yksilön kokemus, mutta se voi olla myös historiallisia jälkiä jättävä tapahtuma, jonka muisto yhdistää ihmisiä. Raymond Williams (1981) on eritellyt kirjallisuutta ja elokuvaa kokonaisten sukupolvien yhteisen kokemuksen säiliönä. Paul Filmerin mielestä Williamsin käsitettä "structures of feeling" voi soveltaa myös muun kulttuurin erittelyyn (Filmer 2003). Miten ylevän kokemusta välitetään, tulkitaan, tuotetaan? Edellä esillä olleet esimerkit liittyivät kesyttömän luonnon, teollisteknisten rakennelmien ja taiteen sisältämiin kokemismahdollisuuksiin. Ylevään ja innoittuneeseen mielentilaan voidaan kuitenkin päästä myös paljon vaatimattomammassa olosuhteissa.

Tutkiessani kokemisen ja tuntemisen roolia nuorten juhlimiskulttuureissa (Kantola 2005), olen havainnut, että hyvin nuorten, vasta bilettämistä aloittelevien keskuudessa näyttää olevan yleistä, että bileet koetaan voimakkaasti, ilman huumeitakin, tavallaan eksistentiaalisen tason asiana. Kokemuksista jäsenyy minän ja maailman suhde uudella tavalla, ja tavallaan tätä juuri haetaankin.

Kantilaisesta näkökulmasta kokemuksia etsivien nuorten kokemukset voi tulkita yhteiskuntaa ja yksilön siinä olemista jäsentävien fraasisaarekoiden välisellä alueella oloksi, jolla liikkumiseen ei ole muita sääntöjä kuin että säännöt pitää keksiä itse. Luoko osallistumaan, kuluttamaan ja kapinoimaan kehoittava kulttuurimme näitä viidakoita nuorille vai ovatko valkoiset läiskät bileillan kartassa yksilön kosmisen yksinäisyyden universaalien syyn nojalla joka tapauksessa aina läsnä? Empiirisenä havaintonani on joka tapauksessa, että innoitus, euforia ja ylevien hetkien kokemukset bileympäristöissä vähenevät iän myötä. Eikä niitä oikeastaan silloin enää etsitäkään, vaan ravintolaillalta odotetaan rentoutumista ja virkistymistä turvallisesti yhdessä muiden kanssa – ilman suuria tunteita tai romantiikkaa.

Olen tässä artikkelissani esittänyt, että tunteella voi olla merkittävä tehtävä siinä prosessissa, jonka kautta päädyimme hahmottamaan todellisuuden juuri

sellaisena kuin sen nyt satummekin hahmottamaan. Tämä voi olla aiheena ajatukselle, että suositan kulttuurista tai muuta relativismia sosiologiseen tutkimukseen. Näin ei kuitenkaan ole. Tästä syystä haluan vielä ihan viimeiseksi sanoutua irti konstruktioismista. Koen mielekkääksi ajatella, ettemme luo todellisuutta kuin vähäiseltä osin, esimerkiksi tehdessämme valintoja talonrakennuksessa. Sen sijaan pyrimme vajavaisten havaintojemme ja aistimustemme äärellä tavallisesti mahdollisimman hyvään ja oikeaan osuvaan todellisuustulkintaan. Todellisen elämyksen voi nyt erottaa keinotekoisesta ja väkisin tuotetusta, kunhan muistaa seuraavan. Mitä epävarmempi on oikean todellisuustulkinnan varmistuminen ja mitä tärkeämpää oikean tulkinnan löytyminen on, sitä todennäköisempää on, että voimakkaat tunnekokemukset nousevat vahvistamaan mitä hyvänsä, mikä vain on satuttu valitsemaan tulkinnaksi. Ylevä voi tulla vain sinne, missä suodaan tai joudutaan antamaan hetki hallitsemattomalle. Vastaavasti taas siellä, missä käytännön järki saa makuna ohjata tunteita, siellä ei aito ylevän kokemus liene juurikaan mahdollinen.

Kirjallisuus

- Agamben, Giorgio (1999) *Potentialities: collected essays in philosophy*. Stanford U. P: Stanford, California.
- Alberoni, Francesco (1989) *Rakastuminen*. Otava: Keuruu.
- Bahtin, Mihail (2002) *François Rabelais: keskiajan ja renesanssin nauru*. Like: Keuruu.
- Bauman, Zygmunt (1999) *Culture as praxis*. Sage: London.
- Blalock, Hubert M. Jr. (1968) Theory building and causal inferences. In: *Methodology in Social Research*, ed. by Hubert M. Blalock, Jr. - Ann B. Blalock, 155–174. McGraw-Hill Book Company: New York.
- Bourdieu, Pierre (1979) *La distinction: critique sociale du jugement*. Les éditions Minuit: Paris.
- Eyerman, Ron – Andrew Jamison (1999) *Music and social movements: mobilizing traditions in the twentieth century*. Cambridge U. P: Cambridge.
- Filmer, Paul (2003) Structures of feeling and socio-cultural formations: the significance of literature and experience to Raymond Williams's sociology of culture. *British Journal of Sociology*, 54 (2): 199–219.
- Hebb, Donald Olding (1971) *Psykologia*. Tammi: Helsinki.
- Hennion, Antoine (1993) *La passion musicale: une sociologie de la méditation*. Édition Métailié: Paris.
- Kantola, Ismo (2004) Sosiaaliset liikkeet. Teoksessa: *Sosiologia karttalehtiä*, toim. Ismo Kantola – Keijo Koskinen Pekka Räsänen, 323–338. Kolmas kokonaan uudistettu painos. Vastapaino: Tampere.
- Kantola, Ismo (2005): Metodologinen katsaus fiilisten rakenteisiin. Teoksessa: *Tutkimusmenetelmien pyörteissä: sosiaalitutkimuksen lähtökohdat ja valinnat*, toim. Pekka Räsänen Anu-Hanna Anttila Harri Melin, 277–278:PS-kustannus (ilmestyy): Jyväskylä.
- Latour, Bruno – Steve Woolgar (1986) *Laboratory life: the construction scientific facts*. 2nd edition with a new postword. Princeton University Press: Princeton, NJ.
- Lehtinen, Markku (2003) Ylevä vedenpaisumuksen jälkeen. *Nuori Voima*, 4 (4): 5–8.
- Liotard, Jean François (1986) *L'enthousiasme: la critique kantienne de l'histoire*. Éditions Galilée: Paris.
- Liotard, Jean-François (1994) *Lessons on the analytic of the sublime*. Stanford U. P: Stanford, California.

- Lyotard, Jean-François (2000) Det sublima och avantgardet. Teoksessa: *Avantgardet*, toim. Tom Sandqvist, 74–87. Paletten Förlag: Göteborg.
- McDonald, Kevin (2004) Oneself as another: from social movement to experience movement. *Current Sociology*, 52 (4): 575–593.
- Nye, David (1994) *American technological sublime*. The MIT Press: Cambridge, Massachusetts.
- Salasuo, Mikko (2001) Mihin pilvi katosi? Huumeaallon taittuminen 1980-luvulla. Teoksessa: Pyhä huumesota: huume politiikan pelkoja ja utopioita, toim: Tapio Onnela, 181–198. Vihreä sivistysliitto: Helsinki.
- Schulze, Gerhard (2000) *Die Erlebnisgesellschaft: Studienausgabe, Kultursoziologie der Gegenwart*. Campus Fachbuch: Berlin.
- Serres, Michel (1968) *Le système de Leibniz et ses modèles mathématiques*. Tome premier. Étoiles. Presses universitaires de France: Paris.
- Taylor, Ian – Karen Evans – Penny Fraser (1996) *The tale of two cities: global change, local feeling and everyday life in the North of England*. A study in Manchester and Sheffield. Routledge: London and New York.
- Touraine, Alain (1995) *Critique of modernity*. Blackwell: Oxford.
- Williams, Raymond (1977) *Marxism and literature*. Oxford U. P: Oxford.
- Williams, Raymond (1981) *Culture*. Fontana: London.

TWO DIMENSIONS OF TRUST

Antti Kouvo

Abstract

Theory: In the recent discussion the notion of trust has been seen as an essential component of *social capital*. This study focuses on two types of trust: *generalized trust* between people and *confidence in institutions* in contemporary Finnish society.

Methods: Empirical analysis is done with Finnish section of the European Social Survey (ESS) gathered in the year 2002 (N= 2000). Principal component and regression –analyses are applied to study the multidimensionality and determinants of trust.

Results: Article shows that both types of trust are theoretically and empirically diverse phenomena, but on the other they are also strongly associated. According to their relationship the paper tests also several other theoretical assumptions of the generation of trust. Satisfaction with life is among the strongest predictors of both dimensions of trust. Institutional confidence is more unevenly distributed among Finns than generalized trust. Unlike so-called Tocquevillean model assumes, civic engagement has little individual level -effect on the generation of trust in Finland.

Keywords: Generalized trust, institutional confidence, social capital, life satisfaction, civic engagement, Finland.

Trust and Social Capital

At the community level social capital may be shortly defined “as a societal resource that links citizens to each other and enables them to pursue their common objectives more efficiently” (Stolle 2003, 19). Despite the disagreement of the exact definition among scholars, the elements social capital are often defined and measured as trust, norms of reciprocity and networks (Putnam 1993; Ilmonen 2004; Hooghe – Stolle 2003, 2).

In this paper we focus on trust. As a component of social capital, trust lubricates co-operation, reduces transaction costs between people and thus liberates resources when individuals do not have to monitor each other. Trust also creates social obligations between people by creating reciprocal bonds

between them. (Brehm – Rahn 1997; Coleman 1988; 1990; Portes, 1998; Putnam 1993.)

In the empirical part of the study, trust is divided into two types. The first of them is the almost classical cornerstone of social capital: generalized trust between people. The second one, confidence in institutions, is also a type of trust that is present in the research exploring the mechanisms of social capital; (Brehm – Rahn 1997; Paxton 1999).

Trust – Logic and Levels

Even though ideas of trust can be found in the early sociological literature, it has never been on a focus of social theory (Misztal 1996). Still, there are numerous appearances that can be regarded as attempts to bring attention to the “concern for the condition of moral bonds and moral community”. Early appearances for the concept of trust may be found in the writings Tocqueville, Tönnies, Weber, Durkheim and Marx, all of them approaching the phenomenon from their own theoretical perspective. What is common to these early writers is *the perception of the dark sides of modernity or search for order*. (Sztompka 1999, 6–7; see also Misztal 1996.) This critical view of modern society and its impersonal and fragmenting character becomes very clear in the writings of Georg Simmel (1950, 318) who defines trust as “one of the most important synthetic forces in society” and observes that due to the “objectification of our culture” trust “no longer needs any properly personal knowledge”.¹⁴

Despite the considerable body of literature over the topic, surprisingly little universal could be said about the generation of different forms of trust and possible results of them. Trust seems to be a multidimensional concept. Trust appears to mean rather different things depending on the *level* and the *target* on which it is placed. In the modern literature there exists, however, certain agreement upon the different dimensions of trust.

One strategy is to differentiate analytically *confidence* and *trust* from each other and categorize the phenomenon according to rational consideration and personal commitment it requires. Like trust, confidence is generally understood to have certain rational basis. Even though it is possible to speak of

¹⁴ In the original text of Simmel trust is equated with *confidence* and the relationship of the terms is unclear. Kurt H. Wolff, the editor and translator of “*The Sociology of Georg Simmel*” interprets the situation that terms trust and confidence, both being translations of German *Vertrauen*, are used according to their context (Simmel 1950, 345). However, as Möllering (2001, 418) notes there is “no further explanation of which meanings of *Vertrauen* call for the terms confidence or trust respectively.”

confidence as an emotionally loaded term, it – or its opposite, doubt – is, at least to some extent rationally justified. Compared to trust, the role of individual is relatively passive in this situation. Trust in its' purest form, however, is a more active orientation. As Sztompka (1999, 25–26) defines it “trust is a bet about the future contingent actions of others” (respectively its opposite, distrust, is a negative bet). The same idea could be found from Coleman (1990, 99) who defines trust also by using a metaphor of bet placed by rational actor. In this manner, we can simply describe the trust as a three-part relation in which “A trusts B to do *x*” (Hardin 1999, 26). To sum it up, according to its more active nature trust seems also to be more related to the *personal engagement* in the action than confidence (Sztompka 1999, 31; see also Offe 1999, 44). Thus, trust involves also a higher and more direct personal *risk* that depends on the performance of another actor (Coleman 1990, 91).

The previous approach of trust could be named as *strategic* perspective on trust. However, even if we would take into account the potential losses and gains of trust-relationship that might not take us very far in interpreting trust. For example, when we see trust as a device to strengthen involvement in communities, voluntary activities and thus social capital, the idea of strategic relationship between individuals might not work too properly. Uslaner (2001) completes this view with the idea of *moralistic trust*. By this is meant that although we would not know the people who we trust personally and therefore can not base our decisions on their background or reputation, we might trust these strangers because they share our fundamental values, such as honest behaviour and optimistic view of the world. (Uslaner 2001, 571–572.)

The definitions of trust and confidence and on the other hand strategic and moralistic trust relate primarily to the logic of trust. We can also simply categorize trust from the point of view of the *level* on which it is placed, or as a continuum ranging through different levels (Misztal 1996, 72). Analytically speaking trust may occur in “the isolated dyad of two actors, between individuals in the presence of third parties and between an individual and the collection of individuals” (Paxton 1999, 98).

Interpersonal trust in its' particular sense is measured often as trust in close persons, such as family members, colleagues and neighbours. What is common to these different objects of personal trust is that the target of trust is particular actor who is known before. Therefore, particular trust obviously has a strategic aspect, as well as an aspect of familiarity¹⁵.

Besides the relationship between two persons, interpersonal trust may occur also as intermediary manner, as a “third-party trust” or a “train of trust”.

¹⁵ For the relationship between familiarity, trust and confidence see Luhmann 1988.

Coleman (1990) demonstrates the situation in which the question is about trust between three persons A, B and C. A would be willing to trust C, but does not know him previously. However, B knows both A and C. Therefore, if B acts as an intermediate, it is possible for A and C to trust each other (Coleman 1990, 180-188; Patterson 1999, 155-156).

Even though these both types of particular trust might be important generators of micro-level social capital, we should notice that the social capital it creates is mostly so-called “bonding” type of it and for that reason does not necessarily generate collective level “bridging” social capital (Putnam 2000, 20–22). An important question is how trust is generalized outside the particular actors.

Like particular forms of trust, *generalized trust* is as well trust between persons but now the question is also about trust towards strangers that individual does not know personally. Thus, generalized trust is not as directly based on experience but has a moral foundation assuming that stranger is part of your moral community. In that sense it is a factor that promotes “bridging” social capital. In order to achieve the desired outcomes of social capital, such as economic or personal well-being or democracy, this is said to be one of the most important varieties of trust (Brehm – Rahn 1997; Inglehart 1999; Knack – Keefer; Uslaner 1999; Whiteley 2000).

Third type of trust is *institutional* one, for example trust in government, police, legal system and other institutions. However, in the case of institutions many authors point out that instead of trust we should now apply the concept of confidence (Luhmann 1988; Giddens 1990, 31; Sztompka 1999, 24–26; Seligman 2000, 47). That might be well-founded argument. When expressing confidence in certain institutions we are not making any bets about contingent action of others. Instead of active bet-making of rational actor, confidence is more or less a taken-for-granted attitude (Giddens 1990, 31). As Coleman (1990, 96) states in his example of surveyed opinions of confidence in different institutions in America, “all that is involved is a verbal expression of confidence in a given set of leaders; no explicit action is involved”. Even when individual has expressed confidence by voting certain candidates to run political institutions, in the case of disappointment voter usually just blames those politicians, not her/himself placing her/his confidence on those politicians (see also Sztompka 1999, 24). Moreover, Hardin (1999) argues that institutions are not easily understandable as the objects of genuine trust including reciprocity between the subject and the object of trust, but only as the objects of empirical or theoretical knowledge and beliefs. From this perspective there is no sense to trust in modern and complex governing institutions due to the difficulty to attain enough knowledge of the relevant interests and circumstances.

In Figure 1 is summarized the discussion so far (for similar solutions see Patterson 1999, 155–156; Ilmonen – Jokinen 2002, 91–92; Ilmonen 2004, 129–131; Paxton 1999, 96). The classification is relatively rough and may not fully grasp the mechanisms of different individual aspects of trust as well as possible overlapping of these strict categories. Instead of distinguished theoretical differentiation the idea is to present some guidelines to the study of diverse types of trust that are following different logic and taking place on different levels of society, since one of the most criticized fallacies in the social capital related research is the tendency to extend the crucial concepts too straightforwardly from property of individual actors to a feature of larger collectives (Portes 1998; 2000).

		Relationship	
		Direct	Indirect
Scope	Narrow	1. Trust between two persons (affective, primary)	2. Intermediary trust (third-party trust, train of trust)
	Wide	3. Generalized (moralistic, humanistic) trust	4. Confidence (in institutions etc...)

Figure 1. Categories of trust (see also Patterson 1999, 155-156; Ilmonen – Jokinen 2002, 91-92; Ilmonen 2004, 129-131; Paxton 1999, 96).

On the first row of Figure 1 are presented the types of trust that are rather narrow and particular. When we take into account how direct the relationship between trustor and trustee is, we notice that particular trust between two persons falls into category of direct trust. Respectively, intermediary trust falls into category of indirect trust. Both of these orientations are crucial components of micro-level social capital, but do not necessarily spread outside these particular relationships.

On the second row are presented the types of trust that are more far-reaching. Generalized trust between people falls of course into this category. Another type in this category is confidence, for example confidence in institutions. Even though we might have some information on the institutions, the relationship between individual and them is not reciprocal in the same manner as trust in persons. To put it simple, it is an overestimation to say that ordinary citizen would be in the position to trust them, because s/he can not base her/his decision to sufficient amount of information concerning these complex and differentiated bodies. Thus, it is as meaningless to trust in institution in a reciprocal way as to trust in bicycle. However, as in the case of generalized trust in which we can not have enough information of the stranger

to be trusted, we may still hold the idea that institutions work according to same interests and moral values as we do. (Hardin 1999; Offe 1999.)

The empirical focus of the study is on the two latter types of trust: generalized trust and institutional confidence. Instead of being just strategic relationships, they both are representing the phenomenon of trust at the collective level. The assumed linkages between two types of trust are on crucial position in the research of so called “bridging” social capital that may exist in larger collectives, such as nations (Brehm – Rahn 1997; Paxton 1999). At the same time these linkages are among the most controversial and debated mechanisms of the phenomenon. In the following we approach both of these orientations from the perspective of how they are generated.

Generalized trust

It is possible to distinguish several different approaches concerning the formation of generalized trust, when it is understood as a major component, or even as a direct measure of social capital (see e.g. Delhey – Newton 2003; Freitag 2003; Hooghe – Stolle 2003). First, so-called Tocquevillian model has been a “basic assumption” of the generation of trust and thus social capital. In the model the source of generalized trust is in the associational life. Citizens who engage in face-to-face interaction with members in voluntary associations are more likely to express higher levels of trust in strangers than others (Brehm – Rahn 1997; Putnam 2000; Ilmonen 2004, 103). As expected, this dominant view of social capital formation has generated much critique. The real importance of associations in modern society is questioned (e.g. Levi 1996; Tarrow 1996). It is plausible that other forms of social life, such as family or other informal networks might have as a great impact on trust as formal associations (Freitag 2003; Stolle 2003).

Some scholars stress the importance of socio-psychological related issues for the generation of trust. Individuals who are more happy and satisfied with their lives are more trusting than unhappy and dissatisfied ones (e.g. Inglehart 1990). Another explanation is in the moral values. Those who have accepted in their early life values and attitudes of fairness, truth telling and keeping of the obligations trust more their fellow citizens than their counterparts do (Uslaner 1999, 124; 129–130; 2001).

However, we should doubt whether, for example life satisfaction, is tied to more material and well-being related factors, than fully being a world-view related issue. It has been observed too that other forms of capital, such as human and financial have an impact on social type of it. Personal resources, such as educational attainment and income are argued to be predictors of

generalized trust. Education seems to further open-mindedness and bridging contacts with others. Therefore the higher educated citizens accept “otherness” better than less-educated do. (Putnam 1993; 2000) The idea is based on so-called “luke theorem” presented already in the Holy Bible. Those with higher amount of resources do not suffer as much when trusting the wrong person as citizens with poorer resources (Delhey – Newton 2003; Freitag 2003).

Several studies have also revealed some interesting findings about particular predictors of social trust. For example, television viewing (see e.g. Patterson 1999; Putnam 2000) and internet-use (Uslaner 2004; Shah et al. 2001) have been under discussion for their potential trust-reducing effect. While hours spent with television are argued to erode trust, results concerning the use of the Internet have been rather contradictory.

Explanations of social trust have been so far derived from the individual features of the citizen such as associational activity, happiness and factors related to moral values and identities. To broaden this individual-level perspective, there are also hypotheses in which the focus is on the macro-level factors arguing for the importance of the citizens’ confidence in political institutions. This top-down explanation is based on the idea that emergence of interpersonal trust necessitates that societal and political institutions provide a fair and efficient environment in which trusting will be rewarded and not exploited (Knack – Keefer 1997, 1279; Hardin 1993; Ilmonen 2004, 111, 138; Rothstein 2003; Rothstein – Stolle 2003). Thus we may argue that those who have confidence in institutions end up also trusting each other.

Confidence in institutions

From the point of view of well-functioning society (Inglehart 1999) the question of confidence in political institutions is rather difficult: there are some empirical evidence that emergence of stabile democracies does not necessarily require high levels of trust in specific political institutions and elites, but what is needed is subjective well-being and interpersonal trust. Still, the impact of institutional confidence and institutional characteristics on generalized trust has also been proved to be important. (e.g. Brehm – Rahn 1997, 1010; Rothstein – Stolle 2003.)

Changes in public confidence in institutions are not easily interpreted with individual-level determinants. These changes have been explained as a result of the performance of institutions or other macro-level factors such as state of the economy (Brehm – Rahn 1997, 1010). Although these possible factors are out of the scope of the analysis presented here, we may find also some individual-level predictors for this dimension of trust. For example generalized

trust seems to be rather good predictor of institutional confidence (see e.g. Brehm – Rahn 1997, 1010). Thus, as an alternative to top-down model of social capital formation, it is possible to emphasize the additive nature of trust: confidence in institutions may require trust in fellow citizens.

As in the case of generalized trust, civic engagement may be as well associated to institutional confidence. Those who participate in collective action may also feel themselves closer to governmental processes. We may find also here some socio-demographic factors that may promote confidence in institutions.

Research Questions

1) *The association between generalized trust and institutional confidence.* In the analysis done with cross sectional-data it might be difficult to make any strong statements over the direction of the association. However, we can still derive some hypotheses from theoretical ideas presented in this study. At first, whereas generalized trust and institutional confidence are seen in the literature as different types of phenomena due to different logic- and level-based arguments, the idea is now to test this assumption empirically. Therefore we may hypothesize that *generalized trust and institutional confidence are separate dimensions.*

Secondly, possible two-dimensionality does not necessarily mean that these dimensions may not correlate. On the contrary, there exists a huge amount of previous studies that suggest the association between generalized trust and institutional confidence. We may trust each other due to the fact that state institutions make it possible by providing a safe environment where action based on trust is possible. On the other hand the idea of additive nature of trust suggests that we may trust institutions because we trust each other. Whereas it is difficult to prove the causal direction between these two elements, in the second hypothesis we state that *generalized trust and institutional confidence support each other.*

2) *Testing other basic assumptions of social capital.* As hypotheses presented earlier are more elementary and associated on the other hand also to the validation of the measures, next step is to provide even partial answers to more or less open questions of generation of trust in Finnish context. We begin from the one of the most fundamental statements concerning the generation of social capital. As Tocquevillean model assumes, active civic engagement should lead to higher generalized trust. Thus, it is hypothesized that *participation in associational life increases generalized trust.* When we take into account the findings from previous research (e.g. Brehm – Rahn 1997;

Freitag 2003), it is possible to assume that same factor may increase *institutional confidence* as well.

While various other activities available in modern society are suggested to diminish the time used in participation in social clubs and organizations, according to Tocquevillian model it should also erode trust. In the analysis is concentrated on the impact of television watching and the use of the Internet. However, because of contradictory evidence of the impact of the Internet on trust we hypothesize only over the television-watching that *those who watch television a lot express lower generalized trust and lower institutional confidence*.

Another mechanism concerns the relationship between trust and forms of capital that are not social for their nature. We test how human capital measured as amount of *education promotes generalized trust and institutional confidence*. Correspondingly, the position in the labour market could be assumed to predict two types of trust as well. Also the amount of financial capital is usually in a tight relationship with the position in the labor market. Therefore it is suggested that *unemployed citizens express lower generalized trust and lower institutional confidence*

Trust may have also other personal-level predictors. It is proposed that those who are more happy and satisfied with their lives are more trusting than unhappy and dissatisfied ones. Hence, the last hypotheses state that *satisfaction in life increases generalized trust* as well as *institutional confidence*

According to these hypotheses, the effect of demographic variables, such as gender and age are studied. The impact these variables have provided contradictory results in the studies made in different countries. Therefore the decision to include them into the analyses is principally based on the idea to control the effect of other variables by them. Consequently, instead of formulating any hypotheses the interpretation of their effects is done in an explorative way.

Measurements

Data to be used in analyses is from Finnish section of the European Social Survey (ESS) gathered in the year 2002 (N= 2000)¹⁶. Even though it would have been possible to make comparative analyses between countries as well, in the analysis we focus on Finland because the country does not appear too often in the empirical research of the mechanisms of social capital.

¹⁶ For more information see <http://www.europeansocialsurvey.org/>

As dependent variables are used two different scales measuring multidimensional trust and as independent ones certain crucial factors that are believed to promote both types of trust (for a detailed list of variables and their coding see appendix 1). A measurement of interpersonal trust consists of three different elements: trustworthiness, helpfulness and fairness of people. These items are among the most traditional measures of “faith in people” and were first published in the study of Rosenberg (1956). Even though it could be argued that only one of them is exactly measuring generalized trust, a closer look into the variables encourages us to include them all into the measure. As trust, also helpfulness and fairness capture to some extent the trustworthiness and integrity of others (Paxton 1999, 105–6). While the original aim in this paper was to tap the moralistic dimension of interpersonal trust in order to differentiate it from the strategic and type of it, it is possible to say that all these items carry the “moral obligation” which could be seen as a fundamental feature of trust that may be transformed into aggregate level social capital. (Barber 1983; Paxton 1999; Uslaner 2001, 571–2.)

Institutional confidence is measured by reported trust towards several societal institutions (parliament, legal system, police and politicians). Although in the wording of the questions (“How much do you personally trust each of the institutions”) is employed the word trust, the concept of confidence is used here due to earlier presented theoretical assumptions concerning this more indirect type of trust.

Independent variables of the analysis consist of previously tested sources of trust. The first one is associational activity. It is measured by summing up the self-reported activity in numerous associations, excluding trade unions and religious organizations, whose passive membership is usual among the majority of Finns. It is possible to criticize the wide-ranging measure of associational activity for its heterogeneity and it would had been possible to construct the variables from different dimensions of it. On the other hand, as Granovetter (1973) points out it is especially “the strength of the weak ties” from various overlapping networks that are important for the cohesion of society while strong ties in limited number of networks might even erode it. Therefore, to predict the variation of these more far-reaching types of trust, it might be sound solution to measure associational activity in a broad sense of it.

Other independent variables are satisfaction in life, hours spent watching television, employment status, education, personal use of the internet/e-mail, age and gender. While the first four ones are related to the presented hypotheses of social capital formation (see former chapter), age and gender are used as demographic control-variables and Internet use as an additional

measure. They are tested rather in an explorative way than basing the use of them on well-founded theoretical ideas.

Results

The analysis proceeds in three steps. First we present some basic information of the variables used in the scales of both types of trust. After that, the two-dimensionality of trust is tested empirically. Finally, we try to find some possible predictors of trust through multivariate analyses.

A preliminary analysis of the distributions (see appendix 2) shows us some basic information of two dimensions of trust. Already in this stage it is possible to make some careful observations that also empirically the question is about two different types of trust. While the scale measuring trust in individuals (Cronbach $\alpha = 0.72$) seems to be more consistent in general, there is more variation within the scale of institutional confidence (Cronbach $\alpha = 0.82$). Trust in political institutions and politicians appear to be lower than trust in more impartial police and legal system.

Though the scales seem to express high internal reliability, it is not enough to prove that there are two types of trust. Principal component analysis (Table 1) was applied to test the first hypothesis of the different dimensions of trust. As we can see from the results, these two different types of trust seem to really construct a two-dimensional space. Even though the proposed two-dimensionality of trust might be accepted by referring to previous studies (Brehm – Rahn 1997; Paxton 1999) and content of these variables, at least now we might approve this hypothesis also in Finnish context.

Table 1. Dimensions of trust.

	Institutional Confidence	Generalized Trust	h^2
<i>Trust in country's parliament</i>	.84	.18	.74
<i>Trust in the legal system</i>	.81	.15	.67
<i>Trust in the police</i>	.79	.24	.51
<i>Trust in politicians</i>	.68	.21	.68
<i>Most people try to be fair</i>	.16	.82	.69
<i>Most people can be trusted</i>	.25	.76	.64
<i>Most of the time people try to be helpful</i>	.17	.74	.58
<i>Eigenvalue</i>	3.37	1.16	
<i>Total Variance Explained</i>	48.12	16.50	Σ 64.62

Extraction method: Principal component analysis. Rotation method: Varimax with Kaiser

Normalization. Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = .807

In table 2 are presented the results of regression analysis. In the first column (1) is the model without socio-demographic variables and in the second (2) when they are included into the analysis. Overall it is possible to say that models explain the two dimensions of trust in a rather satisfactory way (R^2 .25– .26). As it was stated in the second hypothesis, generalized trust and institutional confidence are highly interconnected. When explaining both types of trust they are the most influential single predictors. A more interesting and theoretically challenging finding is the weak impact of participation in associations in the explanation of both dimensions of trust. Unlike the so-called Tocquevillean model states, associational activity does not automatically increase generalized trust. The result is also confirmed in other European studies (Mayer 2003; Freitag 2003). Hypothesis concerning the assumptions of Tocquevillean model could be thus rejected. However, parallel hypothesis stressing the importance of participation in associations to institutional confidence is approved with some caution. Participation in associations is an almost significant predictor of institutional confidence, but has a relatively small impact compared to other predictors.

Table 2. Generalized and institutional dimensions of trust. Regression analysis.

	Generalized trust				Institutional confidence			
	Model 1		Model 2		Model 1		Model 2	
	B (SE B)	β	B (SE B)	β	B (SE B)	β	B (SE B)	β
Constant	.24*** (.02)		.22*** (.02)		.25*** (.02)		.21*** (.02)	
Generalized trust	—	—	—	—	.42*** (.02)	.40	.42*** (.02)	.39
Institutional confidence	.38*** (.02)	.40	.38*** (.02)	.40	—	—	—	—
Participation	.03 (.02)	.03	.03 (.02)	.03	.07** (.02)	.06	.05* (.02)	.05
Life satisfaction	.20*** (.02)	.21	.20*** (.02)	.20	.15*** (.02)	.15	.15*** (.02)	.15
TV watching	.01 (.01)	.03	.01 (.01)	.03	.00 (.01)	-.01	.00 (.01)	.00
Internet use	-.02* (.01)	-.05	-.02* (.01)	-.05	.04** (.01)	.12	.03*** (.01)	.08
Age			.01 (.02)	.01			.00 (.02)	.01
Gender			.02** (.01)	.05			-.02** (.01)	-.06
Unemployed			.00 (.01)	.01			-.04** (.01)	-.05
Education (total yrs.)			.02 (.02)	.02			.11*** (.03)	.10
Adj. R ²	.25		.25		.25		.26	

*p < 0.05; ** p < 0.01; *** p < 0.001

An interpretation that might explain the weak potential of Tocquevillean model relates to the impact of other activities people choose to do in their leisure time instead of associations (although that absolutely should not concern those citizens who still participate in associational life). According to the analyses, however, the “television-hypotheses” appear to be weak in both dimensions of trust. Compared to television, the power of the net seems to be considerable. For generalized trust the impact is rather small, but those who use Internet or e-mail once a week or more, seem to have more confidence in institutions, even when the obvious impact of age is controlled.

Life satisfaction seems to be much stronger predictor of both kinds of trust. Thus hypotheses of the impact of life-satisfaction are approved. When explaining institutional confidence, higher education and employment predict it to some extent. However, same factors are not as significant predictors of generalized trust. Thus, the hypotheses of the impact of education and employment may be approved only for institutional confidence, the effect of unemployment being rather limited even in this case.

The effect of age on trust is low in both cases. Still, age is a variable that we should interpret carefully. Even though there would exist some true variation between cohorts, the low significance might be caused by linear measurement that does not take into account the variation between age groups. Women seem to be more trusting in fellow citizens and are more critical towards institutions than men, however the impact of the gender being somewhat small.

Discussion

The main findings of this study can be extracted into three points:

1. Generalized trust and institutional confidence are strongly associated.
2. Besides their strong association, life-satisfaction is the most influential single determinant of both types of trust.
3. Institutional confidence is more unevenly distributed among Finns than generalized trust.

At first, as in the theoretical discussion of the article, it seems to be also empirically meaningful to speak of two types of trust that are both relevant in creating reciprocal relationships that reach outside the particularistic level of human interaction. They are both interconnected, but at the same time they differ from each other from several aspects. The most striking difference is that generalized trust is much more equally distributed between citizens than institutional confidence. While differences in the employment, education and to limited extent in associational activity are significant to institutional confidence, generalized trust is not as dependent upon these factors.

Generalized trust and institutional confidence are associated, but which one is the effect and which one is the cause? How about other factors? Is it possible to see for example life satisfaction as a product of trust or as a source of it? It might not be even possible to answer these questions due to their possible circular nature. Moreover, one should not too convincingly argue over the cause and the effect when all the arguments are dependent upon cross-sectional survey data. Despite these limitations we can still make some cautious remarks of probable mechanisms.

Besides gender the only similarity between the independent variables predicting two different types of trust is the impact of satisfaction with life. The difference is that it seems to be slightly more influential in the case of

generalized trust. Excluding the relationship between the types of trust, socio-demographic variables, and satisfaction with life is also only one that really explains generalized trust. Thus, in the case we do not accept the assumption that trust generates satisfaction with life (which is of course possible), it might be more plausible to argue that causal arrow is directed from life satisfaction to trust, if we follow previous research (e.g. Delhey – Newton 2004).

What comes to the relationship of different dimensions of trust studied, we may argue over the different logic that these two types follow. As a basic human feature generalized trust could be interpreted as a more elementary type of trust that does not necessarily vary according to people's background, whereas confidence in institutions is more dependent on socio-economic and demographic factors. Even though types of trust seem to be strongly associated and thus explaining each other, especially generalized trust may require certain determinants that we possibly have not reached in this analysis. Besides satisfaction with life, optimism, satisfaction with safety of community or other social-psychological or community-level predictors could have explained trust better on interpersonal level.

Since institutional confidence is more dependent on socio-demographic determinants, it is more attached to life conditions. The effect of unemployment and education are both drawing a picture of possible state-citizen interaction that might be important in the generation of social capital. Those who have spent longer time in educational system have more confidence in institutions, whereas the unemployed may feel that institutions have nothing to offer.

Also some new divisions occur. While non-trusting "couch-potatoes" might be more common phenomenon in the United States, the impact of television watching is weak in Finnish sample. However, the use of Internet and e-mail has a more important role among Finns. It seems to be rather marginal predictor of generalized trust, but in the case of institutional confidence it is more important. Frequent personal Internet and e-mail use leads to higher levels of institutional confidence. A more detailed analysis of this specific aspect of digital divide is an interesting task for further research.

Tocquevillean model assuming bottom-up mechanism through civic engagement seems not to explain formation of generalized trust in these individual-level analyses, though participation in associations has a minor effect on institutional confidence. Of course, we should avoid making too drastic conclusions especially of the impact of voluntary associations. The effects of associational activity may have importance in the country level as so-called "rainmaker effects" in which the individual level relationships are not easily observable (van der Meer 2003). It is probably plausible to see the voluntary associations to be more important determinants on aggregate level.

It is worth considering whether the question could be about top-down mechanisms instead of bottom-up model. Since confidence in institutions is more dependent on background variables, we may see here obvious interplay between social position and institutions that probably have impact on it – or at least people see that they should. Given that the same relationship is not present in generalized trust that could be explained by the definition of the different nature of these two types of trust. In the case of interpersonal mistrust we blame ourselves, but when confidence breaks down, doubt in institutions takes place.

It is difficult to say what the consequences of this uneven distribution of institutional confidence are and how serious they really are. However, instead of accepting the uneven distribution of trust in institutions as a side-product of democracy, as a healthy signal that some citizens are critical, we should still ponder how to increase their trust in institutions. To achieve this goal there are some possible paths to go. At least, institutions should be truth-telling, promise-keeping and fair. (Offe 1999.)

In order to be able to achieve some possible positive outcomes of social capital, exact knowledge over the mechanisms of trust in both persons and institutions is needed, although we already know to some extent of the sources and outcomes of trust. Since individual-level evidence of trust proved to be problematic also in this study, we may benefit from country-level comparisons. From another point of view, a study in which individual-level determinants are separated more specifically into personal and social situation-related dimensions may also be welcomed.

References

- Barber, Bernard (1983) *The logic and limits of trust*. Rutgers University Press: New Jersey.
- Brehm, John – Rahn, Wendy (1997) Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital. *American Journal of Political Science*, 41(3): 999–1023.
- Coleman, James S. (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, 1988*): 95–120.
- Coleman, James S. (1990) *Foundations of social theory*. Belknap Press: Cambridge.
- Delhey, Jan – Newton, Kenneth (2004) Who trusts? The origins of social trust in seven nations. *European Societies*, 5(2): 93–137.
- Freitag, Markus (2003) Beyond Tocqueville: The origins of social capital in Switzerland. *European Sociological Review*, 19(2): 217–232.
- Giddens, Anthony (1990) *The consequences of modernity*. Polity Press: Cambridge.
- Granovetter Mark S. (1973) The strength of the weak ties. *The American Journal of Sociology*, 78(6): 1360–1380.
- Hardin, Russell (1999) *Do we want to trust in government?* In: *Democracy & Trust*, ed. by Mark E. Warren, 22–41. Cambridge University Press: Cambridge.
- Hooghe, Marc – Stolle, Dietlind (2003) Introduction: generating social capital. In: *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, ed. by Marc Hooghe and Dietlind Stolle, 1–18. Palgrave MacMillan: New York.
- Ilmonen, Kaj – Jokinen, Kimmo (2002) *Luottamus modernissa maailmassa*. Sophi: Jyväskylä.
- Ilmonen, Kaj (2004) Sosiaalinen pääoma: uusi ihmeväsite vai käyttökelpoinen hypoteesi? In: *Sosiologisia nykykeskusteluja*, ed. by Keijo Rahkonen, 99–142. Gaudeamus: Helsinki.
- Inglehart, Ronald (1990) *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton University Press: Princeton.
- Inglehart, Ronald (1999) Trust, well-being and democracy. In: *Democracy & trust*, ed. by Mark E. Warren, 88–120. Cambridge University Press: Cambridge.
- Knack, Stephen – Keefer, Philip (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4): 1251–1288.

- Levi, Margaret (1996) Social and unsocial capital: a review essay of Robert Putnam's *Making democracy work*. *Politics & Society*, 24(1): 45–55.
- Luhmann, Niklas (1988) Familiarity, confidence, trust; problems and alternatives. In: *Trust. Making and breaking cooperative relations*, ed. by Diego Gambetta, 94–107. Blackwell: New York.
- Mayer, Nonna (2003) Democracy in France: do associations matter? In: *Generating social capital. Civil society and institutions in comparative perspective*, ed. by Marc Hooghe and Dietlind Stolle, 41–65. Palgrave MacMillan: New York.
- Misztal, Barbara (1996) *Trust in modern societies. The search for the bases of social order*. Polity Press: Cambridge.
- Möllering, Guido (2001) The nature of trust: from Georg Simmel to a Theory of expectation, interpretation and suspension. *Sociology*, 35(2): 403–420.
- O'Connell, Michael (2003) Anti 'Social Capital'. Civic values versus economic equality in the EU. *European Sociological Review*, 19(3): 241–248.
- Offe, Claus (1999) How can we trust our fellow citizens? In: *Democracy & trust*, ed. by Mark E. Warren, 42–87. Cambridge University Press: Cambridge.
- Patterson, Orlando (1999) The liberty against democratic state: on the historical and contemporary sources of American distrust. In: *Democracy & trust*, ed. by Mark E. Warren, 151–207. Cambridge University Press: Cambridge.
- Paxton, Pamela (1999) Is social capital Declining in the United States. A multiple indicator assesment. *The American Journal of Sociology*, 105(1): 88–127.
- Portes, Alejandro (1998) Social capital: it's origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1): 1–24.
- Portes, Alejandro (2000) The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15(1): 1–11.
- Putnam, Robert (1993) *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press: Princeton.
- Putnam, Robert (2000) *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster: New York.
- Rosenberg, Morris (1956) Misanthropy and Political Ideology. *American Sociological Review*, 21(6): 690–695.
- Rothstein, Bo (2003) Social Capital, Economic Growth and Quality of Government: The Causal Mechanism. *New Political Economy*, 8(1): 49–71.

- Rothstein, Bo – Stolle, Dietlind (2003) *Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach*. In: *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, ed. by Marc Hooghe and Dietlind Stolle, 191–209. Palgrave MacMillan: New York.
- Seligman, Adam (2000) *Luottamuksen ongelma*. In: *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*, ed. by Kaj Ilmonen, 39–68. SoPhi: Jyväskylä.
- Shah, Dhavan V. – Kwak, Nojin – Holbert, R. Lance (2001) “Connecting” and “Disconnecting” With Civic Life: Patterns of Internet Use and the Production of Social Capital. *Political Communication*, 18(2): 141–162.
- Simmel, Georg (1950) *The sociology of Georg Simmel*. The Free Press: New York.
- Stolle, Dietlind (2003) The sources of social capital In: *Generating social capital. Civil society and institutions in comparative perspective*, ed. by Marc Hooghe and Dietlind Stolle, 19–42. Palgrave MacMillan: New York.
- Sztompka, Piotr (1999) *Trust. A sociological theory*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Tarrow, Sidney (1996) Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam’s Making Democracy Work. *American Political Science Review*, 90(2): 389–397.
- Uslaner, Eric. M (1999) *Democracy and social capital*. ? In: *Democracy & trust*, ed. by Mark E. Warren, 121–150. Cambridge University Press: Cambridge.
- Uslaner, Eric. M (2001) Producing and consuming trust. *Political Science Quarterly*, 115(4): 569–590.
- Uslaner, Eric. M (2004) Trust, civic engagement, and the Internet. *Political Communication*, 21(2): 223–242.
- van der Meer, Job (2003) Rain or fog? An empirical examination of social capital’s rainmaker effects. In: *Generating social capital. Civil society and institutions in comparative perspective*, ed. by Marc Hooghe and Dietlind Stolle, 133–151. Palgrave MacMillan: New York.
- Whiteley, Paul F. (2000) Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48: 443–466.

APPENDIX 1. Measures, questions and the coding of variables. (Note: All scales are transformed to 0 to 1 scales.)

Measure	Question	Coding
Generalized trust (Continuous 0-10)	Generally speaking, would you say that most people can be trusted (10), or that you can't be too careful (0)? Do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance (0), or would they try to be fair (10)? Would you say that most of the time people try to be helpful (10) or that they are mostly looking out for themselves (0)?	A summated scale of three variables.
Institutional confidence (Continuous 0-10)	Please tell me on a score of 0-10 how much you personally trust each of the institutions I read out. 0 means you do not trust an institution at all, and 10 means you have complete trust. (Institutions listed: country's parliament, the legal system, the police, politicians)	A summated scale of four variables.
Participation (Continuous index)	For each of the voluntary organisations I will now mention, (please use this card to tell me) whether any of these things apply to you now or in the last 12 months, and, if so, which. Member, participated, or voluntary work in: a) Sports club or club for out-door activities; b) Organisation for cultural or hobby activities; c) Business, professional, or farmers' organisation d) Consumer or automobile organisation; e) organisation for humanitarian aid, human rights, minorities, or immigrants; f) Organisation for environmental protection, peace or animal rights; g) Political party; h) Organisation for science, education, or teachers and parents; i) Social club, club for the young, the retired/elderly, women, or friendly societies.	No membership =0, member = 1. If member of the particular voluntary organization, all the other activities in the organization give one additional point (1). A summated index of activity in all voluntary organizations listed. (From the original list of variables trade unions and religious organizations excluded)
TV watching (Binary)	On an average weekday, how much time, in total, do you spend watching television?	Up to 1,5 hours = 0, More than 1,5 hours = 1
Life satisfaction (Continuous)	All things considered, how satisfied are you with your life as a whole nowadays?	0-10
Internet use (Binary)	How often do you use the internet, the World Wide Web or e-mail – whether at home or at work – for your personal use?	Max. more than once a month = 0; At least once a week = 1
Age (Continuous)	Year of birth.	Calculated from year of birth. Number of years old from 15 to 96 years.
Gender (Binary)	Sex of respondent	Male =0; Female = 1
Unemployed (Binary)	Which of these descriptions best describes your situation (in the last seven days)?	If unemployed and actively looking for a job or unemployed, wanting a job but not actively looking for a job = 1. Other = 0.
Education (Continuous)	How many years of full-time education have you completed?	Total years, range: 0-26.

APPENDIX 2. Generalized trust and institutional confidence. Used variables with number of cases, means and standard deviations.

	N	Mean	Std. Deviation
<i>GENERALIZED TRUST</i>			
<i>Most people can be trusted</i>	1998	6.46	1.96
<i>Most people try to be fair</i>	1992	6.88	1.86
<i>Most of the time people try to be helpful</i>	1993	5.68	2.02
<i>INSTITUTIONAL CONFIDENCE</i>			
<i>Trust in country's parliament</i>	1978	5.79	2.15
<i>Trust in the legal system</i>	1980	6.75	2.17
<i>Trust in the police</i>	1996	7.95	1.76
<i>Trust in politicians</i>	1989	4.78	2.11

VOLUNTEER TOURISM – POSTMODERN PILGRIMAGE?

Pekka Mustonen

Abstract

The aim of this study was to find continuity from premodern time to postmodern time through modernity using pilgrimage and volunteer tourism in India as examples. This continuity and affiliation was found by utilizing theories of liminality in tourism. To strengthen the theoretical ideas, two case-destinations in Indian Himalayas were selected. Despite evident similarities between volunteer tourism and pilgrimage presented in the paper, also great differences were found.

In addition to growing importance of volunteer tourism and other forms of altruistic tourism, also traditional pilgrimage has changed. Nowadays more and more pilgrimages for example in India include behaviour, which has traditionally been typical to conventional tourism. Thus, both of these two phenomena, convergence of traditional pilgrimage towards leisure tourism and birth of volunteer tourism represent the blend of these two types of tourism concerned – a trend, which started by the help of modernity but finally occurred in postmodern time.

Keywords: India, postmodern, volunteer tourism, pilgrimage, liminality.

Introduction

Volunteer tourism has become very salient part of contemporary tourism especially when somewhat clichéd idea of sustainable development is concerned. Despite, there are still only few studies trying to interpret the idea of this form of tourism that is one of the few forms of tourism, which is considered to be motivated largely by altruistic motives.

In this paper, it is briefly discussed whether postmodern theories of tourism can be valid in the case of volunteer tourism. A reason why these theories are presented here can be found from the fundamental aim of this study, which is finding continuity from premodern time to postmodern time through modernity using pilgrimage as a reference idea. This continuity and affiliation of these two different types of tourism can be found by utilizing theories of

liminality in tourism. (see Turner – Turner 1978, Graburn 1989; 2001, Selänniemi 1996; 2001.) In this paper, the discussion of both, volunteer tourism and pilgrimage tourism has been restricted to concern only India. Nevertheless it must be remembered that these types of tourism also occur in other parts of the world. (See Uriely – Reichel 2000 and Ilola 1994.)

To strengthen the theoretical ideas, two case-destinations in India, ROSE in Uttaranchal and Ananda-project in Himachal Pradesh, were chosen. Field studies to these two places occurred in 2002 and 2004. Observations and ideas derived from the field studies and the literature cannot be fully generalized to concern everything that lies under the idea of volunteerism in tourism. However, by utilizing discussions and observations made in these two case-destinations and during the field journeys also outside the destinations, it is possible to make hypotheses that the image of volunteer tourism can be quite similar also in other destinations in India and even in other countries, even though differences connected to the place can be easily found.

Methods used are purely qualitative, basically because there is a great lack of quantitative data on volunteerism and pilgrimage. One reason for the absence of reliable quantitative data is due to fragmented nature of this form of tourism concerned. In addition to collecting statistical information on the subject, also surveying would be difficult if not impossible. There are only few volunteers, if any, in the destinations in a certain time. Even though it would be possible to make enquiries beforehand, volunteer tourists according to the observations in the case destinations, quite often behave like backpackers; they travel without plans and change them if they ever had any (see for example: Ryan *et al.* 2003). In addition to this, volunteer tourism by its nature and especially in the case destination is very small-scale. Only way to get general information about motives or demographics of tourists would be collecting information by e-mail or letters. Nevertheless, host organizations seem not to be willing to give detailed information on tourists. Due to these problems, the aim of the field studies was basically to increase knowledge on the nature of the phenomenon and strengthen ideas derived basically from the more general theories of tourism. All the discussion dealing with case studies concerned, are based on observations, discussions and mainly informal interviews and notes made during the field studies, and during the time spent by author in the premises of Himachal Pradesh University, Institute of Vocational Studies.

In the first part of the paper, the notion of volunteer tourism is discussed using experiences and observations from the field as examples. These chapters are followed by analysis on volunteer tourism in the light of theories of postmodern tourism. The role of de-differentiation is in the centre of the

discussion. Through the brief discussion on pilgrims, finally volunteer tourism and pilgrimage are theoretically connected using the framework of liminality.

Volunteer tourism

Volunteer tourist, using the most widely used definition (Wearing 2001, 1; see also Wearing 2003, 4) is someone, who for various reasons, volunteer in an organized way to undertake holidays that might involve the aiding or alleviating the material poverty of some groups in society, the restoration of certain environments, or research into aspects of society or environment. Quite often, volunteer tourism is considered as one of the most noble way to tour and as a form of tourism, which most likely will follow the strict standards of sustainability (compare to Wearing 2001, Uriely *et al.* 2003) and will even be catalyst of peace (Brown – Morrison 2003, 74). When sustainability of tourism is concerned, there are not any official rules to be followed. Nevertheless, all the dimensions of sustainability, socio-cultural, ecological and economical being the most important ones, can be found from the example of volunteer tourism.

According to Brown – Morrison (2003, 77), emergence of volunteer tourism is the result of increased recognition of the negative impacts of mass tourism. This is quite common way to explain the rise of so called *alternative* tourism, to which group also volunteer tourism has been linked (Lilach *et al.* 2003, Wearing 2001). Nevertheless, most of the studies, which discuss new forms of tourism as alternatives to mass tourism, do not offer wider philosophical discussion on the topic and actually never even define mass tourism. Like Ryan (*et al.* 2003, 93-98) mention, Cohen's (1995) observations of mass tourist 'bubble' can to some extent be also connected to backpackers (see also Wearing *et al.* 2002, Scheyvens 2002, Mustonen 2003). For example, in the two case destinations, the way how volunteer tourists behave during their trip especially when they are not volunteering, is very similar to backpackers. Especially in India, backpacking can assuredly be described as a form of mass tourism. (compare to Ryan *et al.* 2003.) However, it must be mentioned that the behaviour and roles can and do change during the trip and in the role of volunteers, tourists make a real step towards difference from conventional tourism. Especially in the case destinations, volunteers most likely follow their intrinsic altruistic motives, no matter how they behave outside the volunteering period.

Volunteer tourism surely belongs to the group of the new, alternative forms of tourism. Nevertheless it is possible to find some characteristic, which to some extent keep volunteer tourism apart from the other members of the

group, which include for example adventure tourism, eco tourism and extreme tourism. By its motivators, volunteer tourism differs from many other newer forms of tourism (compare to McGehee 2002). These motives are obviously linked to factors pushing tourists to make a tour, which includes volunteering. These consist on *internal* factors, which are derived from person's values and history and somehow echo the person's self-identity (see Berger – Luckmann 1998 and Allardt – Littunen 1975). Nevertheless, like tourism in general, also volunteer tourism can be motivated by *external* pull factors. Host community may for example find solutions to their shortage of workforce from foreign tourism and this might lead to situation where tourists are actually treated as inexpensive workers rather than tourists (Lilach 2003, 18).

Volunteer tourism holds a great potential for research. Although volunteer tourism as such has not been among the main interests of scholars, there are various studies, which at least indirectly mention volunteering as a part of touristic action (see for example: McMillon 1993, Drumm 1998, Wall – Long 1996). One of the earliest contributions must be DeKadt's classic essay, "Tourism – Passport to Development" (1979). Most of the studies made on the subject refer to Wearing (see Wearing – Neil 1997, Wearing 2001). The most recent contribution on volunteer tourism is "Volunteering as Leisure/Leisure as Volunteering: An International Assessment" edited by Stebbins (2004).

In general, the idea of volunteering lies in the direct interactive experience between hosts and guests. This process should lead to value change and should also make influence on the lifestyles of both sides. (Wearing 2003, 3-4). This interaction is mutual and although the discussion on volunteer tourism usually concentrates on tourists who volunteer while travelling, it must not be forgotten that there are a huge number of people in the host destinations who voluntarily work for tourism and just like volunteer tourists, share a combination of altruistic and leisure related motives (Uriely *et al.* 2003, 59–61). In this study, discussion will basically concentrate on tourists, but many ideas presented here can be transferred to the other side of the phenomenon as well.

Volunteer tourism in the case-destinations

Ananda project, Himachal Pradesh, India

The Ananda project operates in the area around about 4000 old Krishna-temple near the village of Naggar, which is situated in the northern part of

Kullu Valley in Himachal Pradesh, India. The purpose of the project is to “help local communities regain their self-reliance and return to a sustainable way of life” and the main focus is to “introduce cultivation techniques at the community level in order to help the villagers generate a sustainable source of income and to conserve endangered species of medicinal plants being overharvested from the wild.” (Ananda Project Website)

Tourists who come to Naggar to volunteer, help villagers as much as they want and can in various tasks. These include taking care of vegetables, tree seedlings and plants, which depending on the season mean watering, weeding and collecting seeds. Also help in the office is needed. The price that tourists are supposed to pay includes accommodation in the guesthouse, two simple meals in the temple area and possibility to use shower.

Because the project is situated in the sacred temple area, tourists are expected to behave respectfully. Rules are somewhat strict and tourists are for example not able to enter the temple or the kitchen where the food is prepared. Thus it is not possible to help in the kitchen, which is something that many tourists would like to do. The local family, who owns the office and the guesthouse where the tourists stay, eat their meals inside their home, which is located inside the temple area. Tourists are not able to mingle with them. For the tourists this is not usually a problem. Contrary they enjoy sitting in the terrace of the temple and staring the valley below. Many tourists also make their own meals using kitchen located in the guesthouse near the temple.

The case study was conducted during author’s stay in the project in April 2004. All the information presented in this paper, if not otherwise cited, are based on observations and discussions with the personnel of the project and the tourists.

Rural Organization for Social Elevation, Uttaranchal, India

The Rural Organization for Social Elevation, ROSE, was founded by Mr. Jeevan Lal Varma in 1983 under the name of Kurmanchal Seva Sansthan (KSS). The headquarter of the organization is in the village of Sonargaon in Kanda-Valley in Uttaranchal, India. The main aim of the organization is to uplift the plight of the rural poor by means of education and social awareness. With the help of visitors the organization initiates projects for local people. These may include housing projects, running school for children of the most poorest families, latrine and path building and organic farming. Visitors may help ROSE to maintain and initiate projects by giving donations. They may also contribute by teaching and helping in the field, in the kitchen and wherever additional help is needed.

Case studies were conducted during author's stay in the project in October 2002 and May 2004. All the information presented here, if not otherwise sited, is based on observations and discussions with Mr. Jeevan Lal Verma, the rest of the family, the relatives of the family, the people of the village, the tourists and professors Tej Vir Singh and Shalini Singh from the Centre for Tourism Research and Development, Lucknow. (Professors Tej Vir Singh and Shalini Singh have written a few research papers on ROSE. See for example: Singh, 2002)

Volunteer tourism and postmodernity

When new forms of tourism are discussed, postmodernity is often mentioned. Usually by postmodern is meant something which does not fit easily into older paradigms of society (Best – Kellner 1997, 21–23). Theories and discussions are connected to the fact that the modern ways of life have changed and this has created need for new general rules. In the case of tourism, this means that the new forms of tourism have been born and created and they might replace or at least change existing forms of tourism. Although postmodern debate can be often described fruitless, some theories and ideas are worth considering when a picture of contemporary tourism is built. Postmodernity of tourism can be considered as a melting pot where premodern and modern forms of tourism melt into new ones.

Mowforth and Munt (1998, 53) describe changes in tourism in several different levels. First, the fordist production model has been turned into postfordist model. Second, modern has changed to postmodern. Third, from readily packed tourism the change has been occurred towards individual and flexible tourism. And in addition to those, as social, cultural and ecological responsibility has been more and more in the centre of discussion, also sustainable tourism is now increasingly important topic. Many of these changes presented by different authors are linked to Poon's (1993) idea of the New Tourist, who are said to be more flexible, more individual and more ecologically aware than 'ordinary' mass tourist.

Uriely *et al.* (2003) state that there are two different ways to see postmodernity in tourism. First dimension is simulational postmodernity, which refers to hyperreal experiences provided for example by theme parks (see Baudrillard 1996, Featherstone 1991, Lash – Urry 1994). This dimension also includes Feifer's (1985, see also Urry 1990) idea of post-tourists who do not have to move physically to gaze the touristic sites. In the case of volunteer tourism, it can be assumed that in general the destinations where volunteers tend to travel have not been built only for tourists. Of course it is not known if

the presence of tourists is always beneficial in host communities. And on the other hand, is the help of volunteers really needed? Thus it is possible that in theory, the need for volunteering tourists can be simulated and thus volunteers become exploited by the hosts (compare to Lilach 2003, 18). On the other hand, by being sceptic everything can be simulated. For example in the case of pilgrimage, it is very difficult to verify the historical relics to be authentic and genuine. In the case destinations the need for volunteering is clearly visible, although in the case Ananda project, there are sometimes too much tourists around, which can disturb the tranquil environment in the temple area.

Another dimension presented by Uriely is *other* postmodern tourism, which emphasizes the growing appeal of the concepts such as alternative, real, ecological and responsible. Tourism, when connected to these concepts is seen as the opposite to conventional tourism. (See Barret 1989, Munt 1994, Poon 1993, Urry 1990, Uriely 2003.) Wearing (2001) sees volunteer tourism as a sub-type of alternative tourism, and this *other* dimension of postmodern tourism is more interesting in the case of volunteer tourism than the simulational dimension.

In the case destinations the *other* dimension is very much visible. Many tourists seek inner peace Indian spirituality, which paradoxically is not so much visible when local people are concerned. Many tourists also meditate and do yoga and other exercises. It is very easily noticeable that volunteers especially in the case destinations want to be alternative and different tourists in a real sense (see Munt 1994). In the role of backpacker (in which most of the tourists visiting Ananda or ROSE fit easily) they try to get rid of the burden of mass tourists. Many of them have travelled around India and will also continue their journey after the volunteering session.

In addition to the rise of individualism, which has lead to the birth of many new forms of tourism (sometimes occurring inside older conventional forms of tourism), also de-differentiation is often mentioned when postmodern society (Uriely 1997; *et al.* 2003, Lash – Urry 1994, Urry 1990; 1995) is discussed. Uriely *et al.* (2003, 58–59) present two dimensions of de-differentiation, horizontal and vertical. By horizontal differentiation they mean processes where conventional distinctions between different fields of social activity are gradually decreasing in contemporary culture. By vertical differentiation they mean traditional distinctions between for example high and low culture. Now in postmodern society these differences in social activity in addition to social structures are said to be breaking down (see also Settle *et al.* 1978, Featherstone 1991, Toivonen 1992; 1997, Urry 1995, Miles 1998).

Horizontal de-differentiation in tourism can simply mean that touristic practises can be found in various contexts of everyday life. As Lash – Urry (1994) state, people are actually tourists most of the time even when not taking

vacation. According to Munt (1994), 'tourism is everything and everything is tourism'. Munt also sees intellectualisation and professionalization of tourism, from which ideas of environmentally sound behaviour can be found. Munt actually places environmentalism in the centre of the matrix of postmodern tourism. Because of postmodern de-differentiation, environmentally and socially conscious behaviour has spread to different fields of social life, tourism being a good example. From this point of view, also volunteer tourism as a result of de-differentiation can be seen as postmodern tourism.

Uriely *et al.* (2003) also find this connection. They state that the domain of tourism by altruistic motivations and volunteer activity complies with the process of this horizontal de-differentiation and this is the reason why volunteer tourism is one expression of postmodern tourism. This connection can be simplified with an example. Often people who volunteer also share same values even when not in the role of tourist. Sometimes this horizontal de-differentiation is even due to volunteering experience. Discussions with people in the case destinations bear witness to this idea. Some people, who might have volunteered unintentionally, may feel to have changed during the experience and thus possible new values and way of thinking follow them home.

However, these ideas presented above are after all somewhat weak, and it can be claimed that by this kind of argumentation almost all kind of tourism is manifesting postmodernity. Nevertheless, these ideas may strengthen the hypothesis on postmodernity of volunteer tourism if we expand the discussion for example by thinking volunteer tourism as pilgrimage.

Pilgrimage and volunteer tourism

In the history of tourism, especially in rural India, pilgrimage tourism has very deep roots. Partly because of this, volunteer tourism is discussed here utilizing the idea of pilgrimage. To give an example, in India once in every 12th year the event called *Kumbh Mela* attracts tens of millions of pilgrims in the same place to take holy dip in holy rivers, but also to feel the atmosphere of unity. This happening is probably the biggest tourist event in the world.

Another reason for taking pilgrimage into discussion is its evident similarities with volunteer tourism especially when it comes to the notion of liminality (see Turner – Turner 1978, Graburn 1989; 2001 and Selänniemi 1996; 2001), although also opposite opinions have been stated (Singh 2004). Further, it is argued if volunteer tourism can actually be seen as a manifestation of contemporary pilgrimage?

Ideas presented here are quite evident and they have been discussed with several Indian natives during the field journeys and through e-mail. Especially research scholars in Himachal Pradesh University, mainly Brashant Gautam has given precious comments.

The amount of pilgrims will most likely increase in India, as more and more people are able to travel further. Also impacts of pilgrimage tourism are increasing and this is sometimes forgotten as pilgrimage is considered as an essential part of life of majority of Indians, especially Hindus. (83% of the population of over one billion are Hindus (Population of India 2004)). Because of this, creating ordering restrictions concerning all those huge masses going on pilgrimages would be almost impossible. While conventional tourism in western countries rely still strongly on social factors (see for example: Honkanen 2002; 2004, Toivonen 2001) although it is said that along the change from modern to postmodern, these bonds have weakened.

Even though pilgrimage tourism is a very important part of social life in India, and besides that, a huge economic phenomenon, the scientific research made on this particular topic is almost totally missing. One reason for this could be that pilgrimage as a part of Indian society is considered to be so obvious and thus it is seen that research is considered unnecessary. However, the tradition of pilgrimage in India holds a great potential for tourism and also for research. In general, tourism research in India has just recently emerged and hopefully for example surveys revealing pilgrims attitudes and values will be conducted in a near future. Rajandeep Singh (2000) has conducted two surveys on pilgrimages, which unfortunately date back to the 60's. Nevertheless it is possible to draw some lines from these surveys and other literature.

In India structural factors do not seem to influence on people's desire to become pilgrims. Almost all the people go or at least wish to go on a pilgrimage. Depending on the social class or caste, destinations may be near or further. Pilgrimages are also more and more attached to holidays. According to Singh (2000), elite prefers places, which are better known through the religious literature. Motives of these pilgrims tend to be associated more with gaining religious merit and destinations are often further from home. These same people also spend more time travelling and combine their pilgrimage with holidaying.

Influence of social structures can also be seen in the destinations. Pilgrims belonging to different castes may perform different kinds of rituals. The quality and amount of these duties depend strongly on caste. If by its definition leisure tourism in all its forms should be voluntary (see Smith 1989), sometimes connecting pilgrimage to tourism can be a little misleading. If people do something because they feel responsibility for doing so, the

behaviour is not necessary voluntary. Although the main motive to tour can be religious and based on very deep traditions, it can also be stated that responsibility instead of deep religious needs is often the main push factor. In some hypothetical cases this idea can be transferred to volunteer tourism. Someone may hold so strong values and social identity that these actually force to behave in certain way and even go on a tour.

During several discussions in March and April 2004 in Shimla, issues on motives of pilgrims were debated. People in general did not consider themselves particularly religious. In spite of this, they went on a pilgrimage as often as they could. Author of this was told by a person belonging to the highest caste (Brahmin/Priest) that it is their duty and tradition to perform religious rituals in certain places in certain times of the year and of the lifecycle. This kind of tourism can even be considered as business tourism rather than leisure tourism. Anyway, these kind of definitions are difficult to create due to tourists' possibility to change their roles during the trip (see Smith 1989, 1).

Pilgrimage tourism by its volumes can well be compared to Western mass tourism, which can be stated as a phenomenon of people travelling by package tours for a week or two to usually some warm and touristic place. (See for example: Selänniemi 1996.) Like mass tourists, also pilgrims share some common motives, but also their motives do vary. Pilgrimage for some is surely very deep individual, even spiritual experience. But when asked, not all pilgrims will give articulate answers of purposes and motives. Nevertheless, if no specific motive can be imputed to the answers of pilgrims, their desire to visit sacred places must be understood on non-mundane grounds. Thus *desire for identification with the sacred order* is clearly one of the most important purposes of pilgrimage. The *accumulation of merit and the removal of sin* are also among the most important purposes of pilgrimage. However, verifying this by research is difficult, because collecting reliable data can be a problem. Pilgrims do not often state that they intend to achieve merit or remove sin by for example bathing in the sacred water. Thus this purpose can be even more important than it is thought. *Life-cycle purposes* are somewhat connected to the motives linked with merit and status. These motives mean that some rituals or duties must be performed in order that one may be recognized as a member of some certain group, be it religious or social. Remarkably different from these are *problem-generated purposes*, which are related with the economic and corporeal conditions of pilgrim. There is nothing spiritual *per se* in these purposes, but behaviour may belong to realm of religion because by acting in certain way, pilgrim shows her/his dependence on the non-mundane. The last set of motives is purposes related to *social motives and desires*. Here going on a pilgrimage may be something that is a part of some social value system of a

certain group of people. In India the authority creating orders is religion and among the Hindus, usually a caste. For example in pilgrimage sites, people belonging to the lower castes may experience sense of equity and equality, which in the profane world is denied to them. Pilgrimage environments are among the few places where distinction of castes temporarily melts away (Singh 2004, 56–57; Singh 2000, 121–126; Mishra 2002, 211–218; see also Morinis 1992 and Turner – Turner 1978.)

Thus like tourism in general, also pilgrimage tourism is largely motivated by either intrinsic or extrinsic rewards. When extrinsic motives dominate, people are performing activities for some specific goal independent on the activity itself. Intrinsically motivated people seek pleasure or value associated with the activity itself. For extrinsically motivated tourists, accomplishing some specific task and thus certain status is important. For intrinsically motivated tourists the action itself is important. (See Ross 1998, 18–19.) When pilgrimages are concerned, religious or religious-like motives, intrinsic or extrinsic, usually dominate and thus determinate the destination. On the other hand, tourists may perform pilgrimage even though the original motive would have been something else than related to the religion. Just like in the case of conventional tourism, it can be pure recreation. Thus a line between ordinary tourism and pure pilgrimage tourism is blurred. This can also be connected to volunteer tourism where altruistic motives dominate but also other motives are important. Tourist may do the journey even though they are not sure about the possibility to volunteer.

Both of the two case-destinations of this study are in Indian Himalayas and discussions and observations bear witness to the fact that motives of volunteer tourists in these regions come together with backpackers. If tourist typologies and classifications are wanted to be made, volunteers may belong to the group of volunteer tourists, backpackers or even both. *Genuine* volunteer tourists do volunteering in the destinations whilst other tourists may forget their original intentions and lose their interests for example because they might find something more interesting to do. In Indian Himalayas, where living and travelling is cheap and attractive seductions are everywhere, this phenomenon is sometimes a big problem and points out how blurred the dividing line actually is.

One good example of this problem was found in the other case destination, the Ananda project. Many people come to visit the project with volunteering on their mind, but finally forget their altruistic motives and find themselves smoking marijuana (*Cannabis Sativa*), which is growing naturally everywhere. According to the leader of the project, Ben Heron, this is a big problem whilst in the same time a lot of help would be needed.

In general, the main reason for pilgrimage is to associate with something Great or Holy for the purpose of knowing higher thought of life (see Mishra 2002). Motives of pilgrims are connected to people's desire to reach self-actualization. According to Maslow's classic hierarchy of needs, needs associated with self-actualization should not motivate behaviour until all the lower needs, named physiological, safety, love and esteem are fulfilled. (Maslow 1970) In the case of pilgrimage tourism Maslow's original idea of the hierarchical order of needs does not work because even the people belonging to the lowest classes of Indian society are potential pilgrims and some even voluntarily give up the visible signs of material welfare. So person's behaviour can well be motivated by the higher steps of the pyramid, even though she/he does not even necessarily possess possibilities to fulfil the lower needs. Of course it is possible to consider that the religious needs and duties belong to lower steps of Maslow's pyramid. Contrary to Maslow, Murray (1938, cited in Ross 1998) believed that the needs will change independently. Thus knowing the strength of one need, will not explain anything about the strength of others. This fits well into examples of volunteer tourism where motives and needs may change during the trip.

In addition to the evident search for self-actualization and even merit (see for example: Lilach 2003), also other set of motives can be found behind volunteer tourism. Like pilgrims performing their tour for example to solve same existing problem like disease, volunteers may hold genuinely altruistic motives and travel to the destinations only because they want to help the community concerned somehow and want to improve the quality of life of the hosts. Both ROSE in Kanda and Ananda-project in Naggar are quite far from the transport hubs and thus travelling to the destinations is tiring, risky and takes a long time. For some people, travelling several hours along curly mountain roads is over the limits. Thus it can be assumed that basically only tourists, who are seriously motivated by other than purely touristic factors, travel to these destinations. Anyway, it must be mentioned that volunteer tourism usually includes also normal touristic behaviour and just like pilgrimage, it is a very social phenomenon. For example in the case destinations, tourists spend a lot of their time together and share experiences. Volunteers seem to share same kind of values and this is one reason why social part of this kind of tourism becomes easily very important. As an example from the Ananda project showed, sometimes the social relationships between tourists finally direct their behaviour.

Confluences in liminoid

Just like millions of pilgrims, also volunteer tourists are searching for social situations and communal experiences. Like backpackers, on whom a lot of research has been made, they want to socialize both with fellow tourists and hosts. (Lyons 2003, 6; Ryan *et al.* 2003.) By utilizing the Maslow's hierarchy of needs (see also Ross 1998), the self-actualization the volunteers are searching and receiving, can be compared to the reward received by the pilgrims. Although the fundamental idea behind Maslow's hierarchy of needs is far from postmodern, the idea of self-actualization is widely linked with postmodernity of tourism. It is linked with individualism and taking care of one's quality of life, which is not necessarily linked with material welfare (compare to Inglehart 1997). When all these similarities are considered, volunteer tourism can actually be stated as a continuation to the traditional pilgrimage. Volunteers are the new pilgrims of contemporary world; they represent traditional pilgrims in postmodernity.

Volunteer tourism and pilgrimage collide perfectly in the state of *liminoid*. According to Graburn (1989; 2001), tourist makes steps into liminoid when the transformation from everyday life (profane) to holiday (sacred) occurs. Selänniemi (1996; 2001) states that this transformation happens slowly and tourists enter into liminoid after psychic preparation, which occurs before the physical movement. Similarly after the holiday, tourists do not enter *postliminoid* (*ibid.*) immediately. In liminoid, moral codes of the everyday life are not valid, place and time lose their meaning and tourists' behaviour may differ significantly from their behaviour at home (Selänniemi 1996, 194–200).

In the case of all travelling, assumed transition from everyday life to sacred liminoid is physically conscious – tourists must recognize that they are moving from place to place. Psychically this transition can be unconscious. Tourists may feel that their life has been changed even though this was not their intention before the trip. Like in the case of conventional mass tourists, also behaviour of volunteers may change during the trip.

Selänniemi (1996) uses the notion *placelessness* describing the liminoid south where many destinations are somewhat similar. In the case of volunteer tourism, the notion *timelessness* can be used. If the experience derived from the field studies can be generalized, volunteer tourists do not want to follow time or calendar. This happens especially when volunteers outside their volunteering part of the trip adopt the role of backpackers. Often the tourist visa, which in India is issued for maximum of 6 months, is the only limit. For many tourists, behaviour of the researcher who in a while wants to use email, computer or even a mobile phone to write down notes, was far over the top. One informant was almost afraid of going home after staying 6 months in

India after he had realised what the life would be in the “West”. According to him, the change of life has been so remarkable that returning home would be difficult if not impossible. It could be assumed that for him, returning from sacred liminoid would be a longer process than for example for some tourist staying a week or two in the South. In his case, it is possible that this “enlightenment” might have changed his motives and values towards tourism permanently.

The idea of travelling from profane to sacred can naturally be adjusted with pilgrimage (see Turner – Turner 1978) but also with volunteer tourism. In cases of intentional pilgrimage and volunteerism, tourists are reaching some imaginary stage of aspiration level. Here by intentional volunteerism is meant that the main motive to travel to the destination is to volunteer.

This final theoretical aspiration level is a feeling or a state of mind where nothing more is to be done for fulfilling the original purpose, be it certain status or state of satisfaction. When individual has reached the aspiration level, there is no need to conduct new pilgrimages. Theoretically this can never happen if motives and values of the individual are assumed to remain unchanged. Thus the return to the preliminoid state is evident after the trip (Selänniemi 1996, 195). The result is a wavelike movement where preliminoid and postliminoid occur alternately and individual will soon start planning new trip to reach the aspiration level in liminoid once again. Here it must be mentioned that preliminoid and postliminoid may differ remarkably from each other, because pilgrims or tourists may feel that their life has been changed (compare to Selänniemi 1996).

Pilgrims in India can be seen aiming at enlightenment, *Moksha*. This aspiration level is something that in the first place can be found only theoretically, because it is impossible for other people to evaluate whether someone has attained enlightenment or not. Like in the case of volunteer tourism, pilgrims even more clearly return to the profane state from sacred state, to postliminoid from liminoid. The reason, why also in the case of pilgrims the wavelike movement occurs, is *life* in general and evident sin, which it includes. Thus individuals are forced to conduct pilgrimage after pilgrimage.

Like mentioned above, if these motives of volunteer tourist or pilgrim remain unchanged, aspiration level can be attained only temporarily. During the rituals people feel that they are closer to God, but this attained state of mind disappears soon. In the case of Hinduism, the need for pilgrimages lies deep in the culture and directions can be found from the holy literature. All the interviewed native Indians agreed with this kind of way of thinking. (see also Singh, R. 2000.) Despite evident similarities between volunteer tourism and pilgrimage, which can be found utilizing the theory of liminality, here lies the

greatest difference. Although it is impossible to compare people's levels of spirituality and to collect reliable data, when we consider motives of pilgrims and volunteers, it can be claimed that experience of volunteers can be even more spiritual than of pilgrims whose motives are often extrinsic.

Discussion

In addition to finding a clear conjunction between pilgrimage and volunteer tourism via theory of liminality, the study also created numerous questions. As the discussion and case-studies point out, volunteer tourism as a form of tourism represents theoretically and empirically many different dimensions of tourism. Is it possible to categorize volunteer tourism? New forms of tourism are often considered as good examples of postmodern tourism, but in the case of volunteer tourism this connection is not so clear anymore. Volunteer tourism contains even premodern features, which are visible when its evident similarities with pilgrimage are concerned.

On the other hand, modernity has made the birth of volunteer tourism possible. And if there is such a thing as postmodern tourism, complex phenomenon of volunteer tourism surely lies in the centre. This diverseness can be seen to be included in postmodern de-differentiation, and on the other hand, Feifer's (1985) post-tourists are aware of different possibilities and may move from one role to another. Behaviour of both, pilgrims and volunteers as well as traditional mass tourists are good examples of this.

It is basically a matter of choice whether contemporary tourism in any form is considered as postmodern. In this paper it was claimed that contemporary volunteer tourism is a continuation, kind of a rebirth of traditional pilgrimage, although latter has never disappeared. Instead, traditional pilgrimages to older religious destinations have gained more interest among conventional tourists (see Ilola 1994). And in India, still millions of people, and worldwide many times more, go on a pilgrimage every year.

However, also traditional pilgrimage has changed (Singh 2004; Bleie 2003). Nowadays more and more pilgrimages for example in India include behaviour, which has traditionally been typical to conventional tourism. Now it can be stated that both these two phenomena, convergence of traditional pilgrimage towards leisure tourism and birth of volunteer tourism represent the blend of conventional tourism and traditional pilgrimage – a trend, which started by the help of modernity but finally occurred in postmodern time.

References

- Allardt, E. – Littunen, Y. (1975) *Sosiologia*. WSOY: Porvoo.
- Ananda Project Website. <<http://www.anandaproject.org/>>, retrieved 24.11.2004.
- Barret, F. (1989) *The Independent Guide to Real Holidays Abroad*. The Independent: London.
- Baudrillard, J. (1996) Disneyworld Company. In: *Liberation-newspaper*. Paris. 4.4.1996.
<<http://www.uta.edu/english/apt/collab/texts/disneyworld.html>>, retrieved 5.8.2003.
- Berger, P. L. – Luckmann, T. (1998/1966) *Todellisuuden sosiaalinen rakentuminen*. (The Social Construction of Reality). Gaudeamus: Helsinki.
- Best, S. – Kellner, D. (1997) *The postmodern turn*. The Guilford Press: New York and London.
- Bleie, T. (2003) Pilgrim tourism in the Central Himalayas: the case of Manakamana Temple in Gorkha, Nepal. *Mountain Research and Development*. 23 (2): 177–184.
- Brown, S. – Morrison, A. M. (2003) Expanding volunteer vacation participation: an exploratory study on the Mini-Mission concept. *Tourism Recreation Research* 28 (3): 73–82.
- Cohen, E. (1995) Contemporary tourism – trends and challenges. In: *Change in tourism: people, places and processes*, ed. by R. Butler – D. Pearce, 12–29. Routledge: London.
- Drumm A. (1998) New approaches to community-based ecotourism management. In: *Ecotourism: a guide for planners and managers*, ed. by K. Lindberg – M. E. Wood – D. Engeldrum, 197–213. The Ecotourism Society: Vermont.
- DeKadt, Emanuel (1979) *Tourism – passport to development: perspectives on the social and cultural effects of tourism in developing countries*. Oxford University Press: New York.
- Featherstone, M. (1991) *Consumer culture & postmodernism*. SAGE: London, Newbury Park & New Delhi.
- Feifer, M. (1985) *Tourism in history: from imperial Rome to the present*. Stein and Day: New York.
- Graburn, N. (1989) The sacred journey. In: *Hosts and Guests. The Anthropology of Tourism*, ed. by V. L. Smith, 21–36. University of Pennsylvania Press: Philadelphia.
- Graburn, N. (2001) Secular ritual: a general theory of tourism: In: *Hosts and guests revisited: tourism issues of the 21st century*, ed. by Smith,

- V. L. – M. Brent, 42–50. Cognizant Communication Corporation: New York.
- Honkanen, A. (2002) The postmodern diversification of tourism in Finnish tourists' destinations during the 1990s? In: *Issues in modern and postmodern tourism*, ed. by P. Mustonen, 5–18. Discussion and Working Papers No 4. FUNTS: Savonlinna.
- Honkanen, A. (2004) *Menneisyyden tulevaisuus. Postmodernit matkailuteoriat ja vapaa-ajan matkailun muutokset eräissä Euroopan unionin jäsenvaltioissa vuosina 1985 ja 1997*. Keskusteluja ja raportteja No 5. Matkailualan verkostoyliopisto: Savonlinna.
- Ilola, H. K. (1994) *Pyhiinvaellukset ja turismi. Katsaus matkailun kahteen tyyppiin*. Pohjois-Suomen tutkimuslaitos: Oulun yliopisto.
- Inglehart, R. (1997) *Modernization and postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*. Princeton University Press. Princeton: New Jersey.
- Lash, S. – Urry, J. (1994) *Economies of signs and space*. SAGE: London.
- Lilach, L. A. – Mansfeld, Y. – Mittelberg, D. (2003) Globalization and the role of educational travel to Israel in the ethnification of American Jews. *Tourism Recreation Research* 28 (3): 15–24.
- Lyons, D. K. (2003) Ambiguities in Volunteer Tourism: A Case Study of Australians Participating in a J-1 Visitor Exchange Programme. *Tourism Recreation Research* 28 (3): 5–13.
- Maslow, A. (1970) *Motivation and personality*. Harper & Row. New York, Evonston & London.
- Miles, S. (1998) *Consumerism – As a Way of Life*. SAGE: London, Thousand Oaks & New Delhi.
- McGehee N. G. (2002) Alternative Tourism and Social Movements. *Annals of Tourism Research* 29 (1): 124–143.
- McMillon W. (1993) *Volunteer vacations: short term adventures that will benefit you and others*. Chicago Review Press: Chicago.
- Mishra (2002) Pilgrimage tourism in India. In: *Tourism in then new Millennium – Challenges and opportunities*, ed. by. Bansal S. P. – Khan, S. – Chug, S. R. – C. Mohan, 211–218. Abhishek Publications: Chandigarh.
- Mowforth, M. – Munt I. (1998) *Tourism and sustainability. New tourism in the Third World*. Routledge: London and New York.
- Morinis, A. (1992) Introduction: the territory of the anthropology of pilgrimage. In: *Sacred journeys. The anthropology of pilgrimage*, ed. by A. Morinis, 101–113. Contributions to the Study of Anthropology 7. Greenwood Press: Westport.

- Munt, I. (1994) The 'Other' postmodern tourism: culture, travel and the new middle classes. *Theory, Culture & Society* 11 (3): 101–123.
- Murray, H. A. (1938) *Explorations in Personality*. Oxford University Press: New York.
- Mustonen, P. (2003) Reppumatka – yksilöllistä kulttuurimatkailua. *Karjalainen – newspaper*. 7.9.2003.
- Poon, A. (1993) *Tourism, technology and competitive strategies*. CABI.
- Population of India. <http://www.indianchild.com/population_of_india.htm>, retrieved 24.11.2004.
- Ryan, C.; Trauer, B.; Kave, J.; Sharma, A. – Sharma, S. (2003) Backpackers – What is the Peak Experience. *Tourism Recreation Research* 28 (3): 93–98.
- Ross G. F. (1998) *The Psychology of Tourism*. James Cook University of North Queensland. Hospitality Press. Melbourne.
- Scheyvens, R. (2002) Backpacker Tourism and 3rd World Development. *Annals of Tourism Research* 29 (1): 144–164.
- Settle, R. – Alreck, P. – Belck, M. (1978) Social Class Determinants of Leisure Activity. *Advances in Consumer Research*. 6: 139–145.
- Selänniemi, T. (1996) *Matka ikuiseen kesään. Kulttuuriantropologinen näkökulma suomalaisten etelänmatkailuun*. SKS: Helsinki.
- Selänniemi, T. (2001) Pale skin on Playa del Anywhere: Finnish tourists in the liminoid south. In: *Hosts and guests revisited: tourism issues of the 21st century*, ed. by Smith, V. L. – M. Brent, 80–92. Cognizant Communication Corporation: New York.
- Singh, S. (2004) Religion, heritage and travel: case references from the Indian Himalayas. *Current Issues in Tourism* 7 (1): 44–65.
- Singh, T. V. (2002) Altruistic tourism: another shade of sustainable tourism: the case of Kanda community. *Tourism* 50 (4): 361–370.
- Singh, R. (2000) *Dynamics of historical, cultural and heritage tourism*. Kanishka Publishers: New Delhi.
- Smith, V. (1989) Introduction. In: *Hosts and guests. The anthropology of tourism*, ed. by V. L. Smith, 1–17. University of Pennsylvania Press: Philadelphia.
- Stebbins, R. (ed.) (2004) *Volunteering as leisure/leisure as volunteering: an international assessment*. CABI: Wallingford.
- Toivonen, T. (1992) The melting away of class differences? Consumption differences between employee groups in Finland 1955–1985. *Social Indicators Research* 26: 277–302.
- Toivonen, T. (1997) Food and social class. *Journal of Consumer Studies and Home Economics* 21 (4): 329–347.

- Toivonen, T. (2001) Are the differences in holiday frequency between countries only structural? A comparison of 15 countries. In: *You'll never walk alone: studies on international and national developments in tourism*, ed. by T. Toivonen, 39–59. Publications of the Turku School of Economics and Business Administration. Discussion and Working Papers 4:2001
- Turner, V. – Turner, E. (1978) *Image and pilgrimage in christian culture. anthropological perspectives*. Columbia University Press: New York.
- Urry, J. (1990) *The tourist gaze: leisure and travels in contemporary societies*. SAGE: London, Thousand Oaks & New Delhi.
- Urry, J. (1995) Rethinking class. In: *Social movements and social classes: the future of collective action*, ed. by L. Maheu, 169–181. SAGE: London.
- Uriely, N. (1997) Theories of modern and postmodern tourism. *Annals of Tourism Research* 24 (4): 982–985.
- Uriely, N. – Reichel, A. (2000): Working tourists and their attitudes to hosts. *Annals of Tourism Research* 27 (2): 267–283.
- Uriely, N. – Reichel, A. – Ron, A. (2003) Volunteering in tourism: additional thinking. *Tourism Recreation Research* 28 (3): 57–62.
- Wall G. – Long V. (1996) Balinese homestays. An indigenous response to tourism opportunities. In: *Tourism and indigenous peoples*, ed. by R. Butler – T. Hitch T. 27–48. Thompson Business Press: London.
- Wearing S. – Neil J. (1997) Tourism that counts: ecotourism, volunteerism and serious leisure. In: *Proceedings from Australian Tourism and Hospitality Research Conference*. Bureau of Tourism Research: Sydney.
- Wearing S. (2001) *Volunteer tourism: experiences that make a difference*. CABI: Wallingford.
- Wearing, S. – Cynn, S. – Ponting, J. – McDonald, M. (2002) Converting environmental concern into ecotourism purchases: a qualitative evaluation of international backpackers in Australia. *Journal of Ecotourism* 1 (2/3): 133–148.
- Wearing, S. (2003) Volunteer tourism. *Tourism Recreation Research* 28 (3): 3–4.

LAHJAN SOSIOLOGIA — GEORG SIMMEL JA MARCEL MAUSS

Olli Pyyhtinen

Tiivistelmä

Marcel Maussin essee *Lahja. Vaihdamman muodot ja periaatteet arkaaisissa yhteiskunnissa* on saavuttanut klassisen aseman teoriana lahjojen vaihdon arkaaisesta ja nykyisestä merkityksestä. Georg Simmel kuitenkin ennakoii monin tavoin Maussin kehittämää lahjasta – seikka, joka on jäänyt vähälle huomiolle. Molemmat käsittivät lahjan vastavuoroiseksi sosiaalisiksi suhteeksi, jossa annettu lahja sisältää aina velvoitteen takaisinmaksuunsa. Tässä kirjoituksessa tarkastelen, miten Simmelin ja Maussin lahjakehittämät voisivat kommunikoida keskenään, antaa itsensä ajateltaviksi toistensa yhteydessä. Etusijalla ovat ajatus lahjasta sosiaalisena siteenä, hyvän ja pahan lahjan problematiikka sekä lahjojen vaihdon suhde taloudelliseen vaihtoon. Tulkinnassa päädytään näkemykseen lahjasta esimerkkinä sellaisista mikroskooppisista joskin vahvoista ihmisiä toisiinsa sitovista punoksista, jotka eivät perustu välittömään hyötyyn tähtäävälle rahan ja kalkyloinnin dominoimalle eetokselle. Lahja osoittaa, että vaikka suurin osa vuorovaikutussuhteistamme olisi käsitettävissä kustannusten ja hyötyjen vaihtona, kaikki eivät ole.

Asiasanat: Simmel, Mauss, lahja - sosiologia

Johdanto

Marcel Maussin (1872–1950) essee *Lahja. Vaihdamman muodot ja periaatteet arkaaisissa yhteiskunnissa* (1999) vuodelta 1925 on epäilemättä tunnetuin lahjasta kirjoitettu sosiologis-antropologinen teksti. Vähemmän tunnettua sen sijaan on, että lukuisia aiheita tuotannossaan käsitellyt Georg Simmel (1858–1918) ennakoii monin tavoin Maussin teoriaa lahjasta kiitollisuutta käsittelevässä esseessään *Dankbarkeit. Eine soziologische Versuch* (1986 [1907]). Tämä vuonna 1907 julkaistu essee löytyy liki muuttumattomana myös vuotta myöhemmin julkaistusta Simmelin suurteoksesta *Soziologie* (1922 [1908]) sen sisältämästä ekskurssista “Exkurs über Treue und Dankbarkeit”.

Ei ole lähtökohtaisesti poissuljettua, etteikö Durkheimin sisarenpoika ja oppilas Mauss olisi hyvinkin saattanut tutustua Simmelin ajatuksiin etenkin Durkheimin koulun muiden jäsenten välityksellä, olihan Simmel esimerkiksi 1890-luvulla aktiivisessa kirjeenvaihdossa kouluun kuuluneen Célestin Bouglen kanssa. Bouglen, koulun “yksinäisen suden” innostus Simmelin ajatteluun edusti kuitenkin kaikkea muuta kuin koulun yleistä linjaa. Se oli ennemminkin peräti ristiriidassa sen kanssa, mitä Durkheim Simmelistä ajatteli, ainakin jos katsoo Durkheimin *L’Annee Sociologique*ssa esittämää negatiivista arviota *Rahan filosofiasta*. Kyseinen arvostelu ei liene ainakaan nostanut Simmelin osakkeita durkheimilaisten keskuudessa.¹⁷ Kun Simmelin ajattelusta vaikuttanut Bougle vielä nimesi tämän ylistävään sävyyn toiseksi merkittäväksi opettajakseen Durkheimin yhteyteen, jälkimmäisen väheksyntä Simmeliä kohtaan on voinut saada jopa aversion sävyjä.

Ainakaan tämän nojalla ei siis ole vahvoja perusteita uskoa Maussin tutustuneen Simmelin lahjaa koskevaan teoretisointiin. Christian Papilloudin (2004, 431) mukaan he tuskin tunsivat toisiaan. Puhtaan sattuman sijaan lahjanäkemyksen yhtäläisyydet kuitenkin juontunevat siitä, että Simmel ja Mauss ajattelevat sosiologioissaan pitkälti samaa aihetta: sosiaalisten suhteiden konsituutiota (mt., 436). Kaikilta sosiaalisilta relaatioilta edellytetään molempien mukaan *vastavuoroisuutta*. Simmelin mukaan ilmiöt “eivät olisi sosiologisia elleimme voisi tarkastella niitä subjektien välisinä vuorovaikutussuhteina” (Simmel 1922, 424). Vastaavasti Mauss toteaa: “Sosiaalinen elämä on jatkuvaa ’antamista ja ottamista’” (Mauss 1999, 63). Juuri lahjan sosiologia on niin Simmelin kuin Maussinkin mukaan oiva tapa tarkastella tätä vastavuoroisuutta. Simmelin (1922, 370) sanoin ”lahjan myötä, sekä sen sisällön että antamisen — ja myös vastaanottamisen — mielen ja tavan mukaisesti kehittyvä äärimmäisen rikas ihmisten välisten vastavuoroisten suhteiden skaala”.

Sosiologiset tutkimukset lahjasta ovat varsin vähäisiä. On lisäksi nurinkurista, että ennen viimeaikaisia keskustelunavauksia esimerkiksi ranskalaisajattelijoiden, kuten Jean Badrillardin (1993), Jacques Derridan (1992) ja Maurice Godelierin (1999) taholta, meillä oli oikeastaan enemmän tutkimustietoa primitiivisten yhteiskuntien lahjojenvaihtokäytännöistä kuin omistamme.¹⁸ Osaltaan tähän lienee vaikuttanut Maussin *Lahja*-esseenkin takaa löytyvä ”antropologinen elementarismi”, jossa on implisiittisenä oletus

¹⁷ Durkheimin lähimpien oppilaiden joukkoon lukeutunut Simiand julkaisi vuonna 1934 tutkielman rahasta, *La Monnaie, réalité social*, mutta sekin jatkaa ennemmin hyvinkin tyylipuhtaasti oppi-isänsä viitoittamaa kulttuurisosiologian polkua sen sijaan että olisi syntynyt mitenkään suoranaisesti Simmelin rahaa koskevien teoretisointien vaikutuksesta.

¹⁸ Georges Bataille tosin käsitteli Maussin *Lahja*-esseen teemoja ajankohtaisella tavalla jo 1930-luvulla (ks. esim. 1998 [1933]), mutta Bataille säilyi Ranskaa lukuunottamatta liki tuntemattomana aina 80-luvun alkuun saakka.

lahjan aidon merkityksen löytymisestä primitiivisistä yhteiskunnista (ks. Cheal 1988, 2–3, 9). Toisaalta lahjojen vaihto on myös nähty merkitykseltään vähäiseksi suhteessa markkinoilla tapahtuvaan vaihtoon. Lahjainstituutio on marginalisoitunut eräänlaiseksi kapitalistisen talousjärjestelmän ylijäämäksi.

Tässä kirjoituksessa tarkoitukseni on tarkastella Simmelin ja Maussin lahjakäsitysten sisältöä ja suhdetta toisiinsa: millä tavoin ne antavat itsensä ajateltaviksi toistensa yhteydessä ja mitä ne voisivat nähdä toisissaan? Tavoitteena on jonkinlainen yleinen lahjan sosiologia, Simmelin ja Maussin teksteistä esiin nousevan lahjan teorian hahmotteleminen. Sikäli luentatapani on myös vastakkainen sellaiselle, joka näkee Maussin teorian puhtaasti arkaistisena. Vaikka käsitelen myös Maussin tutkimia arkaaisia lahjanvaihtoinstituutioita, lahjan merkitystä pyritään pohtimaan ennen kaikkea nykyisen sosiaalisen maailman kannalta. Lahjassa tarkastelen siihen sisältyviä velvoitteita, hyvän lahjan ja pahan lahjan problematiikkaa, sekä lahjan suhdetta talouteen. Tulkinnan avaimena on vastavuoroisuuden käsite ja ajatus lahjasta sosiaalisena siteenä.

Lahjainstituutio arkaaisissa yhteiskunnissa

Lahja–esseessään Maussin tutkimuskohteena ovat ennen kaikkea arkaaiset yhteiskunnat ja niissä vallitsevat sopimusoikeudelliset ja taloudellisten suoritteiden (*prestations*) instituutiot. Lahjoina ilmenevien taloudellisten prestaatioiden tutkimus on rajattu maantieteellisesti pääasiassa Polynesian, Melanesian ja luoteisen Pohjois-Amerikan talousjärjestelmiin. Sopimusoikeudellisia järjestelmiä valottaakseen Mauss puolestaan valitsee kohteekseen muinaisen roomalaisen, intialaisen ja germaanisen oikeusjärjestelmän.

Mauss kutsuu tutkimustensa kohteena olevia arkaaisia yhteiskuntia *totaalisten suoritteiden järjestelmiksi* sekä *totaalisiksi sosiaalisiksi ilmiöiksi*, sillä hänen mukaansa kaikki sosiaalisen elämän aspektit — moraaliset ja taloudelliset, oikeudelliset ja uskonnolliset, esteettiset ja morfologiset jne. — sekoittuvat niissä toisiinsa (Mauss 1999, 28, 130). Claude Lévi-Straussin (1987 [1950]) tulkinnan mukaan totaaliset sosiaaliset faktat yhdistävät tämän lisäksi myös sosiaalisen yksilölliseen ja fysiologisen psykologiseen. Näin ne ilmentävät kerralla niin eri sosiaalisen aspekteja (moraalinen, taloudellinen juridinen jne.), yksilön elämänkaaren eri hetkiä (syntymä, lapsuus, nuoruus, aikuisuus, avioliitto jne.) kuin erilaisia ilmaisumuotojakin refleksien, eritteiden ja liikkeen kaltaisista fysikaalisista tai fysiologisista ilmiöistä tiedostamattomiin kategorioihin sekä yksilöllisiin ja kollektiivisiin representaatioihin. (Mt., 27.)

Tarkasteltavien yhteiskuntien sosiaalinen elämä on lahjojen vaihdon kyllästävä. Vaihtoa harjoitetaan niin eri ryhmien kesken kuin menneiden sukupolvien, luonnon ja jumaltenkin kanssa. Tunnusomaista sopimuksille, vaihtokaupoille ja sitoumuksille on, että niitä eivät solmi yksilöt vaan ryhmät: klaanit, heimot ja suvut, jotka osallistuvat vaihtoon joko ryhmänä tai päällikköjensä edustamina tai mollemmin tavoin yhtä aikaa. Huomionarvoista on, ettei vaihdon kohteena ole ainoastaan varallisuus (arvoa omaavat esineet itse asiassa muodostavat Maussin mukaan vain pienen osan vaihdettavista asioista) tai esineet ylipäätään. Ryhmät vaihtavat keskenään kaikkea mahdollista kunnianosoituksista viihdykkeisiin ja sotilaallisesta avusta rituaaleihin, juhliin ja tansseihin (Mauss 1999, 31): “Ruoka, naiset, lapset, omaisuus, talismaanit, maa, työ, palvelut, uskonnolliset tehtävät ja arvoasemat — kaikki on ainesta jota annetaan pois tai käytetään tilien tasaamiseksi” (mt., 42). Viime kädessä kaikki on samaa laajaa vaihdettavien suoritteiden järjestelmää:

Tavaroiden kierto seuraa miesten, naisten ja lasten kiertoa, juhlia, rituaaleja, seremonioita ja tansseja, jopa kaskuja ja loukkauksia. Pohjimmiltaan ne ovat kaikki yhtä ja samaa. Jos esineitä annetaan ja palautetaan, niin siten tehdään juuri siksi, että samalla annetaan ja palautetaan “kunnianosoituksia” ja “kohteliaisuuksia”. (Mt., 86.)

Totaalisissa suoritteissa Maussin huomion kiinnittää erityisesti niiden näennäinen vapaaehtoisuus. Suoritteet näyttävät pyyteettömiltä ja anteliailta lahjoilta, mutta ovat samanaikaisesti ankarien ja pikkutarkkojen velvoitteiden sekä etupyrkimysten määrittämiä. Tähän kaksinaisuuteen Mauss koettaa saada selkoa. Hän kysyy:

Minkä periaatteen mukaan alkukantaisissa tai arkaaisissa yhteiskunnissa vastaanotetun lahjan takaisinmaksaminen määräytyy? Minkälainen lahjaesineeseen sisältyvä voima pakottaa vastaanottajan tekemään vastalahjoituksen? (Mt., 28.)

Luoteisamerikkalaisten tlingit- ja haida-intiaaniheimojen keskuudessa esiintyy totaalisten prestaatiodien muoto, josta käytetään nimeä *potlatch*. Sitä on tavattu myös Melanesiassa ja papualaisissa yhteisöissä sekä yksinkertaisemmissa muodoissa Afrikkaa, Polynesiää, Malajia sekä Etelä- ja Pohjois-Amerikkaa myöten (mt., 33). Silmiinpistävää *potlatch*issa on kilpailullisuus ja heimojen välinen vihamielisyys; Mauss määrittelee *potlatch*-instituutiot “kilpailullisiksi totaalisiksi suoritteiksi” (mt., 33). *Potlatch*in liikkeelle panevana voimana on kilpailu *manasta*, kunniansta (mt., ks. esim. 32–33, 36, 74–75): “puntarissa ovat antajan ja vastaanottajan kunniat” (Douglas 1999, 9; ks. myös Marcel 2003, 147). Kilpailun ytimessä on vastavuoroisuuden velvoite: osapuolet pyrkivät vuoronperään voittamaan

toisensa lahjoillaan (Mauss 1999, 33). Lahjat on palautettava ennemmin tai myöhemmin vastavuoroisuuden arvon velvoittamalla tavalla ja mieluiten korkojen kera (mt., 81).

Lahjojen ja vastalahjojen vastavuoroisuus luo arkaaisissa yhteisöissä suoranaisen lahjojen kierron, kiertävien lahjojen järjestelmän. Tämä tulee havaittavaksi erityisen hyvin läntisen Tyynenmeren Trobriand-saarten asukkaiden parista löydettävän *kula*-ringin tapauksessa. Kula on laaja ja monimutkainen heimojenvälisen kaupankäynnin muoto, eräänlainen "suuri potlatch", jolla on välitön tai välillinen vaikutus kaikkien alueen heimojen elämään. Sitä tarkastellessaan Mauss viittaa Branislaw Malinowskin kuvauksiin. Malinowski ei käänne sanaa kula, mutta Mauss olettaa sen tarkoittavan ennen kaikkea "piiriä". Kaikki alueen heimot ja näiden merimatkat, arvo- ja käyttöesineet, ravinto ja juhlat, palvelut ja ihmiset ovat sidoksissa kulaan ja säännöllisessä liikkeessä sen kehällä. (Mt., 53.) Suoritteiden liikkeet ovat tarkkaan säädetyjä jopa niiden kulkusuunnasta alkaen: esimerkiksi rannerenkaat kiertävät säännöllisesti lännestä itään ja kaulakorut idästä länteen. Periaatteessa suoritteet ovat kulassa jatkuvassa liikkeessä; tavaroita ei tule pitää itsellä liian pitkään, vaan ne tulee panna kiertoon viivyttämättä. Kula on myös selvästi erotettu pelkästä tarveesineillä käytävästä kaupasta, *gimwalista*. Etenkin tinkimistä pidetään kulaan epäsoveliaana toimintana: tinkaajien "sanotaankin harjoittavan sitä 'kuin *gimwalia*'" (mt., 54).

Toisinaan potlatchissa vastavuoroisuuden ketju näyttää rikkoutuvan kilvoittelun yltyessä silkaksi tuhoamiseksi. Kukistaakseen kilpailijansa osapuolet saattavat hävittää suuria omaisuusmääriä, kuten polttaa kalapakkauksia, valasöljyä, tuhansia huopia, taloja tai kokonaisia kyliä, surmata orjia sekä rikkoa tai heittää mereen arvokkaita kuparikilpiä. Tällöin potlatchissa Maussin mukaan "ei enää ole kyse antamisesta ja vastaanottamisesta vaan tuhoamisesta: toinen osapuoli yksinkertaisesti vain tuhoaa antaakseen vaikutelman, ettei halua vastaanottaa mitään takaisin" (mt., 74). Tuhoamisessa on jotain uhrauksen kaltaista, se on "henkien hyväksi suunnattua" toimintaa vailla välttämättömyyttä vastalahjaan (mt., 81). Myös Bataille (1998) ja Derrida (1992) – muiden muassa – ovat katsoneet tuhoamisen sulkevan pois vastavuoroisuuden (ks. tästä myös Holvas 2000, 115). Mutta eivätkö tuhoaminen ja (hengille tai jumalille) uhraaminenkin ole vaihtoa? Viittaen Simmelin hienosyiseen vaihtokonseptioon selventääkseni tätä. Simmel esittää, että vaihto tulee ymmärtää subjektien *sisäiseksi* muutokseksi tai prosessiksi, ei sen viittaamien elementtien ulkopuolella olevaksi suhteeksi, kuten se usein virheellisesti käsitetään. Simmelin mukaan vaihto ei ole jotain, joka tapahtuu subjektien välillä, vaan subjektien välinen vaihto on ainoastaan kausaalisesti yhdistynyt kahdentuma siitä, että yksi

subjekti omistaa nyt jotain mitä hänellä ei ollut ennen, uhrattuaan ensin jotain mitä hänellä oli (Simmel 1907, 35–36). Simmel kiteyttää ajatuksen seuraavasti: “Täten yksittäinen yksilö, kuka uhraa jotain tuottaakseen tiettyjä tuotteita, toimii tismalleen samalla tavalla kuin vaihtava subjekti, ainoana erona ollen se, että hänen kumppaninsa ei ole toinen subjekti vaan asioiden luonnollinen järjestys ja säännönmukaisuus, jotka, aivan kuten toinen ihminenkin, eivät tyydytä halujamme ilman uhrausta“ (mt., 36). Siksi myös yksipuoliselta näyttävä puhdas tuhoaminen sisältää vastavuoroisuutta: “Omaisuuksensa tuhoava *ei jää vastikkeetta*; hän saa vastalahjan jumalilta [tai luonnolta] (aurinko, vesi), hengiltä (voima) ja yhteisöltä (kunnia)” (Holvas 2000, 116). Myös Mauss huomioi tuhoavan toiminnan nostavan niin yksilön kuin suvunkin sosiaalista asemaa.

Arkaaisten yhteiskuntien vaihdantainstituutioita on tarkasteltu ennenkin, jo 1800-luvun lopulta lähtien, mutta ei vertailtu keskenään samalla tavalla kuin Mauss. Mauss (1999, 30) mainitseekin metodikseen huolellisen vertailun. Kiinnostavinta lahjateoriassa on kuitenkin sen anti omien vaihtokäytäntöjemme selittämiseksi. Mauss ei laajenna teoriaansa “kehittyneisiin” yhteiskuntiin suoraan, vaan arkaaiset vaihtomuodot esittävät historiallisen malliesimerkin, jonka äärelle meidän on palattava (Derrida 1992, 65). Kyse ei ole paluusta arkaaisiin yhteiskuntiin – lahja ei palaudu Maussilla arkaaisten yhteiskuntien ominaisuudeksi –, vaan Maussin tutkimus on samaan aikaan sekä pyrkimystä yksityiskohtaiseen lahjojen vaihdon arkaaisten muotojen kuvaukseen että yleistä teoretisointia lahjalla (tämä tuo lahjaesseeseen jännittävän tasapainoilun konkreettisen arkaaisten yhteiskuntien etnografian ja yleisemmän teoreettisen puheen välillä). Siksi kysymys, jonka Mauss osoittaa arkaaiselle lahjojen vaihdolle, voidaan asettaa mielekkäästi myös omalla kohdallamme. Eli: mikä pakottaa meidät vastaamaan lahjaan vastalahjalla?

Lahjan teoria

Lahja-esseessä Mauss romuttaa totunnaisen ajatuksen lahjoista pyyteettöminä. Arkijärkemhän on taipuvainen ajattelemaan lahjasta kristillisen laupeasti: se pitää lahjoja ikään kuin “anteliaisuuden” ja “hyväntahtoisuuden” eleinä, näkee niissä jotain oman edun tavoittelulle perustavasti vastakkaista. Lahjojen ajatellaan olevan “ilmaisia” — niitä ei ansaita, ne saadaan. Kaikkea muuta, korjaa Mauss. Pyyteettömiä lahjoja ei ole olemassakaan; lahjoihin on aina sisäänrakennettuna toive lahjan takaisinmaksusta. Edes Malinowskin tässä poikkeuksiksi olettamit trobriandilaismiesten pikkulahjat vaimoilleen eivät ole vailla taka-ajatuksia (Douglas 1999, 8). Mitäpä muuta ne ovat kuin korvauksia

vaimolta jo saaduista tai toivottavista seksuaalisista palveluksista! Se, että lahjojen antaminen perustuu “periaatteelliseen vapaaehtuuteen“ (Mauss 1999, 28), saa ne kylläkin näyttämään pyyteettömiltä ja vapailta taloudellisen edun tavoittelusta, mutta todellisuudessa lahjanvaihdataan kuuluvat suoritteet ja vastasuoritteet “ovat erilaisten velvollisuuksien tarkasti säätelemiä toimintoja“ (mt., 31).

Lahja sisältää toisin sanoen kaikissa tapauksissa velvoitteen hyvittämisestään vastalahjalla. Maussin tutkimissa totaalisten suoritteiden järjestelmissä tärkeintä niiden “mekanismeissa on saatuun lahjaan sisältyvä vastavuoroisuuden velvoite“ (mt., 33). Lahjaan on vastattava aina vastalahjalla: vastavuoroisuuden velvoitteen rikkomisesta seuraa maantieteellisestä alueesta riippuen velkaorjuus, *manan* eli kunnian ja arvovallan tai “kasvojen“ menetys. Saatetaanpa velvoitteiden laiminlyönnistä rangaista jopa yksityisellä tai julkisella sodankäynnillä (mt., 31). Lahja on maksettava aina takaisin, kuitattava, tilit on saatava tasattua. Muuten vastavuoroisuuden ketju uhkaa katketa.

Näin ollen lahja luo antajan ja vastaanottajan välille sidoksen, vastavuoroisen suhteen: *lahjat “vaativat vastavuoroisuutta ja sitovat siten sopimuksen osapuolia“* (mt., 90; kursivointi lisätty). Lahjan tehtävänä ja merkityksenä on kirjaimellisesti *re-ligio*, uudelleen-yhdistää. Tämän vuoksi pyyteetön lahja on paradoksi. Se ei, kuten sosiaaliantropologi Mary Douglas (1999, 7) toteaa, “antamisensa jälkeen synnytä mitään saajaan kohdistuvia vaateita“. Se sysää annetun lahjan sosiaalisten suhteiden verkoston ja, sikäli kuin lahjaan sisältyy aina väistämättä sitoumuksia (olivat ne miten kätkeytyjä tahansa), viime kädessä myös tavallaan lahjaprosessin itsensä ulkopuolelle.

Arkaaisissa yhteiskunnissa tavattava vastavuoroisten lahjojen järjestelmä on siten “henkisten siteiden verkosto“ (Mauss 1999, 42), jossa lahjat ja vastalahjat vuorottelevat jatkuvassa kehässä: tavaroita annetaan, otetaan vastaan ja palautetaan, omaisuuksia, arvoasemia ja ihmisiä, seremonioita, kunnianosoituksia ja kohteliaisuuksia vaihdetaan. Eikä lahjoilla kilvoittelu rajoitu suinkaan vain arkaasiin yhteiskuntiin, vaan se ulottuu myös omiimme: “Samalla tavalla mekin kilpailemme kiitoslahjoillamme, juhla-aterioillamme, häällämme ja muilla kutsuillamme. Meillä on tarve, kuten saksalaiset sanovat, *’revanchieren’*, hakea revanssia, tarjota takaisin.“ (Mt., 33.) Molemmissa vaikuttaa sääntö lahjojen palauttamisesta, ja tämä panee liikkeelle periaatteessa loputtoman vastavuoroisten antamisen eleiden prosessin. Vastalahjan laiminlyönti alentaa vastaanottajaa yhtä lailla niin arkaaisissa kuin meidänkin yhteiskunnissamme.

Myös Simmelin ajatuksissa lahjaan sisältyy aina takaisinmaksun velvoite. Maussin tapaan Simmelin käsitys lahjasta nojaa *vastavuoroisuuden* ideaan: lahjan antamista ei ole mahdollista käsittää (muuten kuin ehkä ideaalisesti)

postuloimatta samalla ajatusta vastavuoroisuudesta (Papilloud 2004, 235). Mutta heidän näkemyksissään on tärkeä ero. Toisin kuin Maussilla, Simmelillä vastavuoroisuus ei edellytä toteutuakseen vastalahjaa. Simmel näkee vastavuoroisuutta jo itse antamisessa. Päällisin puolin antaminen näyttää yksisuuntaiselta vaikutukselta, mutta on tosiasiaassa vuorovaikutusta (*Wechselwirkung*), vaikutusten vastavuoroisuutta. Vastaanottaja vaikuttaa – hyväksyessään lahjan tai kieltäytyessään siitä – aivan erityisellä tavalla takaisin antajaan: “Tapa, jolla hän ottaa lahjan vastaan, kiittolisena tai epäkiittolisena, siten että hän on jo odottanut sitä tai tullut sen yllättämäksi, siten että hän on lahjaan tyytyväinen tai tyytymätön, siten että hän tuntee lahjan myötä itsensä kohotetuksi tai nöyryytetyksi – kaikella tällä on ratkaiseva, vaikkeikaan luonnollisesti täsmällisin käsittein ja mitoin ilmaistavissa oleva vastavaikutus antajaan, ja siten jokainen antaminen on antajan ja vastaanottajan välistä vuorovaikutusta” (Simmel 1922, 444n.)

Lahjan sosiologiassaan Simmelin lähtokohtana on kysymys siitä, miten lahjan palautuminen on mahdollista siitä huolimatta, ettei mikään oikeudellinen, virallinen normi tai sopimus vaadi sitä. Simmelin vastaus tähän on *kiittolisuuden* käsite. Simmel ajattelee, että kiittolisuuden onnistuu luoda suoritteen (*Leistung*) ja vastasuoritteen vastavuoroisuudesta muodostuva ihmisten välinen vuorovaikutussuhde ja sidos sinne, missä mikään ulkoinen pakko takaa sitä (Simmel 1922, 443). Vastaanottamisen ja antamisen aktin “subjektiivisena jäännöksenä” (mt.) kiittolisuus on “motiivi, joka vaikuttaa hyvän teon [*Wohltat*] palautumiseen sisäisesti siellä missä siihen ei ole ulkoista välttämättömyyttä” (mt., 444). Lahjan palauttamiseen ei velvoita mikään sosiaalis-juridinen normi, mutta kiittolisuuden kautta olemme velvoitettuja “eettisesti” (mt., 446).

Keskustelu kiittolisuudesta tulee nähdä osana laajempaa sosiaalisen koheesion probelmatiikkaa, jota Simmel esittelee *Soziologie*-teoksessa etenkin sen kahdennaksessa luvussa *Die Selbsterhaltung der sozialen Gruppe*. Tämä on luontevaa jo sen vuoksi, että lahjateoretisoinnin sisältävä uskollisuutta ja kiittolisuutta käsittelevä ekskurssi on upotettu teoksessa juuri siihen. Luvussa Simmel tarkastelee erilaisia sosiaalisen ryhmän ylläpitämiseen ja ajalliseen vakauteen positiivisesti vaikuttavia tekijöitä ulkoisesti olemassaolevista “puhtaasti sielullisiin”, ideaalisiin. Edellisiin lukeutuvat työnjaon myötä syntyneet sosiaaliset elimet (Simmel 1922, 406–421), ryhmälle kuuluva territorio (mt., 377–380), perhe- ja sukulaisuussuhteet (mt., 380–382), herruus- ja hallintasuhteet ryhmissä yleensä (mt., 385–391) ja yhteisölliset symbolit (mt., 396–398). Jälkimmäiset asettuvat ”skaalalle”, jonka alussa ovat patriotismin ja uskonnolliselle ryhmälle tai perheelle antaumuksen kaltaiset tunteet, jotka ottavat kohteekseen jonkin sosiaalisen objektin, mutta merkitsevät vain subjektiivisia tiloja. Niin tärkeitä kuin ne

ovatkin ryhmän eheydelle, kokonaan yksilön elämänprosessiin kiinnittyneinä ne vielä eivät ole varsinaisia sosiaalisesti suuntautuneita tunteita. Tällaisia ovat vasta sisällöltään kiinteät (joskin ideaaliset) tapaukset, kuten imperatiivinen moraali, kunnia ja oikeus. (Mt., 402–403.)

Moraali, kunnia ja oikeus ovat osa Simmelille ”normittamistapoja” (*Normierungsarten*), jotka vastaavat yhteiskunnan normatiivisesta koossapysymisestä. Kattavuudeltaan nämä normit asettuvat suhteessa toisiinsa siten, että moraali on kattavin ja oikeus suppein, kunnian sijoituessa alaltaan niiden väliin. Keskeinen ne toisistaan erottava tekijä on se, miten keinojen ja päämäärien suhde asettuu kussakin: oikeus vaikuttaa ulkoisiin päämääriin ulkoisiin keinoin, moraali sisäisiin päämääriin sisäisin keinoin ja kunnia ulkoisiin päämääriin sisäisin keinoin. (Mt., 403.)

Tässä tullaan kunnian ja kiittolisuuden yhteyteen: kunnia on samassa mielessä oikeusmuodon täydennys kuin kiittolisuuskin. Molemmat luovat sosiaalista koheesiota takaamalla velvollisuuden täyttymisen oikeudellisen normin puuttuessa. Kiittolisuus kuitenkin sijoittuu vahvemmin talouden ja oikeuden ulkopuolelle. Kunnia muodostaa yhdessä moraalin ja oikeuden tapaan kolme keskeistä normin käsitettä, jotka ovat osa Simmelin ”ulkoista koherenssiteoriaa”; kiittolisuus taas kuuluu uskollisuuden kanssa Simmelin ”sisäiseen koherenssiteoriaan” (Noro 1991, 195–196). Kiittolisuus on esimerkki Simmelin ”sisäisestä sosiologiasta” (*innerlich Soziologie*). Se on puhtaasti subjektiivinen tila, ”lyyrinen tunne”, mutta mitä voimakkaimpia sosiaalisen koheesion keinoja: vaikkakin se voi jäädä puhtaasti sisäiseksi, se kykenee silti luomaan uusia vuorovaikutussuhteita (Simmel, 1922, 444).

Kunnian ja kiittolisuuden yhtymäkohta on sikäläkin kiinnostava, että Mauss katsoo kunnian toimivan potlatchin käyttövoimana; potlatchissa, kuten muistetaan, on pelissä antajan ja vastaanottajan kunniat. Mutta kun Simmelillä lahjan takaisinmaksuun velvoittaa vain ja ainoastaan kiittolisuus, Maussilla lahja asettuu laajempaan yhteyteen: kunnian ohella lahjaan vastaamiseen velvoittavat myös oikeus ja moraali. Tulee muistaa, että Maussille lahja merkitsee totaalista sosiaalista faktaa. Ja totaaliset sosiaaliset ilmiöt ovat Maussin (1999, 130) mukaan ”samanaikaisesti oikeudellisia, taloudellisia, uskonnollisia, jopa esteettisiä, morfologisia ja niin edelleen”. Näin lahja ilmentää Maussilla samalla kertaa kaikkia kolmea Simmelin esittelemää normin käsitettä: kunniaa, oikeutta ja moraalia! Mutta Maussilta löydetään neljäskin vastalahjaan pakottava tekijä. Se on Maussin tutkimissa yhteiskunnissa esineisiin kiinnittynyt voima tai henki, *hau*. Lahjoitetut esineet eivät ole elottomia, vaan niillä on oma henkensä, sisäinen voimansa (mt., 38–40, 41, 56, 91, 143n), ”joka pakottaa ne kiertämään, pakottaa antamaan ja palauttamaan niitä” (mt., 82). *Hau* on siten jonkinlainen Adam Smithin näkymättömän käden teoreettinen vastine (ks. Douglas 1999, 17). Soveltaen

Simmelin suorittamaa normien erottelua keinojen ja päämäärien suhteen, *Lahja*-esseessä ilmenevät vastavuoroisiin lahjoihin pakottavat tekijät voidaan kiteyttää yksinkertaistaen seuraavaan kuvioon.

Kuvio 1. Lahjaan liittyvät pakot Maussilla keinojen ja päämäärien mukaan

		Päämäärät	
		Ulkoiset	Sisäiset
Keinot	Sisäiset	vaihdannan moraali	kunnia (<i>Simmel</i> : <i>kiitollisuus</i>)
	Ulkoiset	<i>hau</i> (lahjojen vaihdon rituaalit)	oikeus

Kun lahjoja koskevat oikeussopimukset vaikuttavat ulkoiseen käyttäytymiseen (velvoitteiden täyttämiseen) ulkoisin keinoin, kunnia ulkoiseen käyttäytymiseen sisäisin keinoin ja vaihdannan moraali sisäisiin päämääriin (oleminen velvoitettu sisäisesti) sisäisin keinoin (persoonallinen moraali), *haussa* on kyse sisäisiin päämääriin (henkinen ote vastaanottajasta) vaikuttamisesta ulkoisin keinoin (esineisiin sisältyvä voima). Tämä erottelu on kuitenkin puhtaasti analyttinen. Käytännössä totaalisissa sosiaalisissa faktoissa, jollainen lahjakin on, asiat, ihmiset, instituutiot, tunteet ja henget “sekoittuvat keskenään yhdeksi suureksi [...] sekamelskaksi” (Mauss 1999, 51).

Niin Simmel kuin Mausskin ajattelevat lahjan sitovan antajan ja vastaanottajan kiinteästi toisiinsa. Lahja luo osapuolten välille sosiaalisen sidoksen. Mauss kirjoittaa: “Symmetristen ja vastavuoroisten lahjojen järjestelmää ei ole lainkaan vaikea käsittää, jos ymmärrämme sen olevan ennen kaikkea *henkisten siteiden verkosto*” (mt., 42; kursivointi lisätty); vastavuoroisuutta vaativat lahjaesineet sitovat osapuolia toisiinsa. Uusi-kaledonialaisten kuvaus juhlainstituutiostaan ilmaisee tämän kauniisti: “Juhlamme ovat sen neulan liikettä, joka ompelee yhteen kaislakattomme, tekee niistä yhden katon, yhden yksittäisen sanan. Samat asiat (samat kuidut) palaavat, yksi ja sama säie yhdistää ne.” (Mt., 52.) Se on lahja. Simmel puolestaan katsoo, että kiitollisuus velvoittaa meitä loputtomiin, koska kiitollisuus ei ylipäättään ole lakkautettavissa. Se osoittaa itsepintaista muuttumattomuutta ja jatkuvuutta. Kiitollisuus säilyttää “vaateensa jopa yhtäläisen tai suuremman vastalahjan antamisen jälkeenkin” (Simmel 1922,

447). Vaikka ulkoiset olosuhteet ja tapahtumat olisivatkin tehneet mahdolltomaksi meidän esimerkiksi rakastaa, arvostaa tai kunnioittaa jotain henkilöä, Simmel katsoo meidän siitä huolimatta olevan mahdollista olla kiitollisia hänelle, vain koska hän on kerran sattunut ansaitsemaan kiitollisuutemme. Kiitollisuuden periaatteena siis on: kerran kiitollinen, aina kiitollinen. Olemme pääsemättömissä siitä. Lunastumattomuutensa vuoksi kiitollisuus on “sidos joka on yhtä hieno kuin kiinteäkin“ (mt.). Voimme vaihtaa lahjoja ja vastalahjoja muttemme pyyhkiä pois kiitollisuutta; siinä on sidonnan makua.

Ratkaisevana momenttina kiitollisuudessa on tietoisuus siitä, *ettei* lahja ole palautettavissa, että antaminen ei ylipäättään ole korvattavissa tai maksettavissa samalla mitalla takaisin. Lahjassa, kuten Simmel toteaa, “on jotakin mikä asettaa vastaanottajan tiettyyn pysyvään asemaan suhteessa antajaan ja saattaa tämän tietoisuuteen aavistuksen sisäisesti äärettömästä suhteesta, jota ei voi tyhjentää eikä realisoida“ (mt., 446). Syy mahdolltomuuteen mitätöidä lahja (ja kiitollisuus) on Simmelin mukaan antamisen ja palauttamisen akteja määrittävässä perustavassa epäsuhdassa: antaminen perustuu vapaaehtoisuuteen, joka ei ole vastalahjan tapauksessa enää käsillä, saavutettavissa. Se luo lahjan antajan ja saajan välille pysyvän epäsymmetrian, jota on mahdotonta purkaa, oli vastalahja sitten kuinka yliverlainen tahansa: “Missä olemme saaneet joltakulta jotain kiittämisen arvoista, missä hän on ehtinyt suoritteellaan ennen meitä [“vorgeleistet“]¹⁹, emme pysty vastaamaan siihen täysin millään vastalahjalla tai vastapalveluksella — vaikka ne ylittäisivätkin ensin annetun oikeudellisesti ja objektiivisesti“. (Mt.) Simmelin lahjan sosiologia ei siten ota kohteekseen niinkään lahjaesinettä (*res*) vaan vapaaehtoisuuteen perustuvan antamisen eleen ja sen synnyttämän velvollisuuden dialektiikan. Simmel toteaa suoraan, että jos lahja ja kiitollisuus koskisivat yksinomaan objektia, tilanne olisi tasattavissa ja sisäinen velvollisuus lunastettavissa yksinkertaisesti vain vastaamalla lahjaan vastalahjalla (mt.). Maussilla lahjojen vaihdossa taas kyse on nimenomaan esineistä ja niiden sekoittumisesta persooniin, eikä mistään muusta: “Järjestelmä perustuu tietyllä tasolla sielun omaaville tavaroille sekä ihmisille ja ihmisryhmille, jotka kohtelevat toisiaan tietyssä mielessä esineinä“ (Mauss 1999, 42).

Vapaus kytkee lahjan myös Simmelin elämänfilosofisten teemojen syvätasoon. Ensimmäisen antamisen täydellisen vapauden ansiosta siinä saavat Simmelin mukaan ilmaisunsa “kauneus, spontaani antaumus toiselle, pulppuaminen sielun neitseellisestä maaperästä ja kukkaan puhkeaminen, jota yksikään myöhempi sisällöltään ylittävä lahja ei voi tasoittaa“. Antaminen on

¹⁹ Sanatarkka käänös olisi “suorittanut edeltä“ tai “maksanut edeltä“.

Simmelin mukaan aina spontaania ja vapaata, se ei ole minkään velvollisuuden sitomaa, edes kiitollisuuden. Hän kritisoi tässä yhteydessä Kantia velvollisuuden täyttämisen samastamisesta virheellisesti vapauteen. Kant sekoitti toisiinsa positiivisen ja negatiivisen vapauden: vaikka ensi katsomalta näyttää siltä, että olemme vapaita joko tekemään jonkin velvollisuudeksemme katsomamme teon tai olla tekemättä sitä, “täydellistä vapautta“ on Simmelin mukaan olemassa ainoastaan sen tekemättä jättämisessä (*Lassen*), ei-tekemisessä. Lahjojen kohdalla tämä tarkoittaa, että olemme vapaita vain antaessamme ensin; lahja ei ole vastalahjan tapaan velvoitteen sitoma. (Simmel 1922, 446.)

Vapaus on myös tema, jonka suhteen Simmelin ja Maussin lahjakehitelmät eroavat jyrkästi toisistaan. Simmelillä lahjan antaminen perustuu vapaaehtoisuuteen ja sielun spontaanisuuteen, kun taas Maussilla vastavuoroisten lahjojen luomassa henkisten siteiden järjestelmässä ei ilmene vapautta lainkaan. Lahja sitoo vaihdon osapuolet Jakke Holvaksen (2000, 118) muotoilua lainatakseni “radikaaliin“ *sidosten järjestykseen*, jossa mikään ei liiku vapaasti, järjestykseen jossa ihmiset ja asiat kuuluvat yhteen ilman vapautta (ks. Holvas 2000; myös 2002).

Maussin vastaus Simmelille näin ollen olisi, että velvollisuus pakottaa samaan tapaan jo antamista kuin vastaanottamista ja palauttamistakin. Siksi antamisen ja palauttamisen, lahjan ja vastalahjan yhteensovittamattomuus hälvenee, jos Simmelin näkemystä vastaan asetetaan Maussin teoria lahjasta. Maussin mukaan velvoitteet vastaanottaa lahja ja palauttaa se eivät vielä yksistään ole riittäviä lahjojen vaihdon selittämiseksi. Täydellinen lahjan ymmärtäminen edellyttää myös antamisen velvoitteen tunnustamista: “Totaalinen suorite ei sisällä pelkästään velvoitetta lahjan korvaamisesta, vaan se edellyttää kahta muuta yhtä tärkeää teemaa, velvoitetta antaa lahjoja sekä ottaa niitä vastaan“ (Mauss 1999, 41). Antaminen ei ole koskaan pyyteetöntä. Päinvastoin: “*Antamisen velvollisuus on potlatchin ydin*“ (mt., 77). Lahjojen antaminen on sekoitus pyyteettömyyttä ja pakkoa, vapaaehtoisuutta ja velvollisuutta: “Lahjoja luovutetaan ja vastaanotetaan ja vastalahjoja annetaan sekä velvollisuudesta että omasta halusta, jalomielisyydestä, maksuksi palveluksista, tai haasteiksi tai panteiksi“ (mt., 63).

Vielä on kuitenkin vailla selitystä se, mistä antamisen velvoite kumpuaa. Toisin sanoen: miksi lahjoja ylipäätään annetaan? Tähän Mauss ei pysty antamaan tyydyttävää vastausta. Mauss selittää lahjojen antoa esineisiin latautuvalla *hau*lla. Sen kautta antaminen kytkeytyy erottamattomasti paktoon ottaa vastaan lahjoja ja palauttaa niitä (Marcel 2003, 146). Mutta “esineiden henki“ tarjoaa kuitenkin enimmillään selityksen sille, miksi lahjoja *palautetaan*, ei sille, miksi niitä annetaan. Voima, *hau* saa aikaan esineiden kierron, so. palautumisen, sillä se “pyrkii palaamaan synnyinpaikalleen“ (mt.,

39), mutta ei ensimmäistä antamisen elettä: *hau* ei velvoita vielä lahjan antajaa vaan vasta sen saajaa (*haun* välityksellä antajalla on ote lahjan saajasta). Näin ollen Maussin kehitemässä jokainen lahja on jo vastalahja johonkin sitä edeltäneeseen lahjaan, jokainen “antamisen akti on *aina jo* palauttamista” (Arppe 1992, 58). Lahja on jo lähtökohtaisesti velan sitoma: “antaja on *velkaa kaikkensa* — persoonansa ja omaisuutensa — toisille” (Mauss 1999, 86; kursivointi lisätty).

Näin näytetään päätyvän kehään. Nopeasti ajatellen vaikuttaakin siltä, että Maussin tarkastelu kattaa onnistuneesti niin vastalahjan, vaihdon ja sopimuksen kuin moraalin, oikeuden ja taloudenkin — siis liki kaiken lahjaan liittyvän, siihen johtavan ja sitä seuraavan —, mutta ei lahjaa itseään (vrt. Derrida 1992, 24). Tosin näin on vain mikäli lahja käsitetään sidosten järjestelmästä irralliseksi. Mikäli lahjan taas nähdään kuuluvan erottamattomasti jo valmiiseen, kaikkea inhimillistä toimintaa edeltävään vaihdannan järjestelmään, “joka on *aina-jo*” (Holvas 2000, 109), juuri “kehän” havaitaan olevan lahjojen tunnusmerkki. Lahjat ja vastalahjat vuorottelevat kehässä jatkuvasti; vastavuoroisuuden ketju, vaihdon kehä ei periaatteessa katkea koskaan.

Maussia on tietysti sitten helppo kritisoida siitä, ettei hänen onnistu selittää millään tavalla koko lahjaprosessin alulle panevaa lahjaa, so. alkuperäistä, vastasuorituksiksi palautumatonta antamista: jokainen lahja tuntuu olevan ainoastaan uusi lenkki jo aiemmin alkunsa saaneeseen lahjojen ketjuun. Mutta eikö tämä ole kritiikkinä liiankin helppoa? Vaatimus selittää alkuperäinen lahja, ensimmäinen antamisen akti tuntuu kohtuuttomalta ottaen huomioon *Lahja*-esseen perspektiivin: Maussin pyrkimyksenä siinä on kartoittaa nimenomaan vakiintuneita *vaihdannan* muotoja totaalisten suoritteiden järjestelmissä. Tuon järjestelmän alkuperän, antamisen itsensä mahdolliseksi tekevän ensimmäisen antamisen, siis tavallaan ”ensimmäisenä liikuttajana” esiintyvän lahjan selittäminen menee paitsi yli myös ohi Maussin tutkimusten tarkoituksien. Se tuntuu sitä paitsi kohtuuttomalta vaateelta miltei mille tahansa sosiologiselle (tai ylipäätään ihmistieteelliselle) tutkimukselle. Sillä eikö ensimmäisestä antamisesta, antamisen mahdollisuusehtojen antamisesta puhuminen ole samalla aina jo puhetta Jumalasta? Jokaikistä lahjaa voidaan ajatella edeltävän (ainakin loogisesti) jo jokin toinen lahja, tätä taas jokin toinen lahja ja tätä edelleen jokin toinen ja näin miltei loputtomiin, kunnes päädytään ei vain lahjoittamisen kyvyn vaan lopulta elämän, olemassaolon itsensä edellytysten lahjoittamiseen — ja Jumalaan. Elämää ei voi ottaa tai ryöstää; ihminen on ”heitetty olemassaoloon”, kuten yksi eksistentialistien perusopeista kuuluu.

Hyvä lahja vs. paha lahja

Sosiologian moderni klassikko Talcott Parsons osoitti elämänsä viimeisenä kymmenenä vuotena huomattavaa kiinnostusta uskonnon sosiologiaan ja siinä erityisesti kristinuskon historiaan ja symboliikkaan. Hans Joas (2001) on tarkastellut, kuinka Parsonsin tulkinnassa kristinuskon myyteistä olennaisessa roolissa on idea “elämästä lahjana”. Parsonsille kristinuskko on Jumalan ja ihmisen välisen lahjasuhteen radikalisoituma (mt., 132). Tuon lahjasuhteen ruumiillistuma on Jeesus, joka on samaan aikaan Jumalan ainoa poika ja ihminen — Jeesus ei ole jumalallinen olento vaan osa Joosefin sukupuuta. Tämän vuoksi Jeesuksen koko elämä on lahja paljon radikaalimmassa mielessä kuin yhdenkään ihmisen ennen häntä tai hänen jälkeensä. Jeesuksen uhrikuolemakaan ei ole ainoastaan “sovitus“, vastalahja Jumalalle, vaan siinä on kyse paljon enemmän: uhrikuoleman “ensisijainen symbolinen efekti“ on “lahjoittaa tavallisille ihmisille kyky kääntää [*translate*] oma elämänsä lahjoiksi, jotka ilmaisevat samanaikaisesti rakkautta muihin ihmisiin (‘lähimmäisiin’) ja rakkautta Jumalaan [...]“ (Parsons 1978, 274–275).

Voidaanko siis ajatella, että yksinkertaisesti rakastamalla lähimmäisiään ja Jumalaa, toteuttamalla Jumalan rakkautta maailmaa kohtaan, ihminen vastaa Jumalalta saamaansa elämän lahjaan? Asia ei ole aivan näin yksinkertainen. Kristillinen lahja on aina yksisuuntainen: se vapauttaa vastaanottajan vastalahjan antamisesta (Holvas 2000, 120); kristillinen lahja hyväksytään vailla vaatimusta vastavuoroisuudesta. Siitä syystä yritys *maksaa* lahja takaisin on kristillisen lahjan jos minkä kohdalla täydellisen sopimatonta, jopa lahjan häpäisemistä: siinä tehdään *kauppaa* sillä mikä oli puhdas anteliaisuuden ja laupeuden ele. Kristillisen lahjan paradoksi on kuitenkin siinä, että samalla kun se vapauttaa vastikkeesta (ja ikään kuin saattaa lahjan saajan antajan ”suojelukseen”), juuri vastavuoroisuuden poissaolo tekee vastaanottajasta *ikuisesti alamaisen* suhteessa antajaan (Jumalaan tai hyväntekijään). Kristillisen reflektion perusmuoto on siten ilmaus jonkinlaisesta lahjakompleksin syndroomasta: olemme saaneet niskoillemme lahjan, josta emme ylipäättään voi mitenkään vapautua.

Niklas Luhmann menee kirjassaan *Funktion der Religion* askeleen pidemmälle. Hän katsoo, että lahjalla pysyvään riippuvuussuhteeseen sitominen on niin alistava teko, että sitä voidaan näkökulmasta riippuen pitää yhtä paljon pahantekijän katalana juonena kuin hyväntekijän pyyteettömänä eleenä. Luhmannin mukaan kristillinen ajatus elämästä lahjana sisältää seuraavan moraalisen dilemman:

Lahjat asettavat [vastaanottajan] pysyvän kiitollisuuden ja riippuvaisuuden asemaan. Sillä tavalla antaminen on moraalisesti vähintäänkin ambivalenttia. Sitä voidaan pitää hyvänä koska elämä

on hyvää; toisaalta vastaanottajan paneminen asemaan, jossa hän on pysyvästi riippuvainen ja josta hän ei voi omin avuin vapautua, on hyvinjuonittu pahansuopa teko. (Luhmann 1977, 209–210, Joasin 2001, 136 siteeraamana.)

Tässä tulemme “pahan lahjan” ongelman eteen. Kaikki lahjat eivät alun alkaenkaan ole toivottuja, eivätkä kaikki ihmiset ole auliita hyväksymään lahjoja. Simmelin mukaan etenkin yksilöllisyyttään ja itsenäisyyttään korostavat ihmiset ovat vastahakoisia ottamaan vastaan lahjoja (Simmel 1922, 446). He eivät halua kontolleen pysyvää kiitollisuutta ja sitovaa velvollisuutta. Jos lahja on pelkkä vallan välikappale, keino vallan hankkimiseksi ja kasaamiseksi, jos antajan tarkoituksena on vain osoittaa ylemmyyttään suhteessa saajaan, päästä niskanpäälle, orjuuttaa tai peräti tuhota vastaanottaja, lahjaa voidaan pitää vahingoittavana. Tämä on selvää. Mutta tästä riippumatta varsinaisena ongelmana on: jos lahja sitoo meidät antajaan enemmän tai vähemmän pysyvästi, niin onko lahja kannaltamme *aina* enemmän tai vähemmän *myrkytetty*?

Niin sanotun *social exchange theoryn* kannattajat katsovat, että lahjan anteliaisuus ja altruismi on pelkästään näennäistä (esim. Peter Blau 1964). Todellisuudessa antamista motivoi aina odotus jonkinlaisesta vastineesta, joko suorasta (valtaa toisiin) tai epäsuorasta (sosiaalinen hyväksyntä) (Cheal 1988, 7). Pierre Bourdieu vaikuttaa jakavan *social exchange theoryn* edustajien kyynisyyden lahjan pyyteettömyyden suhteen. Bourdieu esittää teoksessaan *Algeria 1960* (1979), että olennaista lahjassa on eräänlainen “tahallinen teeskentely”. Bourdieun mukaan kaikissa lahjoissa on kyse laskelmoinnista, mutta osapuolet eivät saa tuoda tätä julki; simmeliläisittäin (vrt. Simmel 1922, 272–275) sanoen se on tavallaan heidän yhteinen *salaisuutensa*:

Lahjojen vaihto on vaihtoa jossa ja jonka kautta toimijat pyrkivät kätkemään vaihdon objektiivisen totuuden, so. kalkyloinnin, joka takaa vaihdon oikeudenmukaisuuden. Jos 'reilu vaihto', ekvivalenttien arvojen suora vaihtaminen, on totuus lahjanvaihdosta, lahjanvaihto on vaihtamista joka ei voi tiedostaa itseään sellaisena. (Bourdieu 1979, 22; kursivointi lisätty.)

Bourdieu tuntuu viittaavan ennen kaikkea lahjaetikettiin: juuri lahjaetiketti edellyttää, ettei antaja tuo esiin vaatimuksiaan saajan suhteen. Vain tällöin käsitämme lahjan ylipäänsä lahjaksi, emmekä sekoita sitä esimerkiksi velkaan, lainaan tai pahantekoon. Lahja vaatii tekopyhyyttä oikeassa suhteessa. Myös Jacques Derrida (1992) katsoo, että lahjan, ollakseen lahja, on kaikin tavoin vastustettava todellisen luontonsa paljastumista. Mutta toisin kuin Bourdieu, jolle teeskentely on ikään kuin kääre, johon lahjan totuus (itsekkyyks ja kalkulointi) on kätkevä – koska lahjahevosen suuhun ei ole katsominen –,

Derrida kääntää asian pääläelleen: mikä tahansa tarkoituksenomaisesti ja tietoisesti annettu ja vastaanotettu on myrkytetty (*pharmakon*) lahja, (mt., 12, 36; O’Neill 1999, 134). Lahjan on ensiarvoisen tärkeää olla asettumatta esille lahjana:

Äärimmillään lahjan lahjana ei pitäisi ilmetä lahjana; ei lahjan saajalle eikä lahjoittajalle. Lahja ei voi olla lahja muuten kuin olematta esillä lahjana. Ei ’yhdelle’ eikä ’toiselle’. Jos toinen havaitsee tai vastaanottaa sen, jos hän pitää sen lahjana, lahja mitätöityy. Mutta myöskään antajan ei pidä nähdä eikä tietää sitä; muussa tapauksessa hän alkaisi — heti paikalla ja heti siitä lähtien kun hän aikoisi antaa — antaa itselleen symbolista tunnustusta, ylistää itseään, hyväksyä, kiittää, onnitella itseään, antaa itselleen symbolisesti sen asian arvon, jonka hän katsoo antaneensa tai jota hän valmistautuu antamaan. (Derrida 1992, 14.)

Derridalle lahja on toisin sanoen lahja vain jos se ei tule havaituksi eikä liioin annetuksi saati vastaanotetuksi sellaisena. Tällä on radikaali seurauksensa lahjan totuudelle. Siinä missä Bourdieulle lahjan totuus on kalkylointi, josta lahjanvaihto ei saa tulla tietoiseksi, Derridalle lahjan totuus – lahjan oleminen tai ilmeneminen sellaisena kuin se on, puhtaana lahjana – on samanarvoinen epälahjan, lahjan epätotuuden kanssa (mt., 27). Lahja ei voi vastata olemustaan, olla se mikä se on, lahja, mitätöitymättä samalla välittömästi lahjana (mt., 13, 69n). Lahja ei saa langeta takaisin antamiseen, lahjana olemiseen ja lahjana ilmenemiseen, sillä kaikki tietoisesti lahjana annettu ja vastaanotettu mitätöi lahjaluonteensa aina-jo. Derridan mukaan lahjaa luonnehtii antamisen sijaan pikemminkin *es gibt* (mt., 20–21; O’Neill 1999, 134) hieman samaan tapaan kuin Heideggerilla oleminen (*Sein*) ja aika (*Zeit*) eivät ole mitään (*kein Ding*) – oleminen ei-ole ja aika ei-ole – mutta kumpaakin *on* – on olemista (“*es gibt Sein*“) ja on aikaa (“*es gibt Zeit*“) (Derrida 1992, 21). Lahja on mahdoton, ei mahdoton vain yleisesti vaan itse mahdoton, mahdottomuus (mt., 7).

Täytyy kuitenkin pitää mielessä, että Derrida, kuten Holvas (2000, 120) on huomauttanut, operoi kristillisellä lahjan merkityksellä, toisin sanoen käsityksellä lahjasta puhtaana ja yksisuuntaisena. Derridalle lahja on pyyteetön. Kaikki muuttuu, jos omaksumme tämän sijaan maussilaisen lahjan käsitteen. Maussille nimenomaan vastavuoroisuuteen velvoittamaton, vastikkeesta vapauttava lahja näyttäytyy myrkytettyinä. Se “alentaa vastaanottajaa” (Mauss 1999, 112): “Vastaanottaminen ilman vastavuoroisuutta [...] tarkoittaa alistumista riippuvaisuuteen, tottelevaisen klientin aseman hyväksymistä, [...] alistumista [pieneksi ja] alemmaksi (*minister*)” (mt., 124). Vastavuoroisuudesta kieltäytyvä lahja saattaa pahimmillaan toimia jopa ulossulkemisen keinona. Se sulkee vastaanottajan

keskinäisten (ystävyyssuhteiden ja liittolaisuuksien ulkopuolelle. Kärjistetyimmillään tämä ilmenee humanitaarisen avun saajassa ja hyväntekeväisyyden kohteessa, joita voitaneen pitää yhdenlaisina oman aikamme *homo sacerin* (Agamben 1998) ilmentyminä. Mukaanottamisen ja sisällyttämisen sijaan yksisuuntainen lahja sulkee vastaanottajansa ulos molemminpuolisten lahjojen muodossa jaetusta ”lahjojen yhteisöstä”.

Simmelillä tätä ulossuljettua vastaa osapuilleen köyhän (*Arme*) tyyppi. Köyhä on ryhmän sisäpuolella vain ollessaan sen ulkopuolella (tässä mielessä köyhä on Simmelin mukaan muukalaisen kaltainen) (Simmel 1922, 367–368). Simmel katsoo, että köyhä ei ole se, kenellä on puutetta, vaan köyhän sosiologisen käsitteen mukaan vasta puutteen vuoksi *tuettu* on köyhä (mt., 374). Tämä saakin Simmelin toteamaan: ”Lahjan sosiologia lankeaa osaksi yhteen köyhyyden sosiologian kanssa” (mt., 370).

Vastavuoroisessa lahjojen vaihdossa kuitenkin kulloinenkin vastalahja ei ainostaan mitätöi sitä edeltävää lahjaa, pyyhi sitä pois ja tasoita tilannetta, vaan antaa yhtä lailla vuorostaan ”suorittajalleen auktoriteettia ja valta-aseman alkuperäiseen antajaan nähden, koska hänestä on tullut lahjaketjun viimeinen lenkki” (Mauss 1999, 40). Tämä luo lahjojen vaihtoon loppumattoman haasteella ja siihen vastaamisella pallottelusta muodostuvan *pelin*, jossa panokset järjestelmästä riippuen joko korottuvat tai pysyvät alati samana. Potlatch on tavallaan tuon pelin hirviömuoto, eräänlaista ”mielipuolista rituaalista pokeria” (Bataille 1998 [1933], 84), jossa äärimmillään surmataan orjia, tuhotaan kokonaisia omaisuuksia ja poltetaan kyliä ainoastaan vastustajan haastamiseksi ja nöyryyttämiseksi.²⁰ Potlatchissa kerätyt rikkaudet eivät koskaan jää itselle, sillä omaisuutta ei saa pitää itsellä eikä pelistä ole mahdollista vetäytyä. Osapuolet ovat velvoitettuja jakamaan eteenpäin kaiken potlatchissa voittamansa (Mauss 1999, 78): ”Ainoa tapa osoittaa onneaan ja rikkauttaan on niiden kuluttaminen ja jakaminen muita nöyryyttävällä tavalla, jättämällä nämä ’nimensä varjoon’” (mt., 77).

Pelin näkökulmasta velvollisuus ja velka ovat tulkittavissa ”peliinkutsuksi” (Holvas 2000, 117) tai *haasteeksi*: ”Kyse on [...] haasteen hyväksymisestä. Haasteeseen vastaava on varma *kyvystään vastavuoroisuuteen*, jolloin hän pystyy todistamaan, etteivät osapuolet ole epätasa-arvoisia” (Mauss 1999, 80; kursivointi lisätty). Lahjojen vaihdossa velka ei ole luonteeltaan syyllistävä eikä se edellä peliä. Se on pikemminkin pelin sääntöjen johdannainen.

Juuri vastavuoroinen lahja on maussilaisittain (ja pelin näkökulmasta) katsoen ”hyvä lahja”, sillä toisin kuin vastavuoroisuudesta pidättäytyvä yksisuuntainen lahja, se purkaa ensin annetun lahjan antajan ja saajan välille

²⁰ Myös Mauss (1999, 175n) tunnistaa potlatchissa nimenomaan pelin luonteen: ”Potlatch on todellakin peli ja testi.”

pystyttämän hierarkian ja asemien epätasa-arvon. Se on vallan lähde mutta myös vallan tuhoaja. Se antaa lahjoittajalleen valtaa suhteessa vastaanottajaan, mutta tuo valta ei ole pysyvää saati kasautuvaa; se tulee ennemmin tai myöhemmin hävitetyksi vastalahjan toimesta. Lahjojen vaihdossa valta on myös täysin vaihdolle immanenttia: valta ei ole siirrettävissä siitä ulos eikä siihen voi tuoda valtaa sen ulkopuolelta. “Kaikki vallankäyttö on rajattu vastalahjan velvoitteeseen, vastalahjaan painostamiseen“ (Holvas 2000, 114).

Hyvä lahja on lahja joka *sitoo* ja joka vahvistaa solidaarisuutta, lahja joka varjelee meitä muuttumista *homo sacereiksi*. Lahjojen antamista, vastaanottoa ja palauttamista sitoo “vaihdannan moraali“ (Mauss 1999, 88; ks. myös 119), “vastavuoroisuuden etiikka“ (Holvas 2000, 116). Mauss lainaa Radcliffe-Brownin muotoilua: “Vaihdannan tarkoitusperä on ennen kaikkea moraalinen“ (Mauss 1999, 50). Lahja ei ole Maussin mukaan sen enempää pyyteetön kuin puhtaasti hyötyäkään tavoitteleva. Mauss tähdentää – ja tässä hän ennakoii vastausta myös social exchange theorylle – välttämättämyyttä uudelleenmääritellä vastakohtina pitämämme vapauden ja velvollisuuden, pyyteettömyyden ja edutavoittelun, anteliaisuuden ja säästäväisyyden käsitteet. Niillä ei saa otetta lahjasta. Mauss käyttää esimerkkinä Trobriand-saarten taloudellisia suoritteita: “Kyseessä eivät ole suoritteet jotka olisivat täysin vapaaehtoisia ja maksuttomia, mutteivät myöskään puhtaasti etujen tavoittelemiseen käytetyt, utilitaristiset tuotokset ja vaihdannaiset. *Kyseessä ovat pohjimmiltaan eräänlaiset sekamuodot.*“ (Mauss 1999, 122; kursivointi lisätty.) Lahja on sekoitus vapautta ja velvollisuutta (mt., 112), se on samaan aikaan *sekä* vapaaehtoinen *että* velvoittava, *sekä* solidaarinen *että* itsekäs, *sekä* pyyteetön *että* taka-ajatuksia sisältävä.

Suvereenien ja ulossuljettujen, alistajien ja alistettujen, vallan käyttäjien ja vallankäytön kohteiden tekemisen sijaan hyvä lahja tekee ihmisistä lahjoituksissa ja huomionosoituksissa keskenään (toisiaan vastaan ja *toisistaan*) kilvoittelevia ystäviä ja vastapelureita, sinetöi vihollisuuksien sijaan ystävyysuhteita ja liittolaisuuksia. Tähän sopii myös Bataillen (1998, 213) termi “rikostoveruus“ (ks. tämän soveltamisesta lahjasidokseen ks. Holvas 2000), mutta yhtä hyvin voitaisiin puhua sosiologian suuren tradition kielellä “yhteiskunnallisesta integraatiosta“ tai “sosiaalisesta koheesiosta“. Lahjalla on yhteiskunnallistava vaikutus, se toimii sosiaalisen sidosaineena. Tämä näkemys voidaan lukea myös kiitollisuuden teeman kautta lahjaa tarkastelevalta Simmeliltä. Otollisimmillaan kiitollisuus luo Simmelin mukaan yleisen velvollisuuden mielialan tai ilmapiirin (*Stimmung*), joka kuuluu mikroskooppisiin mutta silti vahvoihin lankoihin, jotka sitovat yhteiskunnan eri elementit toisiinsa ja jotka yhdessä varmistavat vakaan yhteiskunnallisen elämän (Simmel 1922, 447). Simmel toteaa eksplisiittisesti, että ilman

kiitollisuutta elämä ja yhteiskunnan koheesio olisivat arvaamattomasti erilaiset (mt., 443).

Talous ja lahja

Tavalla tai toisella lahja sisältää aina kytkennän talouteen. Derridan (1992, 7) mukaan lahjaa ei ylipäättäen voi käsitellä käsittelemättä sen suhdetta talouteen, viime kädessä myös rahatalouteen. Sama pätee Simmelin ja Maussin lahjakäsityksiin. *Lahja*-esseessään Mauss valottaa arkaisten yhteiskuntien lahjanvaihtokäytäntöjen avulla nimenomaan kuvaa ”lahjataloudesta“ (Mauss 1999, 69): lahjojen vaihto on ”oikeuden ja talouden tyyppi“ (mt., 33), jonkinlainen oman taloutemme muinainen, miltei kokonaan kadonnut ja rappeutunut muoto. Vastaavasti Simmel pohtii *Rahan filosofiassa* muutamien paikoin lahjan mahdollista geneettistä ja laadullista suhdetta taloudelliseen vaihtoon. Lahja edustaa Simmelille omaisuudenvaihdon primitiivistä muotoa (Simmel 1907, ks. esim. 56, 59, 92–93; ks. myös 1922, 370, 443). Sellaisena se rinnastuu ryöstöön (*Raub*), jonka kanssa sillä on Simmelin mukaan yhteistä perustuminen puhtaasti subjektiivisiin impulsseihin, jotka vain jäsenyvät kummankin kohdalla eri kategorioihin: lahja on Simmelin näkemyksen mukaan ilmaus altruistisesta impulssista ja ryöstö egoistisesta (Simmel 1907, 306–307; 1922, 370).

Simmelin lähtökohtana ja perustana hänen talouden tarkasteluilleen on *vaihdon* käsite. Se on samastettavissa hänen sosiologiansa peruskäsitteeseen, vuorovaikutukseen (*Wechselwirkung*). Simmel toteaa: ”Jokainen vuorovaikutus on tarkasteltavissa vaihtona“ (Simmel 1907, 34). Vaihto on ”sosiologinen ilmiö *sui generis*“ (mt., 59), ”puhtain ja kehittynein vuorovaikutuksen laji, joka muovaa ihmiselämää sen etsiessä substanssia ja sisältöä“ (mt., 33).²¹ Vaihto on siten tavallaan samalla vuorovaikutuksen kristalloituma: vaikka vuorovaikutus on vaihtoa huomattavasti laajempi käsite, ihmisten välisissä suhteissa se ilmenee etupäässä muodoissa, jotka on tulkittavissa vaihdoksi (mt., 34). Voidaan sanoa, että sikäli kuin vuorovaikutuksessa vain on kyse vastavuoroisuudesta, ja käsitteensä

²¹ Vaikkei taloudellisen vaihdon käsite olekaan täysin sama kuin vaihdon yleinen käsite, köyhyyttä sosiaalisena muotona tarkastelevasta *Soziologie*-teoksen seitsemännestä luvusta ”Der Arme” löytyy silti erikoinen passus ottaen huomioon vaihdon käsitteen keskeisyyden Simmelin ajattelussa. Siinä Simmel vertailee lahjaa, ryöstöä ja vaihtoa omistuskysymykseen välittömästi kytkeytyvinä ulkoisina vuorovaikutusmuotoina, joista kukin nostaa esiin kokonaisen sosiologisten tapahtumien moninaisuuden. Yllättävästi Simmel toteaa tässä, että vaihdon sijaan näistä kolmesta juuri ”lahja osoittaa suurimman sosiologisten konstellatioiden runsauden, koska siinä antamisen ja vastaanottamisen mieli ja paikka yhdistyvät moninaisimmin kaikissa yksilöllisissä nyanseissaan” (Simmel 1922, 370). Toisaalta pidän tätä myös argumenttina lahjan sosiologian merkityksen puolesta.

mukaisesti näin on aina, siinä esiintyy myös vaihtoa: ostamme ja myymme, vaihdamme niin katseita ja kuulumisia, tervehdyksiä ja kirjeitä, kunnianosoituksia ja kohteliaisuuksia kuin ajatuksiakin.

Talouden Simmel käsittää erityiseksi vaihdon lajiksi: hän käsittelee sitä "uhrausten vaihtona" (mt., 35). Taloudellinen vaihto edellyttää uhrausta, jostakin arvosta luopumista. Arvo ja halu ovat saman asian kaksi eri puolta. Objekteilla on objektiivista taloudellista arvoa vain jos niillä on ensin subjektiivista arvoa, vain jos ne ovat ensin arvokkaita minulle (mt., 49). Ja objekti on arvokas minulle niin kauan kuin haluni sitä kohtaan odottaa täyttymystään. Haluamme toisin sanoen objekteja vain jos ne eivät ole käyttöömmee ja nautintoomme välittömästi annettuja, toisin sanoen jos ne vastustavat haluamme (mt., 24). Kaikkien halujemme perustavana momenttina on Simmelin mukaan meidät halumme kohteesta erottava etäisyys. Objektin hankkimisen vaatimat uhraukset ja vaivannäkö investoituvat välittömästi objektiin sen vetovoimaksi, syvyydeksi ja erityisominaisuuksiksi (mt., 265). Vastaavasti kun etäisyyttä ei ole, objektia ei enää tarvitse haluta eikä se vaadi uhrausta: se *on* jo meillä, hallussamme ja käytettävissämme. Vasta objektin hankkimisen vaatiman uhrauksen kautta halun tyydyttämisellä voi ylipäättään olla jokin hinta. Yhtä tärkeää kuin etäisyys, halulle on kuitenkin myös lupaus etäisyyden ylitymisestä: "Meidät objekteista erottavan kaipuun, vaivannäön ja uhrauksen myös oletetaan johdottavan meidät niitä kohti" (mt., 24). Tämä tuo mieleen Platonin määritelmän rakkaudesta tilana omistamisen ja saavuttamattomuuden välillä. Kokemus siitä, että halun tyydyttämisellä on jokin hinta, on oikeastaan rakkaudessa kokemamme ambivalenssin variaatio.

Yleisimmässä mielessä talouden perusmuoto on kaksi ihmistä vaihtamassa uhrauksia. Taloudellisen vaihdon Simmel määrittelee tapahtumaksi, joka jälkeen subjekti toisaalta omistaa jotain mitä se ei aiemmin omistanut ja toisaalta taas ei omista jotain mitä se aiemmin omisti. Kummankin osapuolen on luovutettava toiselle jokin itse omistamansa ja toisen haluama arvo saadakseen toiselta sen mitä itse haluaa. Juuri raha tekee haluistamme objektiivisesti vertailtavia ja samanarvoisia (Lehtonen 2004): rahan ilmaiseman objektien vaihdettavuuden ansiosta objekti "ei ole arvokas ainoastaan minulle vaan arvokas myös minusta riippumatta" (Simmel 1907, 33). Siis arvokas ja haluttava myös muille.

Lahjojen vaihdossa tällainen arvojen objektiivinen vertailu ei ole mahdollista. Lahjojen vaihto koskee aina kahta tai useampaa enemmän tai vähemmän heterogeenista asiaa, ja ne voidaan asettaa vertailtaviksi samalle mitta-asteikolle ainoastaan rahan avulla (Simmel 1922, 445). Modernissa rahataloudessa tämä rahassa ilmaistavien asioiden heterogeenisuus saavuttaa huippunsa (mt.). Simmelille rahasta on tullut "keskusta, jossa mitä vastakkaisimmat, mitä vieraimmat ja mitä etäisimmät asiat löytävät yhteisen

nimittäjän ja tulevat kosketuksiin toistensa kanssa“ (Simmel 1907, 305). Lahjojen vaihto sitä vastoin koskee aina enemmän tai vähemmän yhteismitattomia arvostuksia, ainakin niin kauan kuin lahjoina ei anneta yksinomaan rahaa. Myös Mauss asettaa rahatalouden objektiivisuuden ja lahjan subjektiivisuuden toistensa vastapoleiksi: lahjanvaihdannassa ei ”mikään toimi objektiivisesti, kuten [moderneilla] markkinoilla, jossa esine saadaan hintaa vastaan“ (Mauss 1999, 105). Lahjojen vaihdossa mitään ei saada koskaan ”käypään hintaan“ toisin kuin markkinajärjestelmässä, jossa kaikella on sovittu ja rahassa mitattava objektiivinen arvonsa. Ekonomin näkökulmasta lahjanvaihdanta olisi siten tavallaan ”alkeellista“ tai ”huonosti toimivaa“ taloutta.

Vai tulisiko meidän alun alkaenkin tarkastella lahjaa ei-taloudellisena (tällaisesta hankkeesta ks. Holvas 2000)? Nähdäkseni lahjaa ei tule sovittaa markkinoilla tapahtuvaan vaihtoon – vähintäänkin meidän on ajateltava taloutta eri merkityksessä kuin tavallisesti. Jos lahja on taloutta, se on sitä vain sen verran kuin esimerkiksi libidinaalinen talous, tosin sillä erotuksella, ettei lahjatalous ole jälkimmäisen tapaan säästäväisyyden ohjaamaa ”taloudenpitoa“, vaan siinä säästäväisyys ja tuhlaavaisuus, kohtuus ja ylettömyys sekoittuvat toisiinsa. Toisaalta lahjojen vaihto on taloutta viettielämän taloudenpitoa huomattavasti vahvemmassa mielessä. Eikö juuri lahjainstituutio paljasta talouden, *oikonomian*, etymologisesti alkuperäisen merkityksen? Ekonomin osat *oikos* (koti, omaisuus, perhe, tulisija) ja *nomos* (laki) implikoivat ajatusta vaihdosta, kierrosta ja palautuvuudesta, kotiinpaluusta. *Nomos* ei viittaa lakiin yleisesti ottaen, vaan jakamista ja osallistumista koskevaan lakiin; heti kun on olemassa *nomos*, on myös taloutta: talouden *nomos* on kehämäistä paluuta lähtöpisteeseen, alkuperään, kotiin (Derrida 1992, 6–7). Lahjayhteyden alleviivaamiseksi palautettakoon mieleen Maussin (1999, 39) ajatus lahjojen kiertävästä liikkeestä: ”*hau* pyrkii palaamaan synnyinpaikalleen“...

Mutta jos lahja on taloutta, niin se ei ainakaan ole pääoman muoto, johon yksilöt investoivat toteuttaakseen projektejaan, kuten Bourdieu (1977, 60, 95) oireellisesti esittää lahjan poliittisessa ekonomiassaan. Toisin kuin rahataloudessa, lahjataloudessa on pääoman kasautumisen sijaan kyse toistuvista mitätöinneistä, arvonmuodostuksen sijaan palautuvuudesta, taloudellisen arvon sijaan pikemminkin tunnearvosta (lahja, toisin kuin väritön ja neutraali raha, on antajansa merkitsemä: ”lahjoituksen vastaanottaminen merkitsee myös lahjoittajan sielunosan vastaanottamista“ (Mauss 1999, 40)); itsellä pitämisen sijaan siinä annetaan pois ja pistetään jakoon, ekvivalenssien sijaan vaihdetaan epämäärällisiä kunnianosoituksia ja kohteliaisuuksia.

Liberalistisen valinnanvapauden sijaan, jonka tärkein symboli ja väline on raha (Lehtonen 2004), lahja korostaa solidaariduurta ja sidoksisuutta ilman

vapautta. Mary Douglas (1999, 12) onkin kuvannut Maussin lahjateoriaa teoriaksi ”inhimillisestä solidaarisuudesta“. Sen soveltaminen itseemme ja omiin vaihtokäytäntöihimme selventää perusteellisella tavalla solidaarisuuden ja luottamuksen luonnetta (mt., 19). Lahjaesseessään Maussin pyrkimyksenä on tavallaan paljastaa lahjatalouden tukahdutettu historia arvouttaakseen uudelleen lahjan ja solidaarisuuden paikan yhteiskunnassa (O’Neill 1999, 135, 138). Mauss esittää taloudellisen evoluution hyvin erilaisena kuin se, millaisena talous- ja oikeusteorioiden tapavat esittää sen. Maussin näyttämässä kuvassa taloudellinen vaihto ja triviaalina ja epäkiinnostavana pidetty lahjojen vaihto limittyvät toisiinsa. Talouden alkuperä löydetään lahjasta: ”Taloudellinen kehitys ei ole edennyt vaihtokaupasta myyntiin ja käteisestä luottoihin. Vaihtokauppa syntyi luotollisesti annettujen ja vastaanotettujen lahjojen järjestelmän perustalta, yksinkertaistettuna niin, että aiemmin erilliset ajan hetket koottiin nyt yhteen.“ (Mauss 1999, 73.)

Mauss hakee lahjojen vaihdossa ilmenevästä vaihdannan moraalista kompensatiota oman aikamme kaupalliselle moraalille. Sikäli lahjan teorialla on tieteellisten tiedontavoitteiden lisäksi myös julkilausuttu moraalinen ja poliittinen tarkoitusperä. Mauss koetti valjastaa lahjateoriaansa sosiaalisen demokratian tueksi, mutta yritys epäonnistui. Sosiaaliturva ja tulonsiirrot ilmentävät kyllä solidaarisuutta, mutta niin moni muukin asia (Douglas 1999, 19). Niillä ei ole mitään suoraa yhteyttä lahjanvaihtojärjestelmään eikä niitä sen paremmin motivoi minkäänlainen kilpailu kunniaista. Mutta Maussin mukaan hänen tutkimiansa yhteisöjen talouselämä ei joka tapauksessa perustu oman, kapitalistisen talousjärjestelmämme tapaan ensisijaisesti hyödyille: ”lahjojen vaihtoon perustuva talous ei sopeudu niin sanotun luonnollisen talouden, utilitarismin normeihin“ (Mauss 1999, 120), sillä ”*siinä mikä kiertää ja mitä vaihdetaan* näissä moninaisissa ja aidosti valistuneissa yhteiskunnissa, *on kyse jostakin aivan muusta kuin tarve-esineistä ja hyödystä*“ (mt., 121; kursivointi lisätty).

Silloinkin kun toimia näytti motivoivan etupäässä eduntavoittelu ja hyöty, arkaaista lahjanvaihdantaa ei ”ohjaillut liikemiesten, pankkiirien ja kapitalistien kylmä järkeily“ (mt., 125). Simmeliäisittäin ajateltuna tähän kalkyloivaan ja ”kylmään järkeilyyn“ meidät on sosiaalistanut juuri rahatalous, pakottaessaan meidät alituisiin matemaattisiin operaatioihin päivittäisissä ja kaikkein arkisimmissakin toimissamme. Maailmasta on tullut aritmeettinen ongelma: jatkuva evaluointi ja kalkylointi, lukemattomat yhteen ynnäämiset ja vähentämiset, punnitsemiset ja laadullisten arvojen palauttaminen määrällisiin (”Raha [...] kysyy vaihtoarvoa, redusoi kaiken laadun ja yksilöllisyyden kysymykseen: Kuinka paljon?” (Simmel 1965, 411)) ovat vallanneet monen ihmisen elämän kokonaan ja pakottaneet sen ylle tarkkuuden, täsmällisyyden ja rationaalisuuden kaavan. (Simmel 1907, 498–

499; ks. myös 1965, 412.) Samassa hengessä Mauss vertaa nykyihmistä “laskukoneeseen“:

Vasta oma länsimaiset yhteiskuntamme ovat aivan hiljattain tehneet ihmisestä 'taloudellisen eläimen'. [...] Hyvin pitkään ihminen oli jotakin aivan muuta, eikä hän ole vielä kovinkaan kauaa ollut pelkkä koje, monimutkaisesttu versio laskukoneesta. (Mauss 1999, 127; kursivoidun ilmauksen suomennos Arppe 1992, 46.)

Maussin tarjoama lohtu on, ettemme vielä kaikki “kuulu tähän oliolajiin“ (Mauss 1999, 127). Kadonneiksi luullut vastavuoroisten lahjojen käytännöt eivät ole pyyhkiytyneet pois kokonaan, vaan ne vaikuttavat yhä edelleen, mutta vain ikään kuin “pinnan alla“ uinuvina (mt., 29). Eikä vain näin, Maussin diagnoosi on vieläkin vahvempi. Hänen mukaansa ollaan todistamassa jopa arkaaisen vastavuoroisuuden ja vaihdannan moraalien suoranaisista *paluuta*: “Lahjan, lahjoihin sisältyvän vapaaehtoisuuden ja pakollisuuden ja jopa anteliaisuuden ja antamiseen liittyvän oman edun teemat palaavat näkyviin omassa yhteiskunnassamme. Aivan kuin unohduksiin painunutta, kerran hallinnutta motiivia herätettäisiin uudelleen henkiin.“ (Mt., 116.) Oman aikamme teoreetikoista hyvin samantapaisia visioita kadonneiksi luultujen arkaisten rakenteiden elpymisestä on esittänyt mm. Michel Maffesoli, jonka teksteissä onkin kaikuja Maussista.²²

Yllättävää kyllä myös Simmeliltä, joka muuten korostaa yksilöllisyyttä ja vapautta läpi tuotantonsa, löydetään yhteiskunnallisen solidaarisuuden ideaali. Tällainen löydetään seurallisuudesta (*Geselligkeit*) (Simmel 1999; ks. myös Simmelin Saksan ensimmäisillä sosiologipäivillä vuonna 1910 pitämä esitelmä “Soziologie der Geselligkeit“ (engl. 1997)). Se ei ole arkaaista perua vaan juontuu säätyjen epäpolitisoitumisen myötä hovielämän kokemista muutoksista (tästä ja seurallisuudesta saksalaisessa traditiossa seikkaperäisemmin ks. Kangas 2001, 141–165). Kun kanssakäyminen tyhjeni poliittisesta sisällöstään, sille löydettiin uusi mieli tuosta kanssakäymisestä, sosiaalisesta vuorovaikutuksesta itsestään. Seurallisuuden muodosta tuli “päämäärä sinänsä“ (Luhmann 1980, 119). Tämä on Simmelinkin seurallisuuskehityksen lähtökohta. Simmelille seurallisuus on eräänlaista sosiaalisen taidetta tai leikkiä (Simmel 1999, 118). Hän tarkoittaa sillä “yhteiskunnallisuuden leikkimuotoa, joka suhtautuu – mutatis mutandis – sisällöllisesti määrittyneeseen konkreettisuuteen kuten taideteos todellisuuteen“. Seurallisuudella “ei puhtaissa muodoissaan ole mitään

²² Kaksi esimerkkiä. Ensinnäkin Maffesoli (1995, 24) kirjoittaa: “yhteisöllisyyden ihanne suurelta osin palauttaa merkityksen arkaaisille elementeille, joiden kuviteltiin kokonaan hävinneen maailman rationalisoinnin myötä“. Toiseksi: “Yhteisöllisyyden ihanne tavataan myös solidaarisuuden ja anteliaisuuden moninaisista muodoista, jotka jätetään liian usein analysoimatta (mt., 25).

asiallista tarkoitusta, mitään sisältöä ja tulosta, joka [...] lankeaisi seurallisen hetken itsensä ulkopuolelle“ (mt., 117). Seuraelämän voidaan ajatella lukeutuvan kirjojen, taiteen, kulttuurin, käsitteellisten ja esteettisten kuvien sekä lukuisten mielenkiintoisten asioiden tietämisen kaltaisten asioiden joukkoon, joista voidaan nauttia ilman että se olisi keneltäkään toiselta pois (ks. Simmel 1907, 306). Ja enemmänkin, seurallisuus on muoto, “jossa yksilön ilo on kokonaan sidottu siihen, että iloa on myös toisilla“. Ihanteellisen seurallisen hetken syntyminen edellyttää jaettua iloa — kukaan ei voi olla seurallinen toisten kustannuksella tai toisten puolesta. Simmel kuvaakin seurallisuutta “rakenteeltaan demografiseksi“: se on keskenään tasa-arvoisten seurustelijoiden kanssakäymistä (Simmel 1999, 120).

Seurallisuus on Simmeliltä kiehtova esimerkki siitä, että modernissa rahan dominoimassa maailmassa on sijaa muunkinlaiselle kuin välittömään hyötyyn ja omaan etuun tähtäävälle vuorovaikutukselle. Homo oeconomicus sallii rinnalleen homo ludensin, leikkivän ihmisen. Mutta myös moraalisen – ja tämä on Simmelin ja Maussin lahjateorioiden opetus. Vaikka suurin osa vuorovaikutussuhteistamme olisikin käsitettävissä kustannusten ja hyötyjen vaihtona, kaikki eivät ole. On myös sosiaalisia muotoja kuten lahja, jotka velvoittavat meitä eettisesti ja sitovat meidät toisiimme jo pelkästä kiitollisuudesta. Se on noiden muotojen lahja.

Onneksi kaikkea toimintaamme ei vielä määritellä ostamisen ja myymisen käsitteillä. [...] Moraalimme ei olekaan kaupallistunut läpikotaisin. Keskuudessamme on säilynyt ihmisryhmiä ja -luokkia, jotka ylläpitävät vanhoja tapoja. Melkein jokainen meistä harjoittaa niitä jollei muuten, niin ainakin tiettyinä vuotuisina merkkipäivinä tai juhlatilaisuuksissa. (Mauss 1999, 112.)

Kirjallisuus

- Agamben, Giorgio (1998) *Homo sacer. Sovereign power and bare life*. Translated by Daniel Heller-Roazen. Stanford University Press: Stanford, California.
- Arppe, Tiina (1992) *Pyhän jäännökset. Ranskalaisia rajanylityksiä: Mauss, Bataille, Baudrillard*. Tutkijaliitto: Helsinki.
- Bataille, Georges (1998 [1933]) Tuhlauksen käsite. Teoksessa: *Noidan oppipoika. Kirjoituksia 1920-luvulta 1950-luvulle*, 76–94. Suomentanut Tiina Arppe. Gaudeamus: Helsinki.
- Baudrillard, Jean (1993) *Symbolic exchange and death*. Sage: London.
- Blau, Peter (1964) *Exchange and power in social life*. Wiley: New York.
- Bourdieu, Pierre (1977) *Outline of a theory of practice*. Translated by Richard Nice. Cambridge University Press: Cambridge.
- Bourdieu, Pierre (1979) *Algeria 1960. Essays*. Translated by Richard Nice. Cambridge University Press: Cambridge.
- Cheal, David (1988) *The gift economy*. Routledge: London and New York.
- Derrida, Jacques (1992) *Given time 1: counterfeit money*. Translated by Peggy Kamuf. University of Chicago Press: Chicago.
- Douglas, Mary (1999) Pyyteettömiä lahjoja ei ole. Esipuhe teokseen Mauss, Marcel: *Lahja. Vaihdannan muodot ja periaatteet arkaaisissa yhteiskunnissa*, 7–23. Suomentaneet Jouko Nurmiainen ja Jyrki Hakapää. Tutkijaliitto: Helsinki.
- Godelier, Maurice (1999) *The enigma of the gift*. Translated by Nora Scott. Polity Press: Cambridge.
- Holvas, Jakke (2000) Radikaali vaihto – Marcel Maussin *Lahja* johdatuksena ei-taloudelliseen vastavuoroisuuteen. *Tiede & edistys*, 25 (2): 106–127.
- Holvas, Jakke (2002) Kohtalo radikaalina sidoksena. Jean Baudrillard ja kääntyminen pois kapitalismista. *Tiede & edistys*, 27 (3): 219–240.
- Joas, Hans (2001) The gift of life. The sociology of religion in Talcott Parsons' late work. *Journal of Classical Sociology*, 1 (1): 127–141.
- Kangas, Risto (2001) *Yhteiskunta. Tutkielma yhteiskunnasta, yhteiskunnan käsitteestä ja sosiologiasta*. Tutkijaliitto: Helsinki.
- Lehtonen, Turo-Kimmo (2004) Simmel ja rahan filosofia. Teoksessa: *Talous ja yhteiskuntateoria*, toim. Risto Heiskala – Akseli Virtanen. Gaudeamus: Helsinki. (Ilmestyy)
- Lévi-Strauss, Claude (1987 [1950]) *Introduction to the work of Marcel Mauss*. Translated by Felicity Baker. Routledge & Kegan Paul: London.

- Luhmann, Niklas (1980) *Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenschaftssoziologie der modernen Gesellschaft*. Band 1. Suhrkamp: Frankfurt am Main.
- Maffesoli, Michel (1995) *Maailman mieli. Yhteisöllisen tyylin muodoista*. Suomentanut Mika Määttänen. Gaudeamus: Tampere.
- Marcel, Jean–Christophe (2003) Bataille and Mauss: a dialogue of the deaf? *Economy and Society*, 32(1): 141–152.
- Mauss, Marcel (1999 [1925]) *Lahja. Vaihdannan muodot ja periaatteet arkaaisissa yhteiskunnissa*. Suomentaneet Jouko Nurmiainen ja Jyrki Hakapää. Tutkijaliitto: Helsinki.
- Noro, Arto (1991) *Muoto, moderniteetti ja 'kolmas'. Tutkielma Georg Simmelin sosiologiasta*. Tutkijaliitto: Helsinki.
- O'Neill, John (1999) What gives (with Derrida)? *European Journal of Social Theory*. 2 (2): 131–145.
- Papilloud, Christian (2004) Three conditions of human relations. Marcel Mauss and Georg Simmel. *Philosophy & Social Criticism*, 30(4): 431–444.
- Parsons, Talcott (1978) *Action theory and the human condition*. Free Press: New York.
- Simmel, Georg (1907) *Philosophie des Geldes*. 2. vermehrte Auflage. Duncker & Humblot: Leipzig.
- Simmel, Georg (1922 [1908]) *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. 2. Auflage. Duncker & Humblot: München und Leipzig.
- Simmel, Georg (1965 [1903]) The metropolis and mental life. Teoksessa: *The sociology of Georg Simmel*, 409–424. Translated, edited, and with introduction by Kurt H. Wolff. Free Press: New York.
- Simmel, Georg (1986 [1907]) Dankbarkeit. Ein soziologischer Versuch. Teoksessa: *Georg Simmel: Schriften zur Soziologie*, 210–218. Herausgegeben und eingeleiten von Heinz-Jürgen Dahme und Otthein Rammstedt. Suhrkamp: Frankfurt am Main.
- Simmel, Georg (1997 [1910]) The sociology of sociability. Teoksessa: *Simmel on Culture. Selected Writings*, 120–130, ed. by David Frisby and Mike Featherstone. Sage: London, Thousand Oakes and New Delhi.
- Simmel, Georg (1999) *Pieni sosiologia*. Suomentanut Kauko Pietilä. Tutkijaliitto: Helsinki.

IS THE INTERNET USED FOR INTER- PERSONAL COMMUNICATION? A COMPARISON OF 15 EUROPEAN COUNTRIES²³

Pekka Räsänen

Abstract

The paper examines the patterns of Internet use in the 15 European countries. In the theoretical part, it is discussed how the social scientists have addressed the consequences of the diffusion of the new information and communication technologies (ICT). It is asked whether there is a potential in the use of the Internet for increasing social inequalities within and between the affluent societies. In the empirical part, it is examined whether European countries have qualitatively different patterns of Internet use from each other. Focus of the analysis is in the patterns of 'interpersonal use', which involves online interaction and communication with other people. Results from Eurobarometer 56.0 survey data collected in the 15 European countries in 2001 (N=16 200) show that the basic socio-demographic factors explain the use of the Internet rather similarly in the EU area. However, it is also revealed that the institutional differences between the European welfare societies affect considerably the patterns of Internet use.

Keywords: Internet, digital divide, socio-demographic factors, welfare regimes.

Introduction

The new information and communication technologies (ICT) have become widespread in the affluent societies. Computers, mobile phones, and other communication equipment are almost inevitable tools in everyday life. It is argued that it is vital to use ICT because information is quickly shared through the Internet and other communication tools. Such forms of communication as the printed papers, for example, are at least partly being replaced by various 'personalised' digital systems. Personalised forms of communication mean

²³ A slightly modified version of the paper presented at the conference "Inequality and Stratification: Broadening the Comparative Scope of the Research" of the Committee on Social Stratification (RC28) of the International Sociological Association (ISA), Rio de Janeiro, Brazil, 7-9 August 2004.

that there is a greater possibility for consumers to search content for their interests and interact with information producers (Fidler 1997, 244–245). It is considered that the familiar characteristics related to mass-communication control are becoming different in the future. At the broadest level, the information cycle has no clear starting or ending point; both individual consumers and institutional producers and broadcasters can create and mediate information by email, SMS-messages, etc. People can mix many forms of media to suit their need for information or entertainment.

Simultaneously, however, there is also a great potential in the use of ICT for creating new social divisions. It can be assumed that the benefits of the diffusion of the new technology will go only to the individuals who have the possibility to use new communication tools. Those beyond the possibility of using them, on the other hand, are likely to face decreasing possibility to manipulate information. Some have even argued that a new ‘digital divide’ comparable to gender and class divisions will emerge (e.g. Attewell 2001; Florida 2002). Disparity of ICT use appears to be connected with many other sources of inequality. Income inequalities and educational differences are particularly important in this respect (e.g. Franzen 2000; Nie & Erbring 2000; Rice & Katz 2003). Poor and unschooled people are less likely to use the new communication appliances than rich and educated. Accordingly, the new technology can also reproduce and deepen the existing economic and social divisions.

This paper studies the patterns of Internet use in European countries. In the theoretical part, the different uses of the Internet are shortly discussed. It is evaluated how social scientists have addressed the consequences of the diffusion of the Internet in the affluent societies. The framework of this discussion relies on the presented views about the social advantages and side-effects of the information society development. The object is to consider how Internet can support and how it can go against traditional forms of social participation. After that, structural variation of ICT usage is discussed. Particular attention is in the socio-demographic and institutional differences of the Internet use. It is reviewed what kind of differences there are both between social groups and countries.

The empirical part of the paper explores how the Internet is used in the 15 European Union countries, examining the associations by way of which both institutional characteristics and socio-demographic factors can influence use purposes. It is asked which explanatory factors appear to be most useful in the analysis of interpersonal use of the Internet. ‘Interpersonal use’ involves information sharing, social participation and online interaction with other people. It is tested whether the patterns of this use purpose vary in Europe. Institutional characteristics of the European countries are approached by a

popular 'welfare regime' classification (e.g. Anderssen 1990; Liebfried 1992). Gender, age, socio-economic status and income are used to compare socio-demographic differences. The frequency of Internet use is treated as a general explanatory variable in the analyses. The paper aims to contribute to the conceptualisation of the digital divide and show how the patterns of Internet use are connected with structural factors in Europe.

The Internet as controversial social technology

Internet is a very powerful and cost-efficient communication tool. It has been referred to as 'the latest super-diffusion technology' of the rich nations (Dickson 2000, 119). However, as a technical system it is only a loosely knit web of many of interconnected computer networks that use similar communication standards. But what makes the Internet special is that it is continually used for a thousand of purposes by millions of people. This is why it has been good for the public and private enterprises, for the consumers, and beneficial for the economy in general. From a user's point of view, Internet connection is not just a technical connection; it is a connection to useful, sometimes inevitable, information resources. Internet-based services provide more efficient and also cheaper access to many documentary resources than most of the older infrastructures.

Since the early 1990s, the Internet has become one of the primary sources of information. It competes with newspapers, libraries, television, and radio as a key medium of everyday life. Online stores and other services make the Internet also a powerful commercial force. Almost endless supply of information and entertainment makes the use of the Internet practically inevitable in the advanced societies. It has also become a potential arena for social involvement and interaction. Bulletin boards, multi-user games, personal web pages, etc., are set up and visited regularly by many users.

In general, the Internet can be considered as the first digital media that is used interactively for many purposes. While earlier communication technologies could be defined either as 'immediate' or 'delayed', the Internet represents both. This means that it can be used rather similarly as postal mail and telephone. In addition, the Internet can combine many of the functions of both personal and mass forms of communication. Although the Internet is merely a personalised tool, it provides the same news and entertainment content as television and radio. In consequence, it is reasonable to assume that the use of the Internet affects also other activities more profoundly than other consumer technologies since the penetration of television. According to the time use studies, for instance, declines in television viewing and other mass

media activities have been found among Internet users (e.g. Robinson et al. 2003; see also Niemi – Pääkkönen 2002). Some consider that the increased use of the Internet has negative effects on social life while others are more optimistic.

Those who stress the negative effects of the Internet usually argue that it is used mainly for entertainment and not for educational purposes or information retrieval. The ways of which the Internet is used appear to have an impact on academic and work skills of average men and women (e.g. Nie – Erbring 2000; Kraut et al. 1998). If it is used for various purposes including education, work and communication, it is likely that the Internet augments traditional technologies and supports social interaction. However, if use is oriented towards entertainment alone it is likely to make people more passive and socially isolated. It is even possible that the Internet is used like television. Then the Internet becomes only a medium for relaxation which can amuse and provide escape from reality, but cannot teach anything new. Accordingly, this would finally lead us to an era of ‘computer illiteracy’ in which computing skills are no longer appreciated (Attewell 2001, 257).

Also many considerations about the decline of interpersonal communication have been put forward. The intensive use of the Internet has also been associated with the decline of communication with family members and with the increase of depression and feelings of loneliness (Kraut et al. 1998, 1029–1030). There are many stories about people who have become addicted to it and people who spend many hours a day just surfing in the web. Under these circumstances, some people can indeed dissociate themselves from the friends and family. Broader theoretical arguments on the possible social side-effects are concerned about the same issue. It is assumed that the increased use of the new ICT can displace traditional face-to-face sociality, which can reinforce people’s identification with narrow interests of geographically distant acquaintances. This in turn may increase the sense of difference from closer social groups and, eventually, disinterest on larger social problems. (Liewrouw 2001, 22.) In addition, of course, children and young people in particular are exposed to the influences of harmful materials while using the Internet for fun. After all, all sorts of pornographic, racist and violent content can be easily accessed by anyone with a web connection at hand.

Nonetheless little empirical support for negative effects of the Internet has been found (Franzen 2000, 428–429, 435). This is because the intensity of non-communicative purposes is basically rather weak. While World Wide Web is the most used application in the Internet it does not compete with social contacts as such. Email, distribution lists, chats, and other communicative applications are often used within web sessions (see *Nordic Information Society Statistics 2002*; see also Kraut et al. 1998). Everything in

the web is definitely not oriented towards passive entertainment consumption. Under the normal circumstances at least, web use is orientated effectively towards both information and entertainment, and for keeping up one's social networks. At it best, such applications as email and chat rooms allow people to share their common interests without constraints of geographical location or timetable. This is to say that people are able to communicate with or without time delay from different parts of the world. On this basis, the Internet should not necessarily have any negative effects on interpersonal communication.²⁴

Now, we can assume that some people benefit from using the Internet more than others. In other words, some people use it 'effectively' for many purposes and others less effectively. Next, let us discuss how socio-economic and other factors have been found to influence the use of ICT. What kind of structural variation there is in the general patterns of Internet use?

Socio-demographic and institutional profiles of Internet use

Several factors influence the use of the Internet and the ways it is used. In general, questions like why people start to use certain products are linked with price, complexity, and relative advantage and usefulness of the products. For example, there are groups of 'earlier' and 'later' adopters of the technology in a society, who perceive the benefits of the new products differently from each other. Those who are interested in technology are often able make new technological applications suitable for their own purposes (e.g. Rogers 1986; Fidler 1997). However, also economic and socio-cultural resources of individuals can be among the most important influences in this sense.

Especially young, highly educated, and wealthy people are often placed in the centre of potential early adopters of ICT. Economic factors, on one hand, determine the use of any new product because money has to be paid for buying and using them. Young and highly educated people, on the other hand, know more about the use of technological appliances than old and unschooled. In addition, these factors appear to have similar influences from one country to another (Hargittai 1999, 702–703). Differences in the Internet use by income level, for example, are similar across Europe. The Internet is used in the upper income brackets clearly more often than in the lower ones (OECD 2002). It has been also suggested that there are general gender and age differences

²⁴ It is of course much easier to spread and receive negative or unwanted content in the Internet than using older communication infrastructures (see Smith – Donnerstain 1998; Fidler 1997). However, this is altogether a different question. The possible negative effects of the ICT use are usually influenced by users' own aspirations and beliefs. One can spend time on unacceptable and even criminal activities in the Internet, but it is possible to do so also elsewhere.

related to the use of all kinds of consumer technologies (e.g. Henderson et al. 2002; Wilska 2003; Rice – Katz 2003). This means that some of these differences, which seem to reproduce over time, may be related to certain new activities. Also the high level of education and upper socio-economic positions have been associated with the frequent use of various technological appliances such as computers, mobile phones, and the Internet (e.g. Robinson et al. 2003; Franzen 2000).

Accordingly in the general market, there are certain structural conditions that determine the rate of the adoption of technological appliances such as the Internet among different population groups. This is why basic socio-demographic information (age, gender, income, etc.) may provide valid approximations for the Internet use differences. But there are also other factors that can affect the use patterns. While the Internet had diffused rapidly into the advanced societies by the late 1990s, there are clear gaps in its use between the countries. Within Europe, for example, it is commonly used in the Nordic countries and in the Netherlands, while the use in Southern Europe is relatively insignificant (OECD 2002). ‘Institutional’ characteristics of the societies may provide an explanatory source for these observations.

Basically, institutional differences between societies mean that there are political, economic, and/or social differences between countries that can be understood in the light of broader normative or cultural features. It is often the case that the distinctive structural characteristics of the countries result from various historical and political processes within states. The position of the countries located in a continuum in their degree of industrialism, for example, represents one way of classifying institutional characteristics. Internationally comparative interpretations between countries have been put forward, for example, by referring to ‘information societies’ and ‘new economies’ (e.g. Florida 2002, 21–22; Castells 1996, 18–19, 201–202). It is assumed that the diffusion of the mobile phone and the Internet reflects the level of the national technological infrastructures, human skills, and creation of technology. On this basis particularly some of the Nordic countries have been characterised as the world’s leading information societies (e.g. Castells – Himanen 2002, 5–6; Viherä – Nurmela 2001; Blom et al. 2002).

In contemporary European context, however, ‘welfare regime’ as a term provides a general approach to classify countries on the basis of their institutional characteristics (see Esping-Andersen 1990; Ferrera 1996; Kautto 2001). In a nutshell, regime classifications contain the idea that European welfare state variation and development can be summarised by a typology of three to four major types of welfare regime. Each type is constructed from the general characteristics of the welfare state; protection against poverty, equality in benefits, and the prevalence of public over private welfare provisions.

Different typologies have been presented over the years, but all of them agree that the social policy practiced is the dominant determinant that creates the differences between regimes (e.g. Kautto 2001, 18; Norlund 2003, 70). Social policy has primary impact also on the other social institutions such as the labour market, income distribution, political party coalitions, and gender equality (Esping-Andersen 1990, 12–13, 26–29). Therefore, the welfare regime typologies suggest that various determinants of state institutions and other social institutions form country specific configurations, which then result different structures of institutions and their observed outcomes.

The idea of welfare regime is interesting since it underlines the interplay between state policies and other social institutions. While any given regime typology can provide only an ideal presentation of the differences between welfare states, empirical study is considered to reveal the general pattern of the institutional characteristics in a set of countries compared (e.g. Arts – Gelissen 2002; DiPrete 2002). A welfare regime typology may also provide a feasible method for evaluating the differences in the Internet use. This means that regimes will be used to summarise certain ‘cultural’ characteristics between countries.

It can be argued that there is a technology gap between people who have ICT access and people who have not. These structural divisions seem to culminate both at the institutional and individual level. Firstly, there are probably differences in the Internet use between the countries. Secondly, certain social groups are more likely to use the Internet than others. It is also possible that similar social divisions are being established between those who are able to use the available information technology effectively and those who are not able to do so. For example, the ways the Internet is used may displace or support conducting other activities. While some users may be interested in searching for information and communicating with others, some may not have such interests at all. Institutional and individual characteristics can have considerable impact on these differences.

Of course, the evaluation of the possible sources of the divisions should be held primarily as empirical questions. Are there systemic differences in the Internet use between social groups? Is it possible to explain the patterns of Internet use simply by referring to the socio-demographic factors, or do the institutional characteristics of societies play also a role here?

Research questions, data and methods of analysis

The general question approached in this paper is whether structural determinants are important in the interpretation of the interpersonal Internet

use in Europe. It is tested how certain institutional and basic socio-demographic factors are connected with Internet use, including an evaluation of which factors appear to be the best predictors of the use patterns. In addition, it is compared whether institutional determinants have similar effects on the Internet use in general and on use purposes involving communication and social interaction in particular.

The Eurobarometer 56.0 data utilised in this study is collected in the 15 European countries that were members of the European Union (EU) in 2001 (see Christensen 2001). It represents the citizens of those countries aged 15 years and older. The data is collected at the individual level; the unit of analysis is also at the individual level for the most of the background information. The total number of cases in the data is 16 200. However, also weight coefficients have been calculated for separate analysis of the individual countries in the data and also for the cross-country comparisons.²⁵ Appendix 1 shows the proportions of the unweighted and the weighted cases in the data by country.

Internet use was measured in the questionnaire by the questions, 'Do you use the Internet?' and 'Do you use the Internet for the following purpose?' There are a total of 27 items of Internet use purposes given in questionnaire. The list included detailed items of typical applications and more general indicators of type of use (see Table 4). Answers are evaluated by using a dichotomous variable, in which 1='yes', 0='no'.²⁶ The variables can be argued to provide an effective method of measuring Internet use and the ways in which it is used. Internet use frequency, income, gender, age, socio-economic position, country and 'welfare regime' are used as the explanatory background variables in the analyses. As an explanatory variable the Internet use frequency measures whether Internet is used several times a week or less often.²⁷ It provides an effective method of measuring Internet use in general since it makes a clear distinction between those who use Internet regularly and those who do not.

The selection of income, age, socio-economic position, and gender as explanatory variables is justified on the basis of their relevance in modern

²⁵ For example, the variable called 'European Weight 15' includes the adjustments of each national sample in proportion to its share in the total population of the European Union, aged over 15. It is considered as the best weight if the EU population is analysed as whole. This variable is used when weights are applied.

²⁶ The question measuring the general Internet use was originally evaluated as a frequency question using a seven-point scale, in which 1='every day', 2='several times a week', 3='once a week', 4='one to three times a month', 5='less often', 6='never', 7='don't know'. The variable was dichotomised for the further analyses by using options five and six as cut-off values. In addition, the answers from the seventh option (N=102) were excluded.

²⁷ This variable was created from the general Internet use variable by using options two and three as cut-off values.

social research. Economic resources of an individual or a household are among the key variables in the analysis of all social behaviour. Income can be considered to have a considerable impact on the use of the ICT because people are usually charged for using the appliances (e.g. Attewell 2001; Fidler 1997). It is often considered that age and gender are necessary factors that have to be taken into account in the analyses. The use of technological appliances has traditionally been regarded as ‘masculine’, rather than ‘feminine’ activity (e.g. Wilska 2003; Henderson et al. 2002). While it may be true that the impact of the traditional gender roles is declining throughout the Western world, there are likely to be considerable differences in the patterns of Internet use between men and women. It can also be assumed that the new technologies are used the most among teenagers and young adults. The role of socio-economic information is also important. It can be proposed that the skills and interests of using the Internet effectively might be rather different between socio-economic groups.

The selected background variables enable us to examine the impact of the key socio-demographic factors on the patterns of Internet use. The selection of country and welfare regime provides important information about the between-nation differences in the Internet use. As discussed earlier, it is believed that the institutional bases of the societies influence considerably the structural conditions in the society. In this sense, a welfare regime represents a ‘macro source’ of the differences in Internet use.

Information on Internet use frequency in the data is based on self-reporting. Income is measured as the income of the household. However, rather than the official tax registers, subjective report on all wages and salaries was used as income indicators. A variable of harmonised income quartiles is used in the analyses. Age and gender report a respondent’s year of birth and sex. Socio-economic position is measured as a respondent’s occupational status. The variable sorts different positions according to employment relations only; it reports whether a respondents is self-employed, employed, student, or otherwise not working. Therefore it does not capture any aspects related to different class positions, such as ‘white collar’ and ‘blue collar’ jobs. Country variable reports the nationality of a respondent; welfare regimes are classified on the basis of the institutional differences between the European countries using the country variable. There are a total of four different regimes in the classification; ‘Nordic Regime’, ‘Continental Regime’, ‘Liberal Regime’, and ‘Mediterranean Regime’.

The Nordic regime is characterised by commitment to a full-employment, equality, and universal social benefits. The Continental regime is also characterised by commitment to full-employment but many social insurances are not universal. In addition, the institutionalised family benefits also

encourage motherhood and the persistence of a ‘breadwinner’ culture. The third regime-type can be defined as the Anglo-Saxon liberal type, in which the social benefits are relatively modest. In practice, the benefits are restricted to a clientele of low-income state dependents. The Mediterranean regime is in some respect similar to the liberal regime, but has certain unique features associated with the Catholic culture. Also the role the family’s capability to serve its members is emphasised in this regime. Since the late 1990s the EU countries have been classified into these four regimes in many theoretical and empirical studies (e.g. Ferrera 1996; Liebfred 1992; see also Esping-Andersen 1990; Arts – Gelissen 2002).

The methods of analysis include two different techniques; cross-tabulations and logistic regression models. The cross-tabulations are used to offer an overview of the profile of the Internet use in Europe and between the welfare regimes. The logistic regression models are used to evaluate the effect of the selected background variables more specifically. Throughout the empirical analysis, multinomial logistic regression (MLR) procedure is utilised. MLR can be recommended also for the analysis of the dichotomous dependent variables because in most contemporary software it has many options not available in the binary procedure (Tabachnick – Fidell 2001, 521–523; Stevens 1992).

Institutional characteristics of Internet use in Europe

The European societies differ from each other on the basis of their economic and social and political situations. Some countries can be projected as the exemplars of the new economies, while some others can be merely seen as industrial economies. There are diverse structural conditions, historical processes, and differing state traditions in each country. It is likely that there are clear differences also in the national profiles of the use of the Internet. Does our data support this view?

Table 1 presents the proportion of the respondents using the Internet by country. It is easy to observe that there exist considerable differences. In Sweden and Denmark, the Internet is used by over 60 percent of the respondents. In Greece and Portugal, on the other hand, less than 20 percent of the respondents report using Internet. Most of the countries fall in between these extreme groups, however. In the EU countries, the average proportion of the frequent Internet users is about 40 percent. The table shows that there are differences in the results between unweighted and weighted data. Proportions differ significantly in some countries (the averages are 41 and 37 percent).

Despite this, the differences attributable to the use of weights can be considered by no means dramatically large.

Table 1. Proportion of Internet users by country

Country	Unweighted data (N)	Weighted data (N)
Sweden	72,4% (720)	68,9% (253)
Denmark	66,5% (660)	67,6% (150)
Netherlands	58,6% (614)	58,6% (400)
Finland	52,2% (528)	55,3% (120)
Luxembourg	51,6% (314)	47,4% (9)
Great Britain	43,0% (575)	43,9% (1104)
Austria	40,0% (453)	38,5% (144)
Ireland	39,5% (392)	38,2% (58)
Italy	35,7% (356)	36,4% (916)
Spain	33,1% (330)	30,9% (5229)
Germany	33,2% (671)	35,3% (1266)
Belgium	30,0% (305)	30,3% (132)
France	29,8% (289)	28,2% (681)
Greece	18,2% (181)	18,3% (83)
Portugal	18,0% (180)	18,7% (79)
Total within country	40,8% (6561)	36,8% (5917)

Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001).

Table 1 indicates that about the same proportion of people use the Internet in many countries that are located near to each other. In the Nordic countries, for instance, the proportion of the regular users is quite high. Finland has the lowest proportion of the frequent Internet use with 52 percent. This finding is consistent with a recent Nordic survey; Finland comes behind Sweden and Denmark, for example, in the mobile phone and the overall computer use (see Nordic Information Society Statistics 2002). Despite this, the observed proportions are considerable in all the Nordic countries. The Internet is not used as regularly in the countries located near the Mediterranean. The proportions of Portugal, Greece, and Spain are quite low indeed while in Italy the frequent use is somewhat more common. Simultaneously, France, Germany, and Belgium appear to have quite similar profiles of the Internet use. Only the Netherlands is a clear exception. These findings are consistent with the OECD statistics, for instance (see OECD 2002). Can macro sources such as institutional characteristics of the countries explain the observed differences?

A 'welfare regime' typology was constructed in order to explore the qualitative differences between the countries. Four major types of welfare states abstracted in recent social science literature were referred in the classification. First, Denmark, Finland, and Sweden were grouped and labelled as 'Nordic Regime'. Austria, Belgium, Germany, France, Luxembourg, and the Netherlands were classified as 'Continental Regime'. Ireland and Great Britain are classified as 'Liberal Regime'. Finally, Portugal, Spain, Italy, and Greece were classified as 'Mediterranean Regime'. Table 2 presents the proportions of the Internet users by this classification.

Table 2. Proportion of Internet users by 'welfare regime'

Regime	Unweighted data (N)	Weighted data (N)
Nordic	63,6% (1908)	65,0% (523)
Continental	38,9% (2639)	35,1% (2633)
Liberal	41,5% (967)	43,6% (1161)
Mediterranean	26,2% (1048)	31,5% (5917)
Total within regime	40,8% (6561)	36,8% (5917)

Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001).

Clearly, the regime typology appears to provide a valid way to summarise some of the institutional differences between countries. The proportion of the Internet users is clearly highest in the Nordic regime (with over 60 percent) and lowest in the Mediterranean regime (with less than 30 percent). The Continental and Liberal regimes report quite similar profile with about 40 percent in the unweighted data. But when the weight coefficient is applied, there are considerable differences also between these regimes.

It is not surprising that the profile of Internet use differs by the regime classification. What is somewhat surprising is the fact that the differences are relatively large; on one hand between the Nordic and other regimes, and, on the other hand, between Mediterranean regime and others. In the light of frequent Internet use, Nordic regime can be seen as a 'developed' group and Mediterranean as an 'undeveloped' group. The Continental and Liberal regimes represent the 'middle-level' in this ranking. Are the cross-regime findings consistent also when interpersonal use purposes of the Internet are examined? Are there economic and socio-demographic differences?

Structural factors and interpersonal Internet use

In contemporary societies computers, mobile phones and other appliances have become basic tools (and toys), which are used in many different ways and for several purposes. Also the Internet can be used for many purposes. For instance, it lets users to connect with other people, share common interests and benefit from various public and commercial services. There are various indicators of type of use in the utilised data, ranging from email to free software download and online purchases. The proportions of the reported uses by all Internet users in the data are given in table 3. Again, it should be noticed that there are some differences between the unweighted and weighted data. Closer interpretations are made without using weights.

Table 3. Proportion of Internet users by purpose

Purpose of Internet use	Unweighted data (N)	Weighted data (N)
Email	62,2% (4078)	58,4% (3455)
Work	39,0% (2562)	40,4% (2392)
Search educational materials	38,8% (2547)	36,7% (2147)
Search leisure information	32,4% (2128)	32,0% (1892)
Prepare holidays	32,2% (2113)	30,4% (1801)
Visit newspaper websites	25,7% (1687)	22,8% (1347)
Download free software	25,0% (1639)	26,9% (1594)
Remote banking	21,5% (1408)	16,5% (977)
Play computer games	21,1% (1386)	21,3% (1259)
Search job opportunities	19,5% (1279)	18,0% (1065)
Visit chat rooms	17,7% (1164)	19,4% (1150)
Search health information	17,1% (1124)	15,3% (905)
Listen to radio or music	13,6% (890)	13,1% (773)
Visit local authority website	12,7% (832)	11,9% (704)
Buy books	9,1% (594)	9,1% (539)
Buy CDs	8,3% (546)	8,8% (532)
Build own websites	7,0% (461)	7,0% (412)
Take part in surveys	6,0% (393)	5,1% (299)
Visit government website	5,9% (386)	5,9% (351)
Visit museum website	5,6% (369)	5,5% (327)
Buy software	5,3% (348)	5,8% (345)
Make telephone calls	5,2% (340)	5,8% (344)
Buy/sell shares	4,9% (320)	4,8% (281)
Use a webcam	4,3% (283)	4,5% (264)
Watch TV channels	3,8% (248)	3,9% (244)
Online auctions	3,6% (340)	4,4% (259)
Visit political party website	3,2% (211)	2,4% (144)
Total within Internet users	100% (6561)	100% (5917)

Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001).

Table shows that ‘email’ appears to be the most common purpose why the Internet is used in Europe. About 60 percent of the respondents use the

Internet for that. Such items as 'work' and 'educational purposes' come next with about 40 percent. Also some leisure-related items appear to be among the common use purposes with around 30 percent. However, most of the use purposes are reported only by a few respondents. For example, it is interesting that some of the conventional Internet use purposes such as 'remote banking', 'playing computer games' and 'chat rooms visiting' are reported only by about 20 percent of the respondents. 'Visiting political party web sites', 'online auctions', 'watching TV channels' and 'webcam use' are the least common use purposes with less than 5 percent.

There are many items in table 3 that can represent 'interpersonal use' of the Internet. For instance, computer gaming, survey participation or searching for job opportunities may include social interaction with other people. Building own homepages and visiting other websites, on the other hand, can also support social contacts. However, since many of the items asked are quite general they may also be ambiguous. This is why 'email' and 'chat rooms visiting' were selected for further analysis. It can be argued that these two items represent the most typical forms of interpersonal communication. They can also capture some of the common features of the Internet 'cyberspace' environment. In general, email is a form of computer-mediated correspondence system that allows people to make contact with other people, send and receive messages by using personal addresses. Chat rooms, on the other hand, are interactive bulletin boards in which social interaction can take place in real time. They provide anonymous networks for unedited discussions concerning practically anything. Many newspapers, magazines, television and radio stations, for example, maintain their own chat rooms.

Next, variations in emailing and chat rooms visiting patterns are examined by welfare regime and economic and socio-demographic factors. The technique of analysis is logistic regression. Despite the fact that there are slight differences between the unweighted and weighted data, data is used without weights.²⁸ First, the unadjusted effect of each independent variable is tested. After that, the effects of the other variables are tested by entering a new variable into the model one at a time. Along with the Internet use frequency variable, the welfare regime is used as a general variable in the models because it represents the institutional 'macro measure' in the study.²⁹

²⁸ The coefficient available for whole data is calculated to show how many individuals out of the total EU population are represented by a particular case. It includes some of the standard national weighting factors but it does not correct bias in the country samples caused by non-response (see http://www.gesis.org/en/data_service/eurobarometer/standard_eb/ebweight.htm).

²⁹ The country variable is not included in any of the models since it has 15 different values that can each have a valid value only in one out of four regime subpopulations. In other words, the outcome groups could not be predicted perfectly by any variable in the adjusted models if the country was

Table 4 shows the results of the main-effect tests for emailing. The effects of the independent variable(s) in the models are reported with the odd ratios ($\text{Exp}\beta$).³⁰ The statistical significances of the models are indicated by the chi square reductions (χ^2 reduction). Also the pseudo coefficients of the determination (Nagelkreke Pseudo R^2) of the models are reported in the table.

included. Moreover, the aim of this analysis is to examine institutional and socio-demographic differences in Europe, not differences between the countries as such.

³⁰ The odds ratio is the increase (or decrease if the ratio is less than one) in the odds of being in one outcome category when the value of the independent increases by one unit. Odds ratios are thus used to compare the relative strength of the independent variables.

Table 4. Emailing by independent background variables, logistic regression models with parameter estimates (Exp β)

	N	Unadjusted effects	Model 1, Exp β	Model 2, Exp β	Model 3, Exp β	Model 4, Exp β	Model 5, Exp β
Internet use frequency							
Several times a week	4162	3,01***	3,01***	3,01***	3,05***	3,07***	3,10***
Once a week or less	2400	1	1	1	1	1	1
(a)							
Welfare regime							
Nordic	1908	2,58***		2,65***	2,85***	2,72***	2,49***
Continental	2636	1,54***		1,57***	1,64***	1,60***	1,50***
Liberal	967	1,78***		2,01***	2,06***	2,04***	2,08***
Mediterranean (a)	1048	1		1	1	1	1
Gender							
Male	3496	(nfs)					
Female (a)	3065	1					
Age							
15-24 years	1870	1,24*			1,43***		
25-39 years	2454	(nfs)			(nfs)		
40-54 years	1594	(nfs)			(nfs)		
Over 55 years (a)	643	1			1		
Socio-economic position							
Self-employed	558	0,62***				0,59***	
Employed	3661	0,75***				0,67***	
Not working	934	(nfs)				(nfs)	
Student (a)	1408	1				1	
Income quartile							
Lowest	616	(nfs)					(nfs)
2nd lowest	789	(nfs)					(nfs)
2nd highest	1159	0,73***					0,81*
Highest (a)	1894	1					1
χ^2 -reduction (b)			16,8	89,02	235,9	251,38	221,68
df			1	4	7	7	7
Pseudo R ²			0.09	0.11	0.12	0.12	0.12

Note: *** = $p < 0.001$; ** = $p < 0.01$; * = $p < 0.05$; (nfs) = $p > 0.05$; (b) = Indicates the difference in the chi square statistic between the final model and a reduced model.

Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001).

The unadjusted effects shown in the second column of the table reveal that all background variables except gender are statistically associated with emailing. This is an interesting finding since gender differences are often stressed in the ICT studies. The Internet use frequency and welfare regime seem to have the strongest effects. Those who use the Internet several times a week are three times more likely to use email than those who use Internet less often. On the other hand, the odd of being an email user in the Nordic regime is over 2.5 times more likely than being one in the Mediterranean regime. The predicted probabilities of the Continental and Liberal regimes are 1.5 and 1.8 against the Mediterranean regime. The differences by socio-economic position

are also significant; employed respondents are less likely to use email than students. But there is no difference between students and others not working. Also the youngest age group is more likely to use email than older age groups. Income has rather marginal effect indicating that the Internet is less likely used in the second highest income quartile. However, the effects of other independents have not yet been controlled in these results.

Model 1 shows that the Internet use frequency can explain nine percent of the variance in emailing. The effect of the welfare regime becomes adjusted in the second model. This increases the explained variance slightly. However, the unadjusted parameter estimates of the Internet use frequency and welfare regime do not change. Age is controlled in the third model, socio-economic position in the fourth, and income in the fifth. Adding of any of these variables into the model does not provide significant changes. The parameter estimates of the Internet use frequency and welfare regime are almost identical between the models. In addition, it also appears that the unadjusted parameter estimates of the added variables change only a little. Due to the relationship between age, socio-economic position and income, only three background variables could be entered into a same model. Also given the relationships of these variables, no tests of the interactions between the independents were made.³¹

On the basis of main-effects tests, it can be concluded that emailing can be predicted rather efficiently by the Internet use frequency and welfare regime variables. In this sense, these factors appear to be complimentary rather than alternative sources of explanations. Does the analysis of chat rooms visiting show a similar institutional and socio-demographic pattern? The results of logistic regression main-effect tests are shown in table 5. The independent variables selected are same as above.

³¹ Otherwise considerable proportions of the predicted outcomes in the models would become determined on the basis of only one value in the dependent variable.

Table 5. Chat rooms visiting by independent background variables, logistic regression models with parameter estimates (Exp β)

	N	Unadjusted effects	Model 1, Exp β	Model 2, Exp β	Model 3, Exp β	Model 4, Exp β	Model 5, Exp β
Internet use frequency							
Several times a week	4162	1,70***	1,70***	1,70***	1,86***	1,77***	1,83***
Once a week or less (a)	2400	1	1	1	1	1	1
Welfare regime							
Nordic	1908	0,47***		0,46***	0,58***	0,49***	0,42***
Continental	2636	0,62***		0,72***	(nfs)	0,79*	0,68**
Liberal	967	0,36***		0,47***	0,48***	0,49***	0,46***
Mediterranean (a)	1048	1		1	1		1
Gender							
Male	3496	(nfs)					
Female (a)	3065	1					
Age							
15-24 years	1870	15,78***			15,30***		
25-39 years	2454	5,40***			4,84***		
40-54 years	1594	1,46***			2,21***		
Over 55 years (a)	643	1			1		
Socio-economic position							
Self-employed	558	0,18***				0,17***	
Employed	3661	0,25***				0,29***	
Not working	934	0,27***				0,37***	
Student (a)	1408	1				1	
Income quartile							
Lowest	616	2,00***					2,18***
2nd lowest	789	1,61***					1,74***
2nd highest	1159	(nfs)					1,28*
Highest (a)	1894	1					1
χ^2 -reduction (b)			15,8	76,3	189,1	203,2	193,1
df			1	4	7	7	7
Pseudo R ²			0.01	0.03	0.17	0.11	0.05

Note: *** = $p < 0.001$; ** = $p < 0.01$; * = $p < 0.05$; (nfs) = $p > 0.05$; (a) = reference category; (b) = Indicates the difference in the chi square statistic between the final model and a reduced model.

Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001).

Table 5 shows the unadjusted effects in the second column. All variables are significantly associated with chat rooms visiting except gender. Age has clearly the strongest effect. The parameter estimates indicate that the younger an individual is, more likely he or she is to use the Internet for chat rooms visiting. Respondents in the youngest age group are almost 16 times more likely to be chat rooms visitors compared with the oldest age group. This is hardly surprising since chat rooms are often provided designed for the young Internet users. For example, commercial radio stations, televisions programs, and music magazines provide their own chat rooms. One can argue that these kinds of web sites are typically visited by teenagers. Perhaps also as expected,

examination by socio-economic position reveals that students are likely to visit chat rooms. The effect of the Internet use frequency is clearly weaker here than in the analysis of emailing. However, the frequent users are more likely to visit chat rooms than those who use the Internet less often. Income is again significant; odds of chat rooms visiting increases in the lowest income quartiles. But what is relatively surprising is that the differences by welfare regime are the opposite compared to the results of emailing. Chat rooms are the most likely to be visited by the Mediterranean Internet users. The odd for being a Nordic chat rooms visitor, for example, is two times smaller than being one in the Mediterranean regime.

Model 1 shows that the Internet use frequency does not explain much of the variance in the chat rooms visiting. The explained proportion of variance is very low also in the second model. Despite this, Mediterranean respondents are clearly more likely to be chat rooms visitors than other respondents. Age is added to the equation in the third model. This increases the explained variance considerably, and affects the effects of the other independents. Basically, the difference between Mediterranean and Continental regimes becomes insignificant. Also the difference between the Internet use frequency categories increase slightly. The odd of being a visitor in the chat rooms is 15 times more likely in the youngest age group compared with the oldest.

The fourth and the fifth model add the effects of socio-economic position and income. The models represent relatively similar patterns of variance with the unadjusted models. Socio-economic position appears to have more notable effect than income. The parameter estimates of these independent variables change very little. Only notable change concerns the effect of income in the fifth model. Again, given the relations between some of the independents, no tests of the interactions were made. On the basis of main-effect tests, it thus can be concluded that chat rooms visiting is best explained by age. The effects of the other independent variables are considerably weaker.

One of the most interesting results is that chat rooms are more likely to be visited in the Mediterranean countries. Simultaneously, email is the least likely to be used in these countries. Situation is practically the opposite for the Nordic countries. There are probably many alternative explanations for these findings. At the general, however, it is reasonable to believe that this observation can be attributed by and large to the opposite 'oral cultures' between Mediterranean and Nordic countries. In most Mediterranean countries people are rather talkative and small talk with nearly strangers is a mundane daily routine. In Nordic countries, on the other hand, people are well-known for their speechlessness in most casual situations. Perhaps Continental and Liberal countries can be seen as falling between Mediterranean and Nordic cultures. Thus, the analysis indicates that also many cultural factors may

provide important information to understand the nature of ICT-related practices. On this basis the welfare regime typologies arguably provide a feasible method of grouping countries together also on the basis of these kinds of characteristics.

Summary and conclusions

This paper indicates that economic and some socio-demographic factors are connected with the patterns of Internet use in the 15 European countries. Results are consistent also in the light of a broader institutional approach, which was provided by the welfare regime classification. The idea of this classification is that the importance of the socio-demographic factors varies between welfare regimes. Therefore, it can be assumed that political and social institutions influence also the use of the Internet via the extent to which life conditions are structurally determined by different socio-demographic factors. This question was not actually tested in this paper. This is why we cannot argue that the basic economic and socio-demographic characteristics influence the Internet use similarly across the EU area. Despite this, the analyses presented above show that the independent variables used can provide at least some valid though approximate conclusions explaining the patterns of interpersonal Internet use in Europe.

The visible characteristics of interpersonal Internet use seem basically unsurprising. Perhaps the most interesting finding is that the Internet use frequency, age, and particularly the welfare regime classification explained emailing and chat rooms visiting in rather different ways. In addition, also the analysis of the Internet user proportions by regime yielded somewhat different results. This means that the analysed activities are clearly influenced by the same factors, but the connections of these are at least to some extent multidimensional. Gender was not associated with the analysed interpersonal use purposes at all.

While the new technological appliances such as the Internet are in many ways useful, the proliferation of these appliances can also have social side-effects. According to theoretical postulations, new social divisions are being established between those who are able to access the available information resources effectively and those who are not. Use purposes aimed at social interaction and interpersonal communication can be regarded as one way of using the Internet effectively. The empirical analyses presented in this paper show that there are clear structural divisions related to these use purposes. Also the European countries compared are at the different levels of

information society development if the use of the Internet is considered as a relevant indicator of this development.

References

- Attewell, Paul (2001) Comment: the first and second digital divide. *Sociology of Education*, 74 (3): 252–259.
- Arts, Will – Gelissen, John (2002) Three worlds of welfare capitalism or more? A state-of-the-art report. *Journal of European Social Policy*, 12 (2): 137–158.
- Blom, Raimo – Melin, Harri – Pyöriä, Pasi (2002) Social contradictions in informational capitalism: the case of Finnish wage earners and their labour market situation. *The Information Society*, 18 (1): 1–11.
- Castells, Manuel (1996) The rise of the network society. *The Information Age: Economy, Society, and Culture, Volume 1*. Blackwell: Oxford.
- Castells, Manuel – Himanen, Pekka (2002) *The Finnish Model of Information Society*. Oxford University Press: Oxford.
- Christensen, Thomas (2001) *Eurobarometer 56.0: Information and Communication Technologies, Financial Services, and Cultural Activities August-September 2001*. 2nd version. Brussels: European Opinion Research Group EEIG, distributed by Finnish Social Science Data Archive (FSD), Tampere.
- DiPrete, Thomas A. (2002) Life course risks, mobility regimes, and mobility consequences: a comparison of Sweden, Germany, and the United States. *American Journal of Sociology*, 108 (2): 267–309.
- Dickson, Peter R. (2000) Understanding the trade winds: the global evolution of production, consumption and the internet. *Journal of Consumer Research*, 27 (1): 115–122.
- Ferrera, Maurizio (1996) The “Southern Model” of social welfare in Europe. *Journal of European Social Policy*, 6 (1): 17–37.
- Fidler, Roger (1997) *Mediamorphosis. Understanding new media*. London: Pine Forge.
- Florida, Richard (2002) *The rise of the creative class*. New York: Basic Books.
- Franzen, Axel (2000) Does the internet make us lonely? *European Sociological Review*, 16 (4): 427–438.
- Esping-Andersen, Gøsta (1990) *The three worlds of welfare capitalism*. Polity Press: Cambridge.
- Hargittai, Eszter (1999) Weaving the Western web: explaining differences in internet connectivity among OECD countries. *Telecommunications Policy*, 23 (10–11): 701–718.

- Henderson, Shella – Taylor, Rebecca – Thomson, Rachel (2002) In touch: young people, communication and technologies. *Information Communication and Society*, 5 (4): 494–513.
- Kautto, Mikko (2001) Diversity among welfare states. Comparative studies on welfare adjustment in Nordic countries. *Stakes research report 118*. Stakes: Helsinki.
- Kraut, Robert – Patterson, Michael – Lundmark, Vicki – Kieser, Sara – Mukopadhyay, Tridas – Scherlis, William (1998) Internet paradox: a social technology that reduces social involvement and psychological well-being? *American Psychologist*, 53 (8): 1017–1031.
- Liebfried, Stephan (1992) Towards a European welfare state: on integrating poverty regimes in the European Community. In: *Social Policy in Changing Europe*, ed. by Zsuzs Ferge – Jon E. Kolberg, 245–280. Campus Verlag: Frankfurt.
- Lievrouw, Leah A. (2001) New media and the ‘pluralization of life-worlds’. *New Media & Society*, 3 (1): 7–28.
- Nie, Norman H. – Erbring, Lutz (2000) *Internet and society: a preliminary report*. Stanford: Stanford institute for the Quantitative Study of Society.
- Niemi, Iiris – Pääkkönen, Hannu (2002) Time use changes in Finland through the 1990s. *Culture and the Media 2002:2*. Statistics Finland: Helsinki.
- Nordic Information Society Statistics (2002) *Nordic information society statistics 2002*. Nordic Council of Ministries: Helsinki.
- Norlund, Anders (2003) Persistence and change – Nordic social policy in the 1980s and 1990s. *European Societies*, 5 (1): 69–90.
- OECD (2002) *OECD Information technology outlook 2002*. Paris: OECD.
- Rice, Ronald E. – Katz, James E. (2003). Comparing internet and mobile phone usage: digital divides of usage, adoption and dropouts. *Telecommunications Policy*, 7 (8–9): 597–623.
- Robinson, John P. – Kestnbaum, Meyer – Neustadt, Alan – Alvarez, Anthony (2003) Information technology and functional time displacement. *A paper presented at the 25th International Association for Time Use Research Conference*, Brussels, Belgium, 17-19 September 2003.
- Rogers, Everett M. (1986) *Communication technology: the new media in society*. The Free Press: New York.
- Smith, S. L. – Donnerstein, E. (1998) Harmful effects of exposure to media violence: learning of aggression, emotional desensitization, and fear. In: *Human Aggression: Theories, Research, and Implications*

- for Social Policy*, ed. by R. G. Geen – E. Donnerstein, 167–202.
New York: Academic Press.
- Stevens, James (1992) *Applied multivariate statistics for the social sciences* (2nd ed.). London Lawrence: Erlbaum.
- Tabachnick, Barbara G. – Linda S. Fidell (2001) *Using multivariate statistics*. (4th ed.). Allyn & Bacon: London.
- Viherä, Marja-Liisa – Nurmela, Juha (2001) Communication capability as an intrinsic determinant for information age. *Futures*, 3 (3–4): 245–265.
- Wilska, Terhi-Anna (2003) Mobile phone use as part of young people's consumption styles. *Journal of Consumer Policy*, 26 (4): 441–423.

Appendix

Proportion of cases by country in Eurobarometer 56.0 data

Country	Unweighted data (N)	Weighted data (N)
Belgium	6,4% (1031)	2,7% (442)
Denmark	6,2% (1001)	1,4% (224)
Germany	12,6% (2047)	22,4% (3624)
Greece	6,2% (1001)	2,8% (453)
Italy	6,2% (998)	15,6% (2518)
Spain	6,2% (1000)	10,5% (1700)
France	6,2% (1002)	15,0% (2421)
Ireland	6,2% (1002)	1,0% (154)
Luxembourg	3,8% (609)	0,1% (19)
Netherlands	6,5% (1047)	4,2% (685)
Portugal	6,2% (1000)	2,6% (423)
Great Britain	8,3% (1346)	15,7% (2536)
Finland	6,3% (1023)	1,4% (219)
Sweden	6,2% (1000)	2,3% (370)
Austria	6,7%(1093)	2,3% (375)
Total	100% (16200)	100% (16162)

Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001).

“HAVE YOU READ ANY BOOKS FOR OTHER PURPOSES THAN STUDIES OR WORK IN THE LAST 12 MONTHS?” ON BOOK-READING IN 15 EU COUNTRIES³²

Timo Toivonen

Abstract

The purpose of this study was to find out if there were differences in reading activity between EU countries and regimes (Continental, Liberal, Mediterranean, and Nordic), and if differences possibly still appear, when some important control variables are controlled. Those variables were age, education, gender, visiting libraries, and having books at home. The data used here was so called Eurobarometer on “Information and Communication Technologies, Financial Services, and Cultural Activities, August-September 2001” (Eurobarometer 56.0). The universe of data was citizens of the 15 European Union member countries aged 15 and over. Data consisted of 16 200 interviews. Cross-tabulations and logistic regressions revealed that there were considerable differences between countries and regimes, for instance between Sweden and Portugal in favour of Sweden. These differences did not disappear when control variables and their interactions were included into logistic regression models. It is not only so that people in the Nordic regime read more because their average number of years of education is was higher than that of people in the Mediterranean countries. However and surprisingly, according to the models the propensity to read books was highest in the Liberal regime, when education was controlled. In addition, according to analysis, people in the Nordic and Liberal regimes were also more equal in their reading activities irrespective their education. In the Nordic and Liberal regimes those who had less education read more than expected and, on the contrary, those who had more education read less than expected.

Keywords: books at home, EU, reading, leisure activities, visiting libraries

³² This article is based on the paper presented in Seili seminar and in the meeting of Research Committee 28 of International Sociological Association in Rio de Janeiro 7–9 August, 2004

The purpose and theoretical background of the study

Studies on reading activities have long traditions in empirical sociology. Especially, in studies on consequences of class division, the scrutinizing of connections between social class and reading has been very popular. However, international comparisons have been rare because of the lack of comparable data sets. *Thus, the purpose of this study was to find out whether there were country or regime differences in reading activities in European Union and, if there were differences, also to find out reasons for these differences.*

It has been found already a long time ago that reading is dependent on age and education. Young people read more than adults, and more educated people read more than less educated (Berelson 1957, 120–121; Allardt et al. 1958, 71–75). The impact of age on reading is connected with education. Traditionally each successive cohort has been more educated than its predecessors. On the other side younger people are often students, and students have a habit of reading already because of their studies. But why do educated people read more than less educated people? One explanation is that educated people have more *competence* to read than less educated people. Another explanation is that parents of *more educated people have motivated their children* to read. And when children are motivated to read they also read more in the sense that children will have more years of education. The third explanation is *socialization*: people with long time of education have adopted a way of life according to which is typical to well educated people to read much. This can be formulated also á la Bourdieu (1984): well educated people read more because they want to make distinction from less educated people. There is also a gender difference in reading in favour of females, but this is a more recent phenomenon and one explanation to this is that leisure time among females has increased more than among males (see Gershuny 2000).

The decline of book reading in the last decades has been documented in several studies in several countries (Knulst – van den Broek 2003; Knulst – Kraaykamp 1998; Minkkinen et al. 2001). For instance, in Finland the proportion of those who had read at least one book in the last 12 months declined from 82 % in 1991 only to 73 % in 1999. The decline was larger in males (from 79 to 67) than in females (from 85 to 79) (Minkkinen et al. 2001, 27). Also the decreasing interest in reading is evident on the basis of Finnish time use data (Toivonen 2004).

However, according to Finnish data the book reading culture is still quite strong. Between 1996 and 2000 the reading of books seemed to be even rising. In 1996 32 % of all Finns aged 15 years and over had read at least some book pages during the previous day. In 2000 the corresponding figure was 36. Especially interesting was the observation that in the age group 15–24 the

percentage of people, who had read at least some pages of a book during the previous day decreased, but in the age group 60 and over the percentage rose even from 28 to 42! (Minkkinen 2001, 23.) The last mentioned figure seems to be high. This may be due to the fact that people try to respond to these kind of questions in a socially desirable manner (Philips 1973). This social desirability can be avoided when indirect methods are used in measuring, like the diary method, (Niemi 1993, 232) instead of direct methods, like interviewing.

In similar vein in a Dutch study based on time budget data it was found firstly, that shrinking proportion of the population reads on a regular basis. Secondly, the decline was steeper for men than for women. Thirdly, every entering cohort spent a lower percentage of leisure time on reading than its immediate predecessor. However, as preliminary results of Warde, Southerton, Olsen, and Cheng (2004) show the declining time use devoted to reading is not a common international trend. They compared time use in UK, USA, the Netherlands, and Norway and found that there was some increase in time devoted to reading in UK and Norway and some decrease in USA and the Netherlands. In addition, if the general decrease has been found in reading, like in Finland, the closer inspections reveal that there are simultaneous patterns of convergence and divergence between socio-demographic groups. For instance, the time used to reading has decreased equally both among employed and unemployed. However, if we elaborate by age the group of unemployed, the result is interesting. Among the youngest unemployed group (10–22 years old) the decrease was a lot quicker than average, and on the other side, among the oldest unemployed group (49–61 years old) there was a clear increase in time devoted to reading (Toivonen 2004).

In any case, one of the explanations to the decrease of reading was by Knulst and Kraaykamp (1998) the diversification of leisure activities. Diversification means that people have nowadays many other alternatives to spend their leisure time than with reading. In fact, it has been found that this is the case with total cultural consumption (Toivonen 1992).

It is difficult to present any hypotheses on possible country differences except one. Because there are country differences in the education, and on the basis of earlier studies the education and reading are strongly correlated, we can also assume that there are differences in book reading between countries. There are also surely other factors, which make differences between countries. One of them, illiteracy tradition, is discussed below and others in the end of this article.

Countries also were classified into bigger entities in order to shape a more comprehensive overview on regional differences in the following analyses. The classification of countries was based on the retelling of the famous *regime division* of Esping-Andersen (2000, 85–86). Esping-Andersen in his

classification used three variables. They were labor market regulation (little, medium, strong), welfare state (residual, universalistic, social insurance), and importance of families (familialist, non-familialist).

The division applied here divides the countries into four regimes: Nordic (Social Democratic by Esping-Andersen), Continental, Liberal, and Mediterranean. Denmark, Finland, Sweden, and often also the Netherlands, as here, are counted into the Nordic regime. In these countries labor market regulation is medium, the welfare state is universalistic, and familism is low. The second regime is Continental (Belgium, Germany, France, Luxembourg, and Austria). The welfare state in these countries is based mainly on social insurance. The third regime is Liberal (Ireland and United Kingdom), where the welfare state is mainly residual and labour market regulation low. The fourth regime is Mediterranean (Greece, Italy, Portugal, and Spain). The most important differentiating factors separating them from other countries are that these countries are familist and the labour market is strongly regulated (except in Greece). (Esping-Andersen 2000, 74–86.)

Although regime division seems to be based on social conditions in the countries mainly from the labour market or social policy perspective, we can assume that division works also in this case. For instance, we can presume that the possibilities of large masses of people to have much education or to attend libraries are better in the universalistic welfare states than in residual welfare states. In this context the tradition of illiteracy must be taken into account. It was reported that in 1985 in Greece, Italy, Portugal and Spain there were illiteracy. Even one sixth of all Portuguese people, who were at least 15 years old, could not read (Eskola, K.1990, 14). Today the illiteracy is rare, but an important thing is the tradition of illiteracy. It has been found that there is intergenerational transmission in culture participation (Kraaykamp – Nieuwberta 2000, 100), and therefore we can assume that people, who were not exposed to reading at their home, do not themselves read.

Regime division deviates somewhat from the original version of Esping-Andersen. By him there is no separate Mediterranean regime, but Mediterranean countries belong to the same Conservative regime like France and Austria. But also the Mediterranean regime has been suggested into regime division, for instance, by Ferrara (1996). Esping-Andersen argues against this, for instance, because the labour markets are strongly regulated both in Italy and France (2000, 90), but this is irrelevant here. We prefer here the division presented above for the reasons mentioned. It is reasonable to apply different regime divisions depending on the topic in question.

We can suppose that motivation to read is inherited from childhood as mentioned above. This is evident already on the basis of “a standard result” of social mobility studies. The years of education are strongly correlated between

parents and children (e.g. Erikson – Goldthorpe 1992). The raising of the motivation to read in children can happen in several ways. One way to motivate children is having books at home. We can presume that books at home are an important prerequisite of reading. Indeed, the number of books in the childhood homes of more educated people was bigger than the number of books in these of less educated people. This is one of the explanations to the fact that reading is inheritable (Eskola, A. 1979, 110). Another important variable is visiting libraries. It has been found that people who were library members in their childhood, had much better chances of being “literature lovers” as adults than people, who did not get acquainted with libraries in their childhood (Kraaykamp 2003, 251).

It should be noted that if we try to explain reading, library visiting and books at home are in a sense on a different level than, for instance, education. Education is a background variable, which has an impact on reading through some mechanisms (Hedström – Svedberg 1996) as it was speculated above. Library visiting and having books at home are just parts of these mechanisms. People visit libraries or buy books to home for reading, and therefore these activities are supposedly in same way dependent on background variables as reading. However, this is not investigated here.

Data and variables

The data used here was so called Eurobarometer on “Information and Communication Technologies, Financial Services, and Cultural Activities, August-September 2001” (Eurobarometer 56.0). The universe of data was citizens of the 15 European Union member countries aged 15 and over. The countries were Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, the Netherlands, Portugal, Spain, Sweden, and the United Kingdom. Sample was the multistage national probability sample based minimum on gender, age, and region divisions. Unweighted data consisted of 16 200 interviews (around 1 000 cases per country except in Luxembourg and Northern Ireland where the number of cases was smaller). (Christensen 2003.)

However, weighted data was used in the analysis, because country differences in the number of inhabitants are considerable. In weighted data, the total number of cases was imputed to be around 16 200, i.e. to be approximately the same total number of interviews as in unweighted data. For instance, while the real number of interviews in Finland was 1 023, in weighted data it was 220 (see table 1).

The dependent variable of this study was the answer to the question "Have you read at least one book for other purposes than for work or studying in last 12 months" as mentioned in the title of this paper. However, in continuing we do not use this long term but only terms "read", "reading", or "readers". Independent variables are also evident on the basis of the above discussion. They were country, regime, age when stopped full-time education, gender, age, books at home, and visited libraries.

Classifications of variables were based on necessity, on information value, and on the divisions or interest to avoid empty cells in analyses. In the case of education (or how old people were when they finished education) Eurobarometer –classification was used. Reading and library visiting were dichotomies. In both cases the main reason was that the more detailed classification would have created too small classes, because the proportion of readers was 48 % and the proportion of library visitors 31 %. It was also evident on the basis of preliminary analysis that the relations of variables do not change decisively although only dichotomies are used. The number of books at home was divided into three groups (see table 1), because groups equal in size were easy to construct.

Results

Results indicate that there are considerable differences between countries in reading. The average percentage of fifteen EU countries was 48. In Sweden it was even 75 and Finland 70, but in Portugal only 16 (table 1). Notable are also the high percentages of Denmark, Luxembourg, and United Kingdom as well as the low percentage for Belgium. The corresponding Finnish Official Statistics figure on reading activity from 1999 was 73 (Minkkinen et al. 2001, 63). Results are in the line with the results from European time use study with one exception: Swedish people devoted to reading considerable less time than Finnish people and were close to the average level of Europeans (How Europeans Spend... 2004, 92). In any case, the validity of the Eurobarometer 56.0 seems to be good, at least from the Finnish point of view.

Table 1. People who have read at least one book for other purposes than work or studies during last 12 months by country, regime, gender, education, age, library visiting, and books at home in 15 EU countries in the 2001 (percentages)

Country						
read	Belgium	Denmark	Germany	Greece	Italy	Spain
n (total)=	28	64	40	39	52	45
	442	224	3625	45	2518	1700
	France	Ireland	Luxemb	Holland	Portugal	United Kingdom
read	45	43	63	58	16	60
n (total)=	2421	154	19	684	423	2536
	Finland	Sweden	Austria			Total
read	70	75	44			78
n (total)=	220	370	375			16164
Regime						
read	Nordic	Continental	Liberal	Mediterr.		Total
n (total)=	65	41	60	46		48
	1498	6881	2689	5094		16162
Gender						
read	Male	Female				Total
n (total)=	43	53				48
	7809	8357				16162
Age when stopped education						
read	Studying	20+ years	16–19 years	-up to 15		Total
n (total)=	54	65	48	34		48
	1579	3365	6460	4758		16162
Age						
read	15–24	25–39	40–54	55+		Total
n (total)=	46	52	50	43		48
	2554	4606	3781	5222		16162
Visited library						
read	Yes	No				Total
n (total)=	70	38				48
	4893	11064				16162
Books at home						
read	200+	26–200	0–25			Total
n (total)=	75	56	25			48
	2511	7852	5798			16162

The Nordic Regime= Holland, Sweden, Finland, Denmark

The Continental Regime = Belgium, Austria, Luxembourg, France, Germany

The Liberal Regime = Ireland, United Kingdom

The Mediterranean Regime = Spain, Italy, Greece, Portugal

People, who were at least 20 years old when finishing their education, were the most active readers. 65 % of them had read a book. People, who had stopped their education in an age up to 15 years old, were passive readers, 34 % of them had read a book in the last 12 months. The differences between age

groups were surprisingly small, or the highest percentage was 52 (25–39 years old) and the lowest 43 (55 or more years old). For people who had visited libraries at least once during the last 12 months the percentage was 70, and among those who did not do so the percentage was 38. Also the number of books at home differentiated effectively people in reading habits. Among those, who had more than 200 books at home, the reading percentage was 75, but among those who had less than 26 books at home only 25. The differences were quite as expected except for country differences. Perhaps the last mentioned differences above were a little astonishing only because we have not had this kind of comparable data on reading before.

Logistic regression models were used as analytical tools. It suits the design of this study since the dependent variable is categorical as well as the independent variables. A kind of pitfall of logistic regression models is that the division of dependent variable should be as close as possible to the fifty-fifty division. For instance, the value of the parameter “correctly classified” is worth nothing, if division is, say 90–10. Another pitfall is that empty cells should be avoided. Therefore age was used in the analysis as a continuous variable, as a covariate. A classified age variable would have created even structural zero cells for instance therefore old people cannot be students.

Six logistic regression models of reading are documented in Table 2. Model (1) is the basic model and contains only regimes. Regime differences are of course similar to what could be expected on the basis of table 1 and the differences were statistically significant. Odds 2.21 means that if we know that some person is a resident of the Nordic regime, we have 121 % bigger odds to guess that this person has read at least one book in the last 12 months than being the case if this person would be a resident of the Mediterranean regime. However, pseudo explanation percentage 3.7 was not very high. Neither was the percentage of correctly classified very high, only 58 %. Thus we cannot use the statistical significance as the only criteria in evaluation of a model, when the number of cases is large, as was the case here.

Table 2. Logistic regression models for the reading of at least one book for other purposes than studies or work during last 12 months (odds to have been read, ExpB)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
Regime						
Nordic	2,21***	1,72***	1,73***	3,75***	2,20***	1,59*
Continental	0,85***	0,74***	0,74***	1,41***	1,40***	1,26*
Liberal	1,77***	1,80***	1,81***	4,09***	3,43***	2,54***
Mediterranean	1	1	1	1	1	1
Still studying		2,39***	2,55***	3,81***	1,54***	1,57***
20+ years		3,79***	4,20***	8,34***	4,67***	5,11***
16-19 years		1,71***	2,00***	4,12***	3,03***	3,17***
up to 15 years		1	1	1	1	1
Male			0,59***	0,59***	0,63***	0,51***
Female			1	1	1	1
N*S				0,43***	0,69	0,72
N*20+				0,65**	0,77	0,77
N*16-19				0,33***	0,42***	0,41***
N*-15				1	1	1
C*S				0,31***	0,35***	0,42***
C*20+				0,38***	0,34***	0,36***
C*16-19				0,29***	0,23***	0,27***
C*-15				1	1	1
L*S				0,33***	0,40***	0,44***
L*20+				0,36***	0,40***	0,40***
L*16-19				0,28***	0,28***	0,28***
all other				1	1	1
regime*education						
interactions						
visited library					2,47***	5,53***
more than 200 books					5,63***	5,17***
at home					2,94***	2,50***
26-200					1	1
0-25						
Nagelkerke	3,7	10,1	12,1	13,6	27,1	27,8
100*R ²						
Correctly classified %	58,1	61,1	63,2	63,2	69,5	69,6

1=redundant

Symbols: N=Nordic, C=Continental, L=Liberal, S=Student, 20+=finished education at least 20 years old, 16-19=finished at 16-19 years old, -15=finished education less than 16 years old, Lib=visited library, E=Education, NB=books in home, R=Regime, and G=Gender

* Significant at level .05

** Significant at level .01

*** Significant at level .001

Models (2) and (3) both contain regime, education, and gender. The most important result is that the odds of the Nordic regime decreased remarkably, when education was included, and they were in fact a little lower than the odds of the Liberal regime. Thus the results indicate that the differences in reading

in favour of the Nordic regime in comparison with the Liberal regime can be explained by the education of people of the Nordic countries. In the Nordic regime there are more people with long education than in the Liberal or Mediterranean regimes. Nagelkerke explanation percentages are considerably higher, or 10.1 in model (2) and 12.1 in model (3), when also gender was included, than in basic model indicating that especially education is a very important explanans of reading. Covariates, age and age squared, increased only marginally the explanation power of models, and therefore they were left out from the continuing analysis.

The cross-tabulations indicated some evidence on interactions between background variables. For instance, cross-tabulations indicated on interaction between education, regime and book reading. Therefore experiments were made with two-way interactions. According to experiments, only the interaction between education, regime, and book reading was supported (model (4)). If we express it generally: The differences between regimes were more equal among more educated people than among less educated people. The interpretation of odds is as follows. Interaction odds in the Nordic, Continental, and Liberal regimes were less than 1 in comparison with the Mediterranean regime. For instance, for students in the Nordic regime it was 0.43, in the Continental regime 0.31, and in the Liberal regime 0.33. This means that students in these regimes read fewer books than could be expected on the basis of the Mediterranean odds, or the differences between educational groups were wider in the Mediterranean regime than in other regimes.

The above-mentioned interaction can be seen more easily in Table 3, where the observed and predicted percentages are presented, on the basis of model (2). For instance, in the bottom row we can read that among those people, who lived in the Mediterranean regime and had only 15 years of education, the predicted percentage of book reading was 32.6, but the observed percentage was only 24.4. Among those, who lived also in the Mediterranean regime but had 20 years or more of education the predicted percentage was lower (64.7) than observed (70.8). Thus this interaction indicates that in the Nordic and also in the Liberal regime, where British figures dominate, there was more equality between educational groups than in the Mediterranean regime. This observation does not quite fit the general picture of the UK being more class-based country than many other European countries.

Table 3. Observed and predicted percentages (read at least one book) for the model (2).

regime	education	read for other purpose	percentage		Pearson
			observed	predicted	residual
nordic	still studying	yes	64,5%	66,7%	-,651
	20+ years	yes	73,9%	76,0%	-1,161
	16-19	yes	59,8%	60,8%	-,467
	up to 15 years	yes	54,1%	45,5%	2,703
continental	still studying	yes	50,4%	46,3%	1,979
	20+ years	yes	55,2%	57,7%	-1,972
	16-19	yes	38,3%	40,1%	-2,052
	up to 15 years	yes	30,8%	26,5%	3,951
liberal	still studying	yes	59,4%	67,6%	-2,405
	20+ years	yes	73,8%	76,7%	-1,359
	16-19	yes	57,9%	61,8%	-2,854
	up to 15 years	yes	55,4%	46,6%	5,188
mediterranean	still studying	yes	53,1%	53,7%	-,321
	20+ years	yes	70,8%	64,7%	4,004
	16-19	yes	54,9%	47,4%	5,818
	up to 15 years	yes	24,4%	32,6%	-7,945

The percentages are based on total observed frequencies in each subpopulation.

The Pearson residual is computed as the raw residual ($y-m$), scaled by the estimated standard deviation of y (Electronic Statistic Textbook)

It is also interesting to see that the interaction between education and regime had suppressed the direct effects of regime and education in earlier models. Odds of regime and education are in the model (4) considerably higher than in previous models. Especially interesting is to see that odds of the Liberal regime are even higher than odds of the Nordic regime. It means that interaction between regime and education suppress effectively the fact that the length of education matters when we try to explain why people in the Nordic regime read more than in other regimes.

Mechanism variables (see above) - visited library and books at home – were included in model (5). Both library visiting and books at home clearly increased pseudo explanation percentage which was now 27.1. Also percentage of correctly classified increased to 69.5. And of course, odds of mechanism variables were significant. Odds of regimes are in model (5) considerably lower but still significant. This indicates that the number of books at home and library visiting cannot explain the differences between regimes.

Model (6) contains all statistically significant (at .001 level) two-way interactions between explaining variables of model (5). They were interactions between:

regime and education

regime and books at home

education and library visit

gender and books at home

library visiting and books at home

These interaction terms do not add much to the explanation percentage much (from 27.1 to 27.8), but they are interesting, although they are not documented here because of space economic reasons. The first of interaction was discussed already earlier. According to the second interaction, the number of books at home increased the number of readers more in the Mediterranean regime than in the Nordic regime. The third interaction indicates that the impact of education seemed to be stronger on reading among those people who did not visit libraries. The fourth interaction indicates that if males had as much books at home than females the difference in readers between genders decreased. And fifth interaction means that the impact of library visit seemed to be stronger among those people who did not have much books at home. All these interactions are interesting and easy to understand.

Odds of the Nordic regime are in this model (6) only 1.59 to the Mediterranean regime and they are significant – really, only at 0.05 level. Thus, after all these control the difference between the Nordic and the Mediterranean regime was shrinking but it did not disappear. Also three-way interactions were estimated, but none of them were statistically significant

Summary and discussion

The purpose of this study was to find out if there were differences in reading activity between EU countries or regimes, and if differences possibly still appear, when some important variables are controlled. Those variables were age, education, gender, visiting libraries, and having books at home. The results revealed that differences between regimes did not disappear when these variables and their interactions were included into logistic regression models. It is not only so that people in the Nordic regime read more because their average number of years of education is was higher than that of people in the Mediterranean countries. However and surprisingly, according to the models the propensity to read books was highest in the Liberal regime, when education was controlled.

In addition, according to analysis, people in the Nordic and Liberal regimes were also more equal in their reading activities irrespective their education. In the Nordic and Liberal regimes those who had less education read more than

expected and, on the contrary, those who had more education read less than expected.

The argument for constructing the separate Mediterranean regime was the possible impact of illiteracy tradition on reading activities. It was found out that in the Mediterranean regime the book reading activity was lower than in other regimes. Therefore the differentiation of the separate Mediterranean regime seemed to be reasonable not only because among those people in the Mediterranean regime who had stopped their education when they were up to 15 years old, there were illiterate or almost illiterate people, but also because of intergenerational transmission of culture participation. We can assume that people, who were not exposed to reading at their home (parents illiterate or almost illiterate), do not themselves read.

Analysis revealed that visiting libraries and having books at home varied also between regimes, genders and educational groups in same direction as reading (not documented here). Therefore, it is possible that exposure to public libraries is different between regimes. People in some regime do not visit libraries as often as in some other regime or country because library services are not as easily available due to material or distance reasons as in some other regime. For instance, in Finland there is no lending fee in public libraries whereas even in the Netherlands there is “a relatively modest lending fee” (Kraaykamp 2003, 238). Also the density of the library system is good in Finland: there are more than 1 200 public library units (Kirjastopalvelut kaikilla mausteilla 2003)³³. The number of inhabitants in Finland is 5.2 millions.

The number of books at home has certainly something to do with material affluence, such as income and prosperity. The average incomes in the Mediterranean countries were lower, and the income distribution more unequal than in the Nordic countries (Tuloerot EU maissa 2004). Thus, both the level of income and income distribution have an impact on the low number of books at home in the Mediterranean regime. And the number of books at home had a strong effect on reading. However, as we could see the number of books at home did not melt away differences between regimes. Differences between the Mediterranean and other regimes in reading diminished but did not disappear.

Perhaps in this context we can make a reference to another tradition. The Mediterranean countries are Catholic countries, and Catholic countries are familist. Familism was one of the criteria of regime division. Thus, probably people in the Mediterranean countries spend their leisure time more

³³ Unfortunately, we do not have information on library systems from other countries, because university library of this author is closed (July)

socializing with their family, relatives and friends than people in the Nordic countries.³⁴ In the protestant Nordic countries people are more individualistic, and reading is a hobby, which perhaps more than any other is to be completed without other disturbing persons. Indeed, in next analyses it would be interesting to compare countries from the point of view of leisure profile.

Many of the above mentioned speculated explanations – for instance, impact of traditions - are connected with the fact that the available data is only cross-sectional. More exact information is needed, and it can be reached only by longitudinal data. Therefore we can sincerely hope that the EU repeats this interesting survey.

³⁴ Note that 75 % of Belgians are Catholics. And the reading percentage in that country was low or 28.

References

- Allardt, Erik – Jartti, Pertti – Jyrkilä, Faina – Littunen, Yrjö (1958) *Nuorison harrastukset ja yhteisön rakenne*. WSOY: Porvoo.
- Berelson, Bertil (1957) Who reads books and why? Ed. by B. Rosenberg – D.M. White. *Mass Culture*. New Press: Glencoe.
- Bourdieu, Pierre (1984) *Distinction. A social critique of the judgement in taste*. Routledge & Kegan: London.
- Christensen, Thomas (2003) *Eurobarometer 56.0: Information and Communication Technologies, Financial Services, and Cultural Activities*, August-September 2001. Finnish Social Science Data Archiv: Tampere (distributor).
- Electronic Statistic Textbook. Tulsa: StatSoft, Inc. <<http://www.statsoft.com/textbook/stathome.html>>, retrieved July 2, 2004.
- Erikson, Robert – Goldthorpe, John (1992) *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*. Clarendon Press: Oxford.
- Eskola, Antti (1979) Ikä, koulunkäynti ja lukeminen – eli miten problematisoida itsestäänselvyyksiä. *Sosiologia*, 16 (2): 105–116.
- Eskola, Katarina (1990) *Lukijoiden kirjallisuus Sinuhesta Sonja O:hon*. Tammi: Helsinki.
- Esping-Andersen, Gösta (2000) *Social foundations of postindustrial economies*. Oxford University Press: Oxford.
- Ferrera, M. (1996) Il modello Sud-Europeo di welfare state. *Rivista Italiana di Scienza Politica* 1: 67–101.
- Gershuny, Jonathan (2000) *Changing times. Work and leisure in postindustrial society*. Oxford University Press: Oxford.
- Hays, William (1963) *Statistics for psychologists*. Holt, Rinehart and Winston: Chicago.
- Hedström, Peter – Swedberg, Richard (1996). Social mechanisms. *Acta Sociologica*, 39 (3): 281–308.
- How Europeans spend their time. Everyday life of women and men*. (2004) Eurostat, theme 3. Population and social conditions. European Commission : Luxembourg.
- Kirjastopalvelut kaikilla mausteilla. <<http://www.undervisningsministeriet.fi/julkaisut/kulttuuri/2004/opm5/kirjastopalvelut.pdf>>, retrieved July 6, 2004.
- Knulst, Wim – van den Broek, Andries (2003) The readership of books in times of de-reading. *Poetics*, 31:2, 213–233.

- Knulst, Wim – Kraaykamp, Gerbert (1998) Trends in leisure reading: forty years of research on reading in the Netherlands. *Poetics*, 26 (1): 21–41.
- Kraaykamp, Gerbert (2003) Literary socialization and reading preferences, Effects of parents, the library, and the school. *Poetics*, 31 (2): 235–257.
- Kraaykamp, Gerbert – Nieuwbeerta, Paul (2000) Parental background and lifestyle differentiation in Eastern Europe: social, political, and cultural intergenerational transmission in five former socialist societies. *Social Science Research*, 29: 92–122.
- Minkkinen, Virpi (2001) *Kirja 1980- ja 1990-luvuilla. Kirjallisuuden julkaiseminen, jakelu ja lukeminen*. Book in the 1980s and 1990s. Publishing, distribution and reading of literature. Culture and the Media 2001:3. Statistics Finland: Helsinki.
- Minkkinen, Virpi – Pääkkönen, Hannu – Liikkanen, Mirja (2001) *Kulttuuri- ja liikuntaharrastukset 1991 ja 1999. Leisure and cultural Participation 1991 and 1999*. Statistics Finland. Culture and the Media 2001:5.
- Niemi, Iris (1993) Systematic error in behavioural measurement: comparing results from interview and time budget studies. *Social Indicators Research*, 30 (4): 229–244.
- Niemi, Iris – Pääkkönen, Hannu (2002) *Time use changes in Finland through the 1990s*. Culture and the Media 2002:2. Statistics Finland: Helsinki.
- Philips, D. (1973). *Abandoning method. Sociological studies in methodology*. Jossey-Bass Publishers: London.
- Toivonen, Timo (2004) *Lukemiseen käytetyn ajan muutos – monimutkainen prosessi?* Ajankäyttötutkimuksen 25-vuotisjuhlaseminaari. Helsinki 21.9.2004.
- Toivonen, Timo (1992) The melting away of class differences? Consumption differences between employee groups in Finland 1955-1985. *Social Indicators Research*, 26: 277–302.
- Tuloerot EU maissa. <<http://www.stat.fi/tk/el/tulo/tulonj.html>>, retrieved July 7, 2004.
- Warde, Alan – Southerton Dale – Olsen Wendy – Shu-Li Cheng (2004) *The changing organization of everyday life in UK: evidence from time use surveys 1975-2000*. Paper presented in ESA sociology of consumption workshop. Copenhagen, August 26–28.

CULTURAL CONSUMPTION PRACTICES AMONG EUROPEAN YOUNG ADULTS – TASTE AND INEQUALITY³⁵

Taru Virtanen

Abstract

In this article the patterns of cultural consumption and the inequality they possibly produces is discussed. Article also presents theoretical discussion on taste and consumer typologies, which are closely tied up with cultural consumption. The objective is to find and explain the uneven distribution that exists in cultural consumption. What are the mechanisms behind various cultural consumption patterns? Can differences in taste be explained by demographic variables, such as socio-economic status or gender?

The primary interest of the study is to demonstrate and compare the consumption patterns of the young European adults as far as cultural products are concerned. Cultural consumption is analysed in three distinct dimensions of cultural consumption: participation, awareness and hobbies.

Quantitative methods are applied to the Eurobarometer data collected in 2001. Distinctions and inequalities are searched with the help of cross-tabulations and logistic regression. Comparisons between the young adults of distinct regions of European Union are made in respect of education, gender and country of residence.

The findings suggest that there still exist differences that can be derived from individual socio-economic characteristics. The study also suggests that education is one of the most powerful explanatory variables but also gender plays a significant role.

Keywords: cultural consumption, awareness, participation, hobbies, EU, young adults.

³⁵ Previous versions of this article (Virtanen 2004a; 2004b) have been presented in two conferences: RC28 research meeting on Inequality and Stratification in Rio de Janeiro, August 7–9, 2004 and ESA Sociology of Consumption research network meeting in Copenhagen August 26–28, 2004. The article at hand adds contribution to the conceptual part of the study. The author would like to express her deepest gratitude to everybody who has commented the work along the process.

Introduction: cultural consumption practices

Practices shape the social forms of conduction. One type of practice is to make distinction and thus create social boundaries and dividers through consumption. Consumption of cultural objects i.e. cultural consumption practices are predominately, and traditionally, used as upholding these boundaries (Veblen 2003[1899]; Bourdieu 1984). Symbolic power is created with the help of certain *legitimate* patterns of practice.

Cultural consumption practises have been under examination for some time now, and discussion has been produced on the themes of lifestyle, class culture and such alike. A distinct tradition or approach was introduced by Peterson in 1983, which aimed at developing a fresh start for empirical research on cultural consumption and he introduced the phrase ‘patterns of cultural choice’. (Peterson 1983; van Eijck 2000, 207.) By doing so, Peterson wished to accomplish a new, more conceptual way of thoroughly studied consumption in relation to consumer groups. The introduction was hoped to produce guidelines for empirical research which could be applied time and time again. Thus the negative or inefficient surplus created by former loose definitions, which are not applicable empirically per se, can be gotten rid of. (Peterson 1983, 422.) These widely and for colourful purposes used concepts include such concepts as for example ‘lifestyle’ and ‘subculture’.

This article aims to contribute on the conversation on cultural consumption patterns in Europe. There have been several studies on European cultural consumption but few if any have been carried out in comparative way. There is a visible research gap also noticed by Peterson (2004) which this paper tries to give some tentative answers. The objective in my study in aggregate is to scrutinize the patterns of cultural consumption firstly among young European adults, and then broaden the view to cover larger proportion of the populations for comparisons³⁶. A special focus in this paper is on young adults handpicked from some EU member nations. The article scrutinizes the structure of taste and its relation to cultural consumption patterns. The main aim is to find what the mechanisms behind various cultural consumption patterns are, and subsequently it is asked whether if cultural consumption has discriminatory essence.

Dimensions of cultural consumption can be theoretically arranged according to taste. Several studies on the field of sociology of consumption, cultural studies and marketing have shown classifications of taste patterns

³⁶ This article serves as a work-in-progress paper, which will be included in my future PhD dissertation. The comparisons over age groups are due to be presented in one of the latter parts of the dissertation, which will then elucidate the characteristics of the young adults’ group in specific.

according to the quantity and quality of consumption practices. Peterson (1992) has for example presented renowned theories first about *snob* consumers, which has later on faded to become *omnivorous* type (Peterson – Kern 1996) of consumption. More recent writings introduce a *voracious* consumer (Sullivan – Katz-Gerro 2004), who by definition devours large quantities of almost anything worth aesthetic consumption. Next, taste is defined more closely presenting arguments and perceptions in previous literature on the field. After shedding light on the discussion on taste in particular, other relevant research results in the field of cultural consumption in general are put forward.

On taste

Liking of certain leisure activity, type of music or other pursuit of expression has been a battleground for consumption studies for several decades. Even the earliest work from scholars like Veblen or Simmel found these issues to be relevant either in explaining consumption mechanisms or expressing oneself via consumption. Taste has been found both as an instrument of power and building block of identity in many writings (DiMaggio – Useem 1978; Bourdieu 1984; Gartman 1991; Erickson 1996; Peterson – Kern 1996; Bryson 1997; Gronow 1997; Holt 1997; Katz-Gerro – Shavit 1998; Kraaykamp – Dijkstra 1999; Warde 1999; Wilska 1999).

The most common way of explaining certain tastes comes usually from Bourdieu who instead has adopted his views from earlier theorists, such as Veblen. Bourdieu's analysis has been described to be ethnography of French taste, based on broad survey data (Berger 1995, 92). Taste has been described more or less as a means of social distinction rather than simply an intrinsic, individual preference. Even though some scholars define taste as a system of preference (Holt 1998) we seldom see any interpretations of taste being merely individual's array of pleasure seeking devices. This is however the basic essence of taste: one has a taste for things that in some way pleases him and taste also helps in making the distinction between things of liking and disliking. Those things, which we do not fancy, those activities we wish not to pursue, towards those we develop a certain type of anti-taste. At some times, the power of the anti-taste is a greater driving force than the taste itself (see e.g. Bryson 1997).

We can also say someone having an excellent taste, good taste or even bad or mundane taste. These statements usually reveal the social code to which both the classifier and the classified belong (Baudrillard 1998). The social code is the source for cultural values, and it can be seen reflecting the

legitimate way of appreciation. Code is a social structure in which the ruling or hegemonic strata usually define and set the prevalent good tastes. The revolution of a taste creates a new order, and striving for the revolution is the end, which is derived from the distinctions and inequalities between hegemonic and suppressed groups of people.

This is though the opposite what has been presented in the previous literature about taste, social competition and one leading to other's static condition (Gronow 1997, 21). We can come to aforesaid conclusion if we assume taste of hegemonic (in class society for example the taste of bourgeoisie) class to be pursued after other classes, which are lower in the hierarchy. If the taste of the ruling class is accordingly assumed to be static and undefeated this would eventually lead to "conforming and static lifestyles" (op. cit.). This would then more likely lead to diluting of separate opposed tastes than to a revolution.

Therefore taste has two distinguishable separate functions or contents. These functions are almost in contrast to each other. On the one hand taste is used either intentionally or unconsciously in struggle over power or some other valued objective. There are plentiful of examples of this kind of interpretation of taste (e.g. Wilensky 1964, Bourdieu 1984; Kane 2004) and it's usage in social context. On the other hand taste is an innate, some times even inconsistent and random feeling which guides behaviour to some extent, but has no grand goal or purpose to create or reproduce it's holder's social status (e.g. on routine consumption see Camic 1986; Ilmonen 1985).

Previous literature on cultural consumption

Several scholars in Europe and throughout the world have aimed in explaining the patterns of cultural consumption. Most of the studies however concentrate on one single society (e.g. Bourdieu 1984, Katz-Gerro–Shavit 1998, Bihagen – Katz-Gerro 2000) and its total population. In this paper, in contrast, an interesting and relevant age cohort is to be compared over nation states' boundaries (see Katz-Gerro 2002 for cross-national comparisons). This has been found to be profoundly important yet lacking in the cultural consumption literary nearly completely (2004).

According to Swidler (1986, 273) Pierre Bourdieu and Michel Foucault have provided literature on culture with more perspective on social stratification and culture's use as a means of gaining power. Term 'culture' has been a source for a debate for sociologist and anthropologist for ages. Swidler (ibid.) defines culture for her own purposes as symbolic vehicles of

meaning, which includes also works of art. Swidler also approaches culture as a “tool kit”, which can be used to solve problems.

Close association between social class ranking and lifestyle, which is by definition an aesthetic tool of ranking preferences (Hughes – Peterson 1983, 460) has been found. Depending on the tradition, also education, occupation, labour market status and alike have been substituted social class in empirical studies. These variables are arguably also very much intertwined, since even every day life has shown us how, for example, education and income, income and social status, and education and social status often go hand in hand.

Cultural competency is generally thought to be reproduced both within families and formal education systems, and inequality is a by-product of this development (see e.g. Kesler 2003, 469). Cultural competence is closely related to distinctive consumption, of which Bourdieu’s (1984) analysis is undoubtedly most renowned. Distinction becomes visible in the processes of all kinds of consumption where symbolical power is used in order to achieve or maintain one’s status. Cultural competence is thus a part of the mechanism where also cultural capital is included. Cultural capital is one of the three resources used in status struggle, according to Bourdieu (Holt 1998). Although all these resources are being implemented in every aspect of life, in the field of consumption, which is relevant in the light of this study, cultural capital operates in form of tastes. Those tastes become visible in consumption practices (op. cit., 4.)

Inequality appears in cultural consumption in the same manner as Bourdieu³⁷ describes art literacy: “art only exists as such for a person who has the means to appropriate it, or in the other words, to decipher it.” We can expand this idea to relate to all cultural consumption, where action is rather sought by those who place value on sometimes complex objects of creativity, rather than just passively consume the objects according to needs.

In post-industrial societies, it has been claimed in several studies (see e.g. Shavit–Katz–Gerro 1998), no single important factor determines one’s cultural tastes. Whereas position in the labour market has seized to be the topmost definer of an individual, more stress has been laid on such characteristics as ethnicity, religion and gender. We can even argue, that those actions we once wanted to be explained are today the ones that self explain. Lifestyle comprises of complex combination of leisure pastimes and thus it can be seen defining many of the activities taking place within its boundaries. Lifestyle can be seen as manifestation of preferences, which instead have been constructed in a process of classification and valuation. Desire arises towards

³⁷ Bourdieu, Pierre (1968) Outline of a Sociological Theory of Art Perception, *International Social Science Journal*, Vol. 20: 4, (594). Primary source: DiMaggio – Useem (1978, 149).

objects that are esteemed, whilst not valued objects generate dislike. (Holt 1998, 4.)

Table 1 shows the key findings of the literary, which have inspired the study at hand. Also, their central hypotheses and both independent (IV) and dependent (DV) variables used are presented in order to shed light on the choices made in this paper.

Most of the presented researches illustrate education and gender as central variables, when trying to explain cultural consumption. Class has been dealt from different perspectives and it has quite an unstable status as a central explanation due to these distinct approaches. The mechanisms of cultural consumption patterns seem to vary over time and societies according to previous literature, which is quite natural. It must be noticed that in general, the variance of the studied explaining variables has fluctuated greatly given the approach and stressed importance in each distinct study.

Table 1. Key findings of previous research on cultural consumption

Author(s)	IV	DV	Hypothesis/ question	Society	Findings
DiMaggio & Useem (1978) NB. Article is based on 230 previous studies, and utilizes their results as the empirical material of this study.	(Social class, education, occupation)	(High, regular and popular arts)	4 proposals for hypothesis: i) is trained ii) is contextual iii) enhances class cohesion iv) is a form of cultural capital	US	Participants of high arts and popular arts vary significantly according social class. Education is most salient determinant.
Bourdieu (1979/1984)	Class fraction, gender, age, education, social origin	Tastes on several dimensions of life	“Unity of tastes of socio-occupational groups” (p. 506)	France (Parisians and provincials)	Power constructed by distinct capitals used in various fields
Peterson & Kern (1996)	Gender, age, family income, marital status, ethnicity, education, size of community	Liking of music genres, highbrow vs. others	Shift from elitistic snob to omnivorous appreciation	US	Increasing omnivorousness among highbrows of all ages
Holt (1998)	Low and high cultural capital resources	Popular cultural consumption	Does variation in cultural capital resources lead to systematic in tastes and consumption?	Small town, US	Reproduction of social class still exists in many levels of consumption (six dimensions).
Katz-Gerro & Shavit (1998)	Occupational class, gender, education, religion, ethnicity, age, parental highbrow attendance, standard of living	32 lifestyle indicators: leisure activities, musical and literature preference.	What are the patterns and magnitude of the association between classes and lifestyles in social class structure in Israel?	Israel (Jews, residential, 18 years and over)	3 lifestyle clusters: highbrow, lowbrow and religious. Service class’ involvement on the highbrow.
Bihagen & Katz-Gerro (2000)	Occupational class, education, age, urban status, marital status, sex, country of upbringing, cultural production sector, income	Leisure habits, television viewing	Significant gender differences in high/lowbrow culture? Are those differences stable across different sub-categories?	Sweden (18–80 yrs)	Gender differences are stable in cultural consumption independently of other socio-economic factors.
Kraaykamp & Nieuwberta (2000)	Education, occupational prestige, former affiliation to the Communist party both respondent and parental, respondents income, parental cultural resources	High-culture participation, reading, ownership of consumer durables, size of dwelling	Parental effect on children’s lifestyle	Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia (25-70 yrs)	For children’s high-culture participation, parental cultural resources are highly relevant.
López Sintas & García Álvarez (2002)	Social class, education, marital and parental status, age, urban status	Cultural activities during last year	Classification of cultural consumers according to their behaviour? Any association between clusters of lifestyles and social stratification?	Spain (over 18 yrs)	Four distinct classes of cultural lifestyle: no activity, popular, highbrow, omnivore.

Research questions, data and variables

Research questions of this article deal on mechanisms behind cultural consumption. The first purpose of this article is to describe prevailing cultural consumption patterns of several European countries on three dimensions: participation, awareness and hobbies. The second purpose is to see if socio-demographic variables can be used in explaining the emerging difference. Thirdly, discussion is raised on the issue of inequality of differing patterns of cultural practice. Target group for all the aforesaid purposes is young adults.

The research questions to which answer is sought empirically in this paper are as follows³⁸:

- (1) *What kinds of patterns do there exist in the contemporary Europe in the field of cultural consumption?*
 - a. *These patterns include three sub-categories of cultural activities, cultural awareness and cultural hobbies.*
 - b. *These patterns are compared cross-nationally.*

- (2) *Which cultural consumption objects suit on the discussion presented in previous literature?*
 - a. *The forepart of the article – the literature review – discusses this in the conceptual light.*
 - b. *The question is revisited in the latter empirical analysis.*

- (3) *What are the mechanisms behind various cultural consumption patterns?*
 - a. *Whether these mechanisms can be seen as producing or containing inequality is addressed in the concluding remarks.*

In the empirical part of this paper large survey data will be used. The Eurobarometer 56.0 data was collected on behalf of European Commission in September 2001 in all the then European Union member nations (Christensen 2001). These 15 countries comprise total 16200 respondents, of which young adults aged 20–35 are used in this analysis. Preliminary analysis and selection of final countries is based on the whole group of young adults in EU, which is 4747 in total. Analysis is then applied to the data, whose respondents come from Finland, Sweden, the Netherlands, Greece and Portugal (1445 in total).

³⁸ The context of young European adults aged 20-35 is embedded in all the research questions implicitly.

Consumption of cultural items is studied empirically in three distinct forms. Firstly, cultural participation, which includes cultural activity objects where the consumer most often equals audience, is studied. Secondly, cultural awareness is studied in light of acquisition of cultural knowledge. The perspective of the analysis lies in the leisure. The third angle of analysis is examination of cultural hobbies. These activities are more creative than the previous, and as far as describing the threefold inspection of the cultural consumption variables used, we can state, that all the groups recognizably differ from each other as well as they are internally coherent or somewhat homogeneous. The above-mentioned three levels of cultural consumption can be seen forming quite an adequate picture of cultural consumption field. The actual consumption variables are presented in Table 2.

Table 2. Dependent variables used in the analysis of cultural consumption

Cultural consumption variables		
Cultural participation	Cultural awareness	Cultural hobbies
Archaeological site	Watching TV documentaries	Singing
Ballet		Playing an instrument
Cinema	Watching TV news programs	Acting
Theatre	Listening radio cultural programs	Dancing
Concert	Visiting museum's website	Writing
Library	Buying books in the Internet	Photographing or filming
Historical monument	Visiting newspapers website	
Museum	Reading books for other purpose than education or work	
Foreign museum		

All the variables shown above are dichotomous, i.e. the respondent either has pursued the activity or not. Since the varying nature of different items certain facts are good to be borne in mind. Firstly, cultural participation is measured for a period of one year. The respondents were asked whether they have visited the item in question during last 12 months. There exists also a possibility to measure the amount of visits but that option is omitted here, and studied elsewhere. Secondly, cultural awareness is measured with the variety of activities, which are seen to reflect the manifold aspects of knowledge regarding culture. Other items could be as valid as measurements but the ones

that were selected here represent quite aptly prevailing means of gathering information, especially among the young. Cultural awareness items are rather general in nature. Thus, they answer the question whether the respondent usually engages in the action which is being measured (for example “Do you ever buy books in the Internet?”). Almost the same applies also to the hobby variables. Hobbies are most often either participated or not. If someone goes in for acting that usually is an on-off situation. Thus the respondents who see themselves as devotee of some cultural hobby are then coded accordingly.

Background variables used in the analysis are selected based upon the previous literature. Background (or independent) variables, which have proved to be relevant in other studies on consumption, are the ones that generally interest social researchers extensively. The impact of for example gender, income and education has turned out to be of unequal weight and importance in distinct studies. It can also be assumed that country or community of residence is of importance when it comes to cultural activities. Age is a determining selection variable for the utilized data as a whole, and thus age has not been included in the analysis per se. Age has though very significant importance, which can be studied further elsewhere by comparing age groups. This would reveal possible age or cohort effects (see Toivonen 1999) of cultural consumption, but first we need to find out what the representative features of young adults are, and what kind of differences there are when comparing them across nations.

Socio-economic determinants in the analysis will thus be gender, education and country of residence. Classification for gender variable is unambiguous; education is measured on a three-grade scale, according to the respondent's age of finishing education. The categories vary from those who have finished their educations by the age of sixteen, those who completed schooling at the age of 16–19, and those who have not completed by the age of 20. The latter category includes most likely the ones with higher education. Although the division is quite coarse it can be considered valid and rather reliable. Country of residence is, as will be stated later on, selected on the basis of activeness and leading on to taking the Netherlands, Sweden, Finland, Portugal and Greece as determinants.

Countries classified according to activeness in cultural consumption

In the light of previous research we can hypothesize that the volume of cultural consumption is rather smaller in size in the Mediterranean countries than in other European countries. Several conclusions and explanations for

this has been given ranging from the patriarchal social order, influence of the church (or religion in general) to lesser valuation for education and thus illiteracy (e.g. Katz-Gerro 2002; Kraaykamp – Nieuwberta 2000).

Even today illiteracy exists in Europe, even in EU countries, even though they have to meet certain economical requirements and some balance in central social and economical issues. In 2003 in Greece 1,4 percent of the male population was illiterate where as corresponding figure for female were 3,6. In Portugal the same statistic shows 4,5 for men and even 8,8 for women. In the Netherlands, Sweden and Finland illiteracy rate has been for several years (possible for decades) zero. (Statistics Finland 2004.) Further discussion about illiteracy in the context of library system and its effects on cultural competence can be found elsewhere (see for example Kraaykamp – Nieuwbeerta 2000; Toivonen 2004).

A classification presenting distinction to culturally active and passive consumption patterns was constructed by deriving a ranking order from the percentages of cultural participation by each nation. (The complete list of activities and nations' participation rate can be seen in Appendix Table 1.) Thus nations fell into three categories: active, non-passive³⁹ and passive cultural participation nations. Only cultural participation variables were used in the selection process to offer indicative exploration. Other two forms of cultural consumption are studied further on the latter part of this paper⁴⁰. Highest or lowest score was used in the categorizing, and in the case of close match, two highest (/lowest) rankings were selected. Nations, which had been mentioned once or less often in either end of categories were placed in the middle "non-passive" category. Table 3 presents the results of the active-passive distinction.

It seems quite clear according to preliminary examination that the intensity of cultural consumption is divided at least in to two separate domains. This continuum has in its other end those countries where cultural consumption is at high level, where as in the other end of the line participation is quite low and rather random.

One alternative on how to proceed with the analysis is to compare culturally active nations in order to find out the reasons why some activities are in line within these countries whereas some seem to follow totally different pathways. Instead of that, other alternative is to proceed in analysing the

³⁹ The name of this category could be also "non-active/ non-passive", but since the fall-in-betweeners are closer to active than passive, this version of the title was concluded.

⁴⁰ In addition, all the items will be taken into account in my forthcoming studies on the matter. Naturally, when all the three dimensions presented here are taken into account also in the formation of the activeness classification the result might vary considerably. That is due to the fact that all the dimensions are distinct by nature. Re-classification might also require re-labelling, and the conclusions drawn upon the new division might deviate greatly from the ones presented in this article.

distinction between these two ends. Finding out what can explain the prevailing difference of patterns would clarify the inequality aspect. The latter approach will be used in the analysis section of this paper.

Table 3. Categorization of the nations into active, non-passive and passive in cultural participation (highest/lowest percentage compared to all nations). N = 4747

Cultural participation item	Highest rank(s)	Lowest rank(s)
Ballet	The Netherlands	Germany
Cinema	Sweden, Spain	Portugal, Greece
Theatre	The Netherlands	France, Portugal
Concert	Denmark	Greece
Library	Finland, Denmark	Greece
Historical sites	Sweden, Denmark	Greece
Museums in own country	Sweden, Denmark	Greece
Museums abroad	Luxembourg, Denmark	Greece, Portugal
Archaeological sites	Greece	Germany, France, Finland
Active	Non-passive (In parentheses countries which hit only once either active or passive list)	Passive
Sweden	Belgium	Finland
Denmark	Italy	(Spain)
The Netherlands	Ireland	(France)
	N. Ireland	(Luxembourg)
	Great Britain	Germany ⁴¹
	Austria	

In table the active and the passive nations are in the order of rank whereas the non-passive list is in random order. In prospective analysis the non-passive nations will be omitted and the comparisons will take place only between the active and the passive EU nations. Active nations include the Netherlands and Sweden, and the culturally passive nations are represented by Greece and Portugal. Denmark is substituted with Finland due to author's interest. Even though Finland falls into the middle category we can notice in the appendix table that the Finns are not nearly the archetypes of the non-passive. Denmark

⁴¹ Germany is rather ambivalent in passive-active distinction. This is due to its nature as variable: in the data Germany is divided to East and West, and this division produces rather distinctive trends for both parties. East Germany is evidently more active whereas West Germany is among the most passive nations in the EU. The percentages shown in table for Germany are calculated means of participation of East and West Germany.

and Finland are both almost as active nations, thus Finland can be regarded as a representative of activeness next to the Netherlands and Sweden.

Results

Cultural consumption of young adults is analysed in two steps. First, cross-tabulations show the general patterns of cultural consumption in three distinct dimensions: participation, awareness and hobbies. This method will also enlighten the disparities and similarities between the nations and it will give an overview of the trends of young adults' consumption patterns.

Then logistic regression analysis is utilized for more detailed analysis on the consumption items, which have proved to be most interesting. With this method we are able to see which socio-economic characteristics either interconnect or even explain certain cultural consumption features. We might be able to see which factors create the most potential for certain patterns of consumption.

The analysis is carried out in the tradition of Peterson (1983), which first isolates the patterns of consumption and after that looks for the correlations they have regarding the social factors. Otherwise it is disinteresting to examine the patterns that seem to be quite similar throughout the countries. In case of deviation, we can try to find the explanative mechanisms, and in the case of similar patterns, we illuminate the universal patterns of cultural consumption among the young European adults. In the next sections, patterns of young adults' cultural consumption are presented for five countries in detail. These countries are as specified in the variable chapter Sweden, Finland, the Netherlands, Greece and Portugal.

Cultural activities

Of all cultural activities asked in the study, going to cinema is universally most popular among young European adults. Four fifth of population goes to movies at least once during a year. Visiting historical sites, going to library or to musical concerts are somewhat equally popular, yet attendance to these activities is only a half of the movies'.

Table 4. Cultural activities⁴² (per cent) among young Dutch, Swedish, Finnish, Greek and Portuguese adults (20 – 35 yrs). N = 1445

	FIN	SWE	NL	GRE	POR
Arch	12	13	20	30	15
Bal	16	12	22	13	11
Cin	75	90	80	68	66
Thea	35	37	42	24	17
Cons	46	51	42	26	36
Libr	81	75	52	16	27
Hist	45	70	49	33	40
Mus	41	49	33	20	27
Mus Fr.	14	25	32	9	9

Visiting public library is according Kraaykamp and Nieuwberta (2000) one of the focal determinants of cultural resources. However, we need to take into account that public libraries seldom are totally free of cost (which, for instance is the case at least in Finland), which undoubtedly has its impacts.

Visiting archaeological sites is quite natural in the Greek surroundings. This pattern of Greek dominance hardly needs any explanation. Generally it can be noted, that this is one of the most unpopular activities. Finnish and Swedish young adults differ greatly from the overall pattern of visiting domestic museums. If compared to the table describing the corresponding activity abroad the disparity is quite visible.

Cultural awareness

Reading books and newspapers gives a hint of general interest on cultural issues even though it cannot be considered to be the only illuminating scale to measure cultural awareness. What we call in this paper cultural awareness is presumed to relate with the cultural activities and consumption in the field of culture, which were presented in the chapter above. Since attending on cultural activities differs to some extent from reading, watching and listening activities related to newspapers, radio and TV, we study these activities separately. We can argue that other levels of activeness is used or reproduced in cultural consumption in which the consumer usually leaves his home and in those, which mainly seem deceptively passive and take place at home, such as browsing through the Internet searching for current affairs.

⁴² The abbreviations and the cultural activities variables they stand for: Arch = Archeological site, Bal = ballet, Cin = cinema, Thea = theater, Cons = concert, Libr = library, Hist = historical monument, Mus = museum, Mus Fr. = foreign museum.

This does not mean that consumer is more active in the some type of consumption even though the form of the consumption varies. Sometimes it can be argued that consumption activities that compel participation (going to concerts, museums or theatre for example) are in fact more passive (follow-the-mass –type of event) than the consumption which demands individual’s personal creativity and effort in order to be consumed (reading newspapers, searching for information, buying books).

Cultural awareness is represented mostly in watching the news and documentaries on TV, reading for leisure and reading on-line newspapers. Nearly 60 percent of all the young adults in every country consume these forms of cultural awareness. The only exception is Portugal, where TV is quite widely consumed but when it comes to reading, interest truly plummets. Less consumed are listening to cultural programmes in radio, buying books in the Internet and visiting museum websites. It can be noticed, that despite the sensation the writings on information society has caused, the web-based solutions have not yet gained very much attention in the cultural field. We could assume that the young adults studied here are the ones who most prominently would adapt the new technologies, but this is not yet visible in the analysis.

Table 5. Cultural awareness⁴³ (per cent) among young Dutch, Swedish, Finnish, Greek and Portuguese adults (20 – 35 yrs). N = 1445

	FIN	SWE	NL	GRE	POR
TV doc	66	81	73	52	53
TV news	92	91	90	85	94
Radio cult	12	7	1	2	4
Web mus	2	3	7	1	2
E-buy book	4	16	11	3	2
Web newspap	29	46	20	8	11
Read book	74	73	60	47	22

⁴³ The abbreviations and the cultural awareness variables they stand for: TV doc = Watching TV documentaries, TV news = watching TV news programs, Radio cult = listening radio cultural programs, Web mus = visiting museum’s website, E-buy book = buying books in the Internet, Web newspap = visiting newspapers website, Read book = reading books for other purpose than education or work

The above table shows trends across Europe in reading books. The Finns and Swedes read quite eagerly books for leisure purpose, not leaving the Dutch that far behind. But in Greece and Portugal reading is not so popular hobby at all. In fact, it can be stated that most of the proportions in Table 5 (as well as in Tables 4 and 6) seem to have their lowest point in the Greece-Portugal end. This would suggest that in these Mediterranean (or some might interpret catholic macho societies) countries emphasis is not placed on cultural hobbies, at least among the young adults. Watching news on television makes a sole exception. Portuguese young adults watch news almost chiefly compared to their counterparts.

Cultural hobbies

The same trend as above has been revealed to relate also to the cultural hobbies of the young European adults. The more south we go the less interest in culture (in any of the forms studied here) there seems to be. The most popular cultural hobby is photographing (or making films) whereas acting seems to be equally unpopular throughout the European societies studied here. Of the whole range of cultural hobbies handpicked and studied here only playing an instrument and photographing are the hobbies where other instrument that individual's own body is needed. Thus, at least in theory, all the other hobbies can be considered free, even though this is hardly ever the case. Most "serious" hobbies requires taking courses on the matter and other activities are seen more or less as tinkering, being more amateur. Acting is also a hobby, which in most of the cases cannot be performed alone; at least one member of audience usually is present (be it the director or someone else). All the other hobbies can be carried out either in a group or by one-self. A remark, which can be made out of Table 6, is that there is less variation between the popularity of hobbies than they are in cultural activity and cultural awareness. The range is narrower and the proportions vary randomly. This means that popularity of distinct hobby differs from country to country.

Table 6. Cultural hobbies⁴⁴ (per cent) among young Dutch, Swedish, Finnish, Greek and Portuguese adults (20 – 35 yrs). N = 1445

	FIN	SWE	NL	GRE	POR
Instrument	22	30	18	12	9
Singing	30	41	29	29	10
Acting	7	10	6	3	5
Dancing	25	37	37	40	13
Writing	32	36	27	15	8
Photographing	32	61	54	50	9

In general in Sweden the young adults have the highest score in every other hobby than other countries, excluding the Greek and their dancing. Even in these cases the Swedes are among the most active. The table clearly shows that Portuguese young adults do not favour cultural hobbies in any form. The most popular hobby is dancing and even it occupies less than 20 percent of Portuguese.

Most striking disparities or exceptional differences in all three forms of cultural consumption are examined more closely. These consumption objects are:

- Visiting library
- Going to cinema
- Going to domestic museum
- Reading books for leisure
- Watching TV documentaries
- Photographing
- Dancing

To be included in the same analysis all the consumption variables were transformed to dichotomous already to begin with. For some variables information was lost (for example in the case of how many books the respondent have read during last 12 months) but that information needs not to be scrutinized in this context. The further analysis on the possible causes was carried out with logistic regression. It provides a tool to decipher the patterns. The advantage with logistic regression is the parameter estimates ($Exp\beta$ or the odds) it produces. They can be interpreted as simple probabilities, such as one's tendency to attend an activity in comparison to other. (Tabachnick – Fidell 2001.)

⁴⁴ The abbreviations and the cultural hobbies variables they stand for: Inst = playing an instrument, Sing = singing, Act = acting, Dan = dancing, Wri = writing, Pho = photographing or filming.

Reference categories were selected on the basis of both findings of previous literature and preliminary results from the tables showing trends for cultural activities, awareness and hobbies shown before. Reference categories are as follows: for education the lowest education, for gender male and for countries Portugal. It can be presumed that in the most cases the reference categories are if not the lowest, among the lowest participants of cultural consumption.

Table 4. Logistic regression odds (Exp β) for some cultural consumption objects, unadjusted main effects

	N	Libr	Cin	Mus	Read book	TV doc	Pho	Dan
Age of finishing education								
20–	753	2,77 ***	4,82* **	2,20* **	2,99** *	2,05***	2,45***	1,59*
16–19	481	(nfs)	2,09* **	(nfs)	1,84**	1,17	2,19***	(nfs)
-15 (a)	211							
Gender								
female	699	1,43 **	0,68* *	(nfs)	2,32** *	(nfs)	1,45**	1,76***
male (a)	746							
Country								
Finland	263	8,12 ***	(nfs)	(nfs)	7,25** *	(nfs)	3,77***	1,86*
Sweden	305	7,13 ***	3,06* **	2,17* **	8,40** *	3,21***	14,23** *	3,68***
Netherlands	319	2,32 ***	(nfs)	(nfs)	4,26** *	2,01***	10,01** *	3,56***
Greece	303	0,40 ***	(nfs)	0,566 **	2,83** *	(nfs)	9,70***	4,33***
Portugal (a)	255							
χ^2		501,6	149,0	138,0	299,1	112,9	254,9	102,4
df		7	7	7	7	7	7	7
Pseudo R²		0.39	0.15	0.13	0.25	0.11	0.23	0.10

Note: *** = $p < 0.001$; ** = $p < 0.01$; * = $p < 0.05$; (nfs) = > 0.05 ; (a) reference category, value 1. Source: Eurobarometer 56.0 data (Christensen 2001.) Abbr. mentioned with the Figs. 1, 2 and 3.

We can see that background effects do have some power in explaining the variation regarding cultural consumption. Even though the list of independent variables is not by far exhaustive in the table, we can predict that some consumption is better explained by education, gender and country of residence

than others. Briefly summarized the results can be divided to those which have either gender, country or education effect.

Cultural consumption objects, which are according to the analysis quite tied up with country of residence, are going to library, reading, photographing and dancing. The highest odds can be found in Finland and Sweden for consumption regarding literature (library and reading). The Greek, Dutch and Swedes were almost ten times or even more likely to have photographing as their hobby than the Portuguese. The Finns did not differ as much, but still significantly (odds of almost 4 compared to 1 in Portugal). Swedes differ to some extent from the others. For example their going to cinema is significantly higher than other's and they have highest probability to read books, watch TV documentaries, photograph and visit museums. It would thus suggest that in Europe the Swedish young adults are most eager cultural consumers and that they also have very broad range of these consumption objects.

Gender effect was best predicted in reading and dancing. Female dominated most of the objects analysed. Only going to cinema was most often done by men. Women have been found to be more active in participation of cultural consumption in many writings. It now seems according to my results that this notion can be expanded to relate all cultural actions like cultural awareness and hobbies, too.

High level of formal education seemed to have quite an impact on cultural consumption. All objects but one, namely dancing, were domain of those with higher education. Surprisingly going to cinema, the one male dominant domain was also highly controlled by high level of schooling. Those with higher education were almost four times more inclined to go to movies than the ones with the least education.

Visiting library, photographing and reading for leisure purposes seem to be best explained by the selected independent variables. The pseudo coefficients for determination (Nagelkerke is used here) tell about the explanation power. For example, 39 percent of the variation in the dependent variable visiting library can be explained by gender, country and education. The percentages for reading and photographing are 25 and 23 respectively. In all these consumption actions, all three control variables were highly significant.

Concluding remarks

In this article division to low and high participation rate countries was made with the help of each nation's cultural activity rate. This was carried out in order that only cultural items of cultural participation (and not awareness and

hobbies) were the basis of selection procedure. Since only the EU member nations which represented either end of scale were picked to study in more detail substantial part of the EU was left out. In the future research the procedure will be expanded to cover all the studied dimension of cultural consumption. Looking at the appendix tables we notice that different countries stand out in various consumption repertoires, and there might be an apt social solution for this phenomenon. This will be discussed more in detail in the papers to come (e.g. Virtanen 2004c).

In contrast to the research results one might come to a conclusion that in those countries in which the civilization has begun its extension over the whole of Europe there would still today be a radiant culture and appreciation of cultural activities in its manifold forms. But according to my data Antiques does not have any impact on today's consumer societies: neither the Greeks nor the Italians are top consumers and time-users when it comes to cultural activities such as going to opera, ballet or theatre.

It is one thing to relate individual's background and his consumption patterns and other thing to talk about inequality in that context. Inequality has been proved to be a hard concept to measure. Can we assume people to feel unfortunate even if they do not attend to concert and play an instrument? In the case of quantitative data the individual perceptions are almost if not totally impossible to capture. What meanings distinct individual place on certain cultural consumption objects?

One fact that has to be taken into account is the scattering and versatility of leisure activities. Today cultural consumption has many rivals when it comes to budgeting time. This has been seen as a consequent of post-modern consumption society, but also broadening opportunities can be argued to be a cause of several other phenomena.

According to the results, cultural consumption is indeed very versatile field of consumption. In some societies a wide range of cultural consumption is embraced, which seems to be the case with young Swedish adults. In general many cultural hobbies and activities are invited to the daily routines, maybe excluding the other-directed society of Portugal.

It must be noted that country, the variable trying to reveal cross-cultural differences, is probably not the most efficient representative for the purposes of this paper. A variable derived from active-passive distinction might serve better in explaining the variation. In this tentative paper active-passive variable was not used as independent variable, it served merely as a scale contributing to selection process. However, in the future attempts the division created here will be used more vigorously.

As DiMaggio and Useem (1978, 157) have stated that arts participation is finally still a matter of personal taste, which is not to very large extent

interfered with social-structural factors. This can also be generalized to other cultural consumption variables as studied in this paper. Structures create boundaries and limits in which actors make their individual choices according their taste. These tastes mould in a complex process where only a fragmental role is played by social organization.

In order to increase understanding on causal effects that lie beneath the cultural consumption for young adults comparisons over age group boundaries have to be made. This paper reveals some outlining trends there seem to be prevailing in young adults' consumption patterns, and they seem to deviate only a little from earlier studies. In future studies we need to concentrate on finding out whether this is caused by a period effect which extends over all the age groups or if deviation is just part of cohort related phenomenon.

In future, also more profound conceptualisation on status boundaries must be constructed and utilized. These cultural criteria include for example taste patterns (Katz-Gerro – Sullivan 2004), and they can be created by looking more thoroughly into one's constellation of cultural and leisure consumption as whole. One empirical example of this could be derived from omnivorous, voracious or heavy-user type of consumption patterns (Peterson – Kern 1996; Sullivan – Katz-Gerro 2004).

Despite the waning disparity in cultural consumption patterns due to the broadened level of education and increased standard of living between the young EU citizens, it seems that structures very much control most of the cultural consumption. Female are even in a younger age group of 20 to 35 years still dominant when it comes to cultural consumption. The same holds true with high level of formal education. It can thus be argued that certain amount of inequality is either produced or manifested by consumption of culture via structures of society.

References

- Bihagen, Erik – Katz-Gerro, Tally (2000) Culture consumption in Sweden: the stability of gender differences. *Poetics*, 27 (5–6): 327–349.
- Bourdieu, Pierre (1984) *Distinction: a social critique of the judgement of taste*. Routledge: London.
- Bourdieu, Pierre (2002) The forms of capital. In: *Readings in economic sociology*, ed. by Nicole Woolsey Biggart, 280–291. Blackwell: Oxford. [Original publication (1986): in John G. Richardson (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press: Westport, Conn.]
- Bryson, Bethany (1997) What about the univores? Musical dislikes and group-based identity construction among Americans with low levels of education. *Poetics*, 27 (3): 141–156.
- Camic, Charles (1986) The matter of habit. *The American of Sociology*, 91 (5): 1039–1087.
- Christensen, Thomas (2001) Eurobarometer 56.0: Information and Communication Technologies, Financial Services, and Cultural Activities, August-September 2001 [electronic data]. European Opinion Research Group EEIG: Brussels [producer], 2001. Zentralarchiv für Emprische Sozialforschung, Cologne: Germany/ Inter-university Consortium for Political and Social Research, Ann Arbor: MI [distributors], 2003. Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto: Tampere [distributor], 2003.
- DiMaggio, Paul – Mukhtar, Toqir (2004) Arts participation as cultural capital in the United States, 1982–2002: Signs of decline? *Poetics*, 32 (2): 169–194.
- DiMaggio, Paul – Ostrower, Francie (1990) Participation in the arts by black and white Americans. *Social Forces*, 68(3): 753–778.
- DiMaggio, Paul – Useem, Michael (1978) Social class and arts consumption: the origins and consequences of class differences in exposure to the arts in America. *Theory and Society*, 5: 141–161.
- Eijck, Koen van (1997) The impact of family background and educational attainment on cultural consumption: a sibling analysis. *Poetics*, 25 (4): 195–224.
- Eijck, Koen van (2000) Richard A. Peterson and culture of consumption. *Poetics*, 28 (2–3): 207–224.
- Eijck, Koen van (2001) Social differentiation in musical taste patterns. *Social Forces*, 79 (3): 1163–1186.

- Erickson, Bonnie H. (1996) Culture, class and connection. *The American Journal of Sociology*, 102 (1): 217–251.
- Gartman, David (1991) Culture as class symbolization or mass reification? A critique of Bourdieu's Distinction. *American Sociological Review*, 97 (2): 421–447.
- Gronow, Jukka (1997) *The Sociology of Taste*. Routledge: London and New York.
- Hirsch, Paul M. & Fiss, Peer C. (2000) Doing sociology and culture: Richard Peterson's quest and contribution. *Poetics*, 28 (2–3): 97–105.
- Hirsch, Paul M. (1972) Processing fads and fashions. *American Journal of Sociology*, 77 (4): 639–659.
- Holt, Douglas B. (1997) Distinction in America? Recovering Bourdieu's theory of tastes from its critics. *Poetics*, 25(2–3): 93–120.
- Holt, Douglas B. (1998) Does cultural capital structure American consumption? *Journal of Consumer Research*, 25 (June): 1–25.
- Hughes, Michael – Peterson, Richard A. (1983) Isolating cultural choice patterns in the U.S. population. *American Behavioral Scientist*, 26 (4): 459–478.
- Ilmonen, Kaj (1985) *Tarpeiden järjestelmä ja järjestelmän tarpeet*. KK: Helsinki.
- Kane, Danielle (2004) A network approach to the puzzle of women's cultural participation. *Poetics*, 32 (2): 105–127.
- Katz-Gerro, Tally – Shavit, Yossi (1998) The stratification of leisure and taste: classes and lifestyles in Israel. *European Sociological Review*, 14 (4): 369–386.
- Katz-Gerro, Tally – Sullivan, Oriel (2004) Leisure, tastes and gender in Britain: changes from the 1960s to the 1990s. *Sociologie et Sociétés*, (forthcoming).
- Katz-Gerro, Tally (2002) Highbrow cultural consumption and class distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden and United States. *Social Forces*, 81 (1): 207–229.
- Kesler, Christel (2003) Educational stratification and social change: evidence from German unification. *European Sociological Review*, 19 (5): 467–482.
- Kraaykamp, Gerbert – Dijkstra, Katinka (1999) Preferences in leisure time book reading: a study on the social differentiation in book reading for the Netherlands. *Poetics*, 26 (4): 203–234.
- Kraaykamp, Gerbert – Nieuwbeerta, Paul (2000) Parental Background and Lifestyle Differentiation in Eastern Europe: Social, Political, and Cultural Intergenerational Transmission in Five Former Socialist Societies. *Social Science Research*, 29: 92–122.

- Lamb, Stephen (1989) Cultural consumption and the educational plans of Australian secondary school students. *Sociology of Education*, 62(2): 95–108.
- López Sintas, Jordi – García Álvarez, Ercilia (2002) Omnivores show up again: the segmentation of cultural consumers in Spanish social space. *European Sociological Review*, 18 (3): 353–368.
- Peterson, Richard A. (2004) The shift toward omnivorous taste: ideas, evidence, and prospects. *Sociologie et Sociétés*, (forthcoming).
- Peterson, Richard A. (1992) Understanding audience segmentation: from elite and mass to omnivore and univore. *Poetics*, 21 (4): 243–258.
- Peterson, Richard A. (1983) Patterns of cultural choice: a prolegomenon. *American Behavioral Scientist*, 26 (4): 422–438.
- Peterson, Richard A. – Kern, Roger M. (1996) Changing highbrow taste: from snob to omnivore. *American Sociological Review*, 61 (October): 900–907.
- Shrum, Wesley (1991) Critics and publics: cultural mediation in highbrow and popular performing arts. *American Journal of Sociology*, 97 (2): 347–375.
- Statistics Finland (2004) World in figures – statistical information on nations all across the world – education. official website of Statistics Finland. <http://www.tilastokeskus.fi/tup/maanum/11_koulutus.xls>, retrieved June 15, 2004.
- Sullivan, Oriel – Katz-Gerro, Tally (2004) *The omnivore thesis revisited: voracious cultural consumers*. A paper presented in the ESA Research Network: Sociology of Consumption, interim conference in Copenhagen, Denmark, August 26–28, 2004.
- Swidler, Ann (1986) Culture in action: symbols and strategies. *American Sociological Review*, 51 (April): 243–286.
- Tabachnick, Barbara – Fidell, Linda S. (2001) *Using Multivariate Statistics*. 4th Edition. Allyn and Bacon: Boston.
- Toivonen, Timo (2004) “Have you read any books for other purposes than studies or work in the last 12 months?” Outlines on book reading in 15 EU countries. In: *Proceedings of the ISA Research Committee 28 conference “Inequality and Stratification: Broadening the Comparative Scope of the Research”*, in Rio de Janeiro, August 7–9, 2004. CD-Rom.
- Toivonen, Timo (1999) *Empiirinen sosiaalitutkimus: filosofia ja metodologia*. WSOY: Helsinki.
- Warde, Alan – Martens, Lydia – Olsen, Wendy (1999) Consumption and the problem of variety: cultural omnivorousness, social distinction and dining out. *Sociology*, 33 (1): 105–127.

- Veblen, Thorstein (2003) *Joutilas luokka*. Art House: Helsinki. (Original publication (1899): *The Theory of the Leisure Class*. Macmillan Company.)
- Wilensky, Harold L. (1964) Mass society and mass culture: interdependence or independence? *American Sociological Review*, 29 (2): 173–197.
- Wilska, Terhi-Anna (1999) *Survival with dignity? The consumption of young adults during economic eepression: a comparative study of Finland and Britain, 1990–1994*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja A-3:1999. Turun kauppakorkeakoulu: Turku.
- Virtanen, Taru (2004a) Cultural consumption and inequality among the European young adults – a comparative study. In: *Proceedings of the ISA Research Committee 28 Conference “Inequality and Stratification: Broadening the Comparative Scope of the Research”*, in Rio de Janeiro, August 7–9, 2004. CD-Rom.
- Virtanen, Taru (2004b) *Cultural consumption and inequality among the European young adults – outlining empirical research*. A work-in-progress paper presented in the ESA Research Network: Sociology of Consumption, interim conference in Copenhagen, Denmark, August 26–28, 2004. Unpublished conference article.
- Virtanen, Taru (2004c) *Taste and cultural consumption – a comparative study on young European consumers*. A paper to be presented in the SAANZ Annual Conference 2004 “Crossing boundaries, making connections” at the Victoria University of Wellington, New Zealand, November 26–28, 2004.

Appendix

Table A1. Participation rate for cultural activities of **all** young adults in EU.

	Bal	Cin	Thea	Conc	Libr	Hist	Mus	Mus abroad	Arch. sites
Belgium	16	79	27	43	37	38	26	29	19
Denmark	14	85	37	64	77	66	48	36	24
Germany*	9	81	30	42	38	46	31	18	12
Greece	13	68	24	26	16	33	20	9	30
Italy	13	87	33	44	33	58	43	20	23
Spain	13	89	27	44	36	44	27	14	22
France	13	76	15	34	28	38	27	15	12
Ireland	17	87	33	43	36	39	30	24	22
N. Ireland	15	80	23	39	43	47	23	25	13
Luxembourg	14	83	29	52	28	56	33	44	24
Netherlands	22	80	42	42	53	49	33	32	20
Portugal	11	66	17	36	27	40	27	9	15
Great Britain	11	77	31	37	45	51	39	21	16
Finland	16	75	35	46	81	45	41	14	12
Sweden	12	90	37	51	75	70	49	25	13
Austria	17	79	31	33	25	39	31	18	14
Total	14	80	30	42	42	47	33	21	18
All ages total (15-75)	13	58	31	34	37	47	34	20	17

*) N.B. Percentages shown for Germany are means percentages of separate participation of both West Germany and East Germany. It can be mentioned that the participation rate is higher in every variable in East Germany, sometimes even substantially (i.e. going to museums the difference is 15 percentage units, from 23 % to 38 %.)

Table A2. Participation rate for cultural awareness of **all** young adults in EU.

	TV doc	TV news	Radio cult	Web mus	E- buy book	Web newspap	Read book
Belgium	59	90	6	3	1	9	31
Denmark	88	97	13	5	12	32	66
Germany*	51	87	6	2	10	9	42
Greece	52	85	2	1	3	8	47
Italy	62	95	1	4	1	14	60
Spain	58	87	2	2	1	13	60
France	68	83	6	2	1	10	44
Ireland	45	77	5	0,3	3	11	48
N. Ireland	67	68	4	2	3	13	57
Luxembourg	73	91	10	4	12	20	63
Netherlands	73	90	1	7	11	20	60
Portugal	53	94	4	2	2	11	22
Great britain	68	72	4	3	9	20	60
Finland	66	92	12	2	4	29	74
Sweden	81	91	7	3	16	46	73
Austria	64	86	5	2	6	12	48
Total	63	87	5	2,6	6	16	52
All ages total (15-75)							

*) N.B. Percentages shown for Germany are means percentages of separate participation of both West Germany and East Germany.

Table A3. Participation rate for cultural hobbies of **all** young adults in EU.

	Inst	Sing	Act	Dan	Wri	Pho
Belgium	14	11	2	23	10	31
Denmark	27	28	16	29	20	47
Germany*	12	19	3	28	21	47
Greece	12	29	3	40	15	50
Italy	13	20	5	27	16	41
Spain	16	20	10	30	16	39
France	13	19	3	26	19	25
Ireland	12	19	4	20	11	10
N. Ireland	13	9	2	21	6	11
Luxembourg	28	30	4	28	19	44
Netherlands	18	29	6	37	27	54
Portugal	9	10	5	13	8	9
Great Britain	15	20	5	24	15	19
Finland	22	30	7	25	32	32
Sweden	30	41	10	37	36	61
Austria	20	31	5	40	25	49
Total	17	23	6	29	19	37
All ages total (15-75)						

*) N.B. Percentages shown for Germany are means percentages of separate participation of both West Germany and East Germany

Kirjoittajat ja heidän yhteystietonsa – The authors and their contact information

FT Jani Erola

Assistentti / *Research associate*
 Turun kauppakorkeakoulu / *Turku School of Economics and Business Administration*
 Taloussosiologia / *Economic Sociology*
 jani.erola@tukkk.fi

KTM, FM Leena Haanpää

Tutkija / *Researcher*
 Turun kauppakorkeakoulu / *Turku School of Economics and Business Administration*
 Taloussosiologia / *Economic Sociology*
 leena.haanpaa@tukkk.fi

VTL Mia Hakovirta

Tutkija / *Researcher*
 Turun yliopisto / *University of Turku*
 Sosiologia / *Sociology*
 miahak@utu.fi

VTM Ismo Kantola

Tutkija / *Researcher*
 Turun yliopisto / *University of Turku*
 Sosiologia / *Sociology*
 ikantola@utu.fi

VTM Antti Kouvo

Tutkija / *Researcher*
 Turun yliopisto / *University of Turku*
 Sosiologia / *Sociology*
 ansako@utu.fi

VTM Pekka Mustonen

Tutkija / *Researcher*
 Turun kauppakorkeakoulu / *Turku School of Economics and Business Administration*
 Taloussosiologia / *Economic Sociology*
 pekka.mustonen@tukkk.fi

VTM Olli Pyyhtinen

Tutkija / *Researcher*
 Turun yliopisto / *University of Turku*
 Sosiologia / *Sociology*
 olsapy@utu.fi

VTT Pekka Räsänen

Assistentti / *Research associate*
 Turun yliopisto / *University of Turku*
 Sosiologia / *Sociology*
 pekras@utu.fi

VTT Timo Toivonen

Professori / *Professor*
 Turun kauppakorkeakoulu / *Turku School of Economics and Business Administration*
 Taloussosiologia / *Economic Sociology*
 timo.toivonen@tukkk.fi

KTM Taru Virtanen

Tutkija / *Researcher*
 Turun kauppakorkeakoulu / *Turku School of Economics and Business Administration*
 Taloussosiologia / *Economic Sociology*
 taru.virtanen@tukkk.fi

TURUN KAUPPAKORKEAKOULUN JULKAISUSARJASSA
KESKUSTELUA JA RAPORTTEJA OVAT VUODESTA 2004
LÄHTIEN ILMESTYNEET SEURAAVAT JULKAISUT

- KR-1:2004 Luis Alvarez – Jukka Virtanen
A Class of Solvable Stochastic Dividend Optimization Problems: On the General Impact of Flexibility on Valuation
- KR-2:2004 Juhani Kuokkanen
Hotel Customer Dis/Satisfaction and Word-of-Mouth Intentions: A Field Survey
- KR-3:2004 Timo Toivonen – Taru Virtanen (toim.)
Ajasta paikkaan: Taloussosiologisia tulkintoja - From Time to Place: Interpretations from Sociology
- KR-4:2004 Arto Lindblom
Käsitteellisiä jäsenyyksiä päätöksentekijän kokemaan epävarmuuteen
- KR-5:2004 Luis Alvarez
On Risk Adjusted Valuation: A Certainty Equivalent Characterization of a Class of Stochastic Control Problems
- KR-6:2004 Pia Lotila
Communicating Corporate Social Responsibility. Reporting Practice in Retailing
- KR-7:2004 Heli Marjanen – Mari Pitkäaho – Jemina Uusitalo
Kuluttajakäyttäytymisen muutos Turussa ja lähialueilla vuosina 1990-2001 Mylly-tutkimuksen valossa. Yhteenveto vuosina 2001-2002 tehdystä tutkimuksesta
- KR-8:2004 Tomi J. Kallio
Greening Organizational Studies – A Critical Reflection
- KR-9:2004 Matti Rinnekangas
Ympäristöeettiset pörssiyritykset – maailmanpelastajiako?
- KR-10:2004 Luis Alvarez – Jukka Virtanen
On the Optimal Stochastic Impulse Control of Linear Diffusions
- KR-11:2004 Elias Oikarinen – Henri Asposalo
Housing Portfolio Diversification Potentials in the Helsinki Metropolitan Area in the Short and Long Horizon
- KR-12:2004 Timo Toivonen – Hanna Ylätaalo
Pimeää keskiaikaa keskellä kesää – Turun keskiaikaisten markkinoiden kävijätutkimus
- KR-13:2004 Kari Saukkonen
Preferenssi ja sosiaalinen valinta
- KR-14:2004 Niina Nummela (ed.)
Many Faces of Cross-Border Mergers and Acquisitions

- KR-1:2005 Luis Alvarez – Jukka Virtanen
A Certainty Equivalent Characterization of a Class of
Perpetual American Contingent Claims
- KR-2:2005 Timo Toivonen – Leena Haanpää – Taru Virtanen (toim.)
Kansallinen, eurooppalainen, globaali. Taloussosiologian
tutkimusseminaarit vuonna 2004. National, European,
Global. Research Seminars of Economic Sociology 2004

Kaikkia edellä mainittuja sekä muita Turun kauppakorkeakoulun
julkaisusarjoissa ilmestyneitä julkaisuja voi tilata osoitteella:

KY-Dealing Oy
Rehtorinpellonkatu 3
20500 Turku
Puh. (02) 481 4422, fax (02) 481 4433
E-mail: ky-dealing@tukkk.fi

All the publications can be ordered from

KY-Dealing Oy
Rehtorinpellonkatu 3
20500 Turku, Finland
Phone +358-2-481 4422, fax +358-2-481 4433
E-mail: ky-dealing@tukkk.fi