

Emily S. Rosenberg, *Financial Missionaries to the World. The Politics and Culture of Dollar Diplomacy, 1900–1930*, Duke University Press, Durham–London 2003, s. 334

Emily S. Rosenberg zajmuje się historią amerykańskich stosunków zagranicznych oraz wpływem, jaki na kulturę i gospodarkę na świecie wywierała w XX w. polityka zagraniczna USA. Jest autorką m.in. *World War I and*

*the Growth of United States Predominance in Latin America* oraz *Spreading the American Dream. American Economic and Cultural Expansion, 1890-1945*. W tej ostatniej, w dużym stopniu rewizjonistycznej książce, Autorka przedstawia proces amerykańskiej ekspansji gospodarczej i kulturowej jako zwieńczenie wysiłków nie jednej, lecz kilku grup społecznych – polityków, technokratów, bankierów, wielkich kapitalistów oraz twórców rodzącej się kultury masowej – połączonych wspólną wiarą w specyficzny, liberalny model rozwoju gospodarczego, politycznego i społecznego.

Charakterystyczne dla Emily S. Rosenberg upodobanie do łączenia historii gospodarczej i politycznej z historią kultury jeszcze bardziej przejawia się w jej najnowszej pracy, *Financial Missionaries to the World*, w której przedstawia ona proces budowania przez Stany Zjednoczone światowej potęgi finansowej w kontekście towarzyszących mu przemian kulturowych i społecznych. Autorka koncentruje swoje dociekania na pierwszych trzech dekadach XX w., bowiem to właśnie w tym okresie doszło do wyraźnego zarysowania się badanych przez nią zjawisk. Z jednej strony wykształciła się w USA nowa profesja ekspertów finansowych, którzy wraz z dynamicznie rozwijającymi się bankami inwestycyjnymi stali się filarami światowego prymatu Ameryki w rozwoju gospodarczym. Z drugiej zaś – rozpowszechniły się interesujące Rosenberg trendy intelektualne i kulturowe: teorie utożsamiające rasę i płeć ze stadiami rozwoju fizycznego i psychologicznego oraz zainteresowanie społecznościami prymitywnymi, któremu towarzyszyła fascynacja „naukowością” i profesjonalizmem. Tworząc wielowątkową, lecz spójną narrację historyczną, Autorka pokazuje, jak zmieniła się amerykańska polityka zagraniczna pod wpływem sporu między dwoma silnymi obozami ideologicznymi – antybankowym (związany z populistycznym ruchem zwolenników bimetalizmu) i profesjonalno-menedżerskim (powstałym na fali ery postępowej) – oraz zastanawia się, jak zmiany te wpływały na kulturę masową.

Główny wątek książki dotyczy „dolarowej dyplomacji”, czyli kontrowersyjnej polityki Stanów Zjednoczonych, której celem było wykorzystanie pożyczek udzielanych przez prywatne banki inwestycyjne do wymuszenia na zaciągających kredyt krajach przyjęcia amerykańskich „misjonarzy finansowych” – ekspertów, reformatorów i nadzorców gospodarczych (s. 1). Chociaż termin „dolarowa dyplomacja” nie był jako taki używany do czasu prezydentury Howarda Tafta (1909–1913), w praktyce kryjące się za nim rozwiązania były realizowane już przez Theodora Roosevelta jako sposób na przejęcie pewnego rodzaju kontroli nad Dominikaną, stroniąc jednak – wobec silnego sprzeciwu ludności miejscowej – od zaprowadzenia tam naturalnego władztwa kolonialnego. Poważnie zadłużona u europejskich mocarstw i zagrożona ich interwencją, a przy tym położona blisko Kanału Panamskiego republika wydawała się oczywistym przedmiotem zainteresowania USA. Z kolei rząd Dominikany gotów był poświęcić wiele dla otrzymania finansowego wsparcia, które uratowałoby kraj od całkowitej zapaści. Zbieżność interesów obu stron doprowadziła w 1907 r. do zawarcia

umowy, na mocy której amerykański Departament Stanu zobowiązywał się do zorganizowania pożyczki dla Dominikany (udzielonej w końcu przez prywatny bank inwestycyjny Kuhn, Loeb), a ta – oparłszy swoją walutę na dolarze – miała w zamian powierzyć wyznaczonym przez Waszyngton ekspertom zarządzanie urzędem celnym i kontrolę długu publicznego, tak aby to amerykańscy urzędnicy sprawowali faktyczną kontrolę nad dominikańską gospodarką i byli gwarantem spłaty kredytu (s. 45–46).

Schemat opracowany dla Dominikany, a potem już w trakcie prezydentury Tafta i Wilsona stosowany także w wielu krajach Ameryki Łacińskiej, opierał się na nieformalnym sojuszu rozmaitych grup interesów, z których każda dążyła do realizacji własnych celów, lecz wspólną platformą działania dla nich wszystkich była „dolarowa dyplomacja”. To swoiste partnerstwo tworzyli w pierwszym rządzie bankierzy pragnący emitować obligacje i udzielać wysoko oprocentowanych pożyczek, których spłata była zabezpieczona przez rząd USA. Kolejną grupę stanowili amerykańscy politycy starający się uzyskać kontrolę nad krajami znajdującymi się w kręgu ich zainteresowań geopolitycznych bez konieczności brania na siebie ciężaru zwierzchności politycznej. Po drugiej stronie były natomiast rządy biedniejszych państw, które potrzebowały pomocy finansowej i związków z silniejszym sąsiadem, mogącym za cenę pewnych wyrzeczeń zagwarantować lokalnym elitom utrzymanie władzy. Wreszcie – *last but not least* – byli też eksperci finansowi i technokraci, szukający możliwości wprowadzenia projektowanych przez siebie rozwiązań w dziedzinie regulacji standardu złota i centralizacji systemu bankowego (s. 56). To oni właśnie stali się przedstawicielami pierwszego pokolenia międzynarodowych doradców ekonomicznych – zupełnie nowej profesji powstałej na fali przemian ery postępowej. Mentorem tej początkowo niewielkiej grupy był Charles Conant, twórca – przed Hobsonem, Hilferdingiem czy Leninem – teorii imperializmu kapitalistycznego i autor reformy systemu walutowego na Filipinach, w Panamie, a potem także w wielu innych krajach. Nowi eksperci w dziedzinie finansów międzynarodowych uczynili z „dolarowej dyplomacji” misję cywilizacyjną uzasadnioną nie tylko przesłankami moralnymi, ale i najnowszymi trendami naukowymi. Stałe podkreślanie naukowości formułowanych sądów, nacisk na regulację i stabilizację oraz czysto techniczne podejście do problemów społecznych pozwoliło im stworzyć wokół siebie aurę profesjonalizmu i przez długi czas zwalniało z konieczności odpierania zarzutów formułowanych przez kręgi zaniepokojone wzrostem aktywności USA na arenie międzynarodowej (s. 29).

W całym okresie międzywojennym, szczególnie w latach dwudziestych, mniej lub bardziej jawna kontrola sprawowana przez rząd amerykański nad procesem kredytowania oraz spłatą pożyczek doprowadziła do coraz aktywniejszego sprzeciwu wobec „dolarowej dyplomacji”. W amerykańskiej dyskusji publicznej wyłoniły się dwa nurty czy też dwie – jak to określa Rosenberg – „narracje kulturowe”: jedna popierająca „dolarową dyplomację”, a druga – jej przeciwna. Ta pierwsza, której celem była legitymizacja

i usprawiedliwienie moralne amerykańskiego nadzoru gospodarczego nad krajami gorzej rozwiniętymi, odwoływała się do stereotypowego poglądu, według którego różnice rasowe odzwierciedlały różnice płci i wieku. Rasa biała przedstawiana była jako ta „męska”, dojrzała, odpowiedzialna, zaś pozostałe rasy zdradzały atrybuty niedorozwoju (także płciowego), „kobiecego” niezdecydowania, niezapobiegliwości i braku dyscypliny. Naturalną kolejną rzeczą, jak twierdzono, była opieka mężczyzn nad kobietami oraz rasy białej nad wszystkimi pozostałymi. Dodatkowo zaangażowanie polityczne i gospodarcze w różnych, wyraźnie odmiennych kulturowo miejscach świata rozbudzało zainteresowanie wszystkim, co „prymitywne”, to znaczy znajdujące się na niższym etapie rozwoju cywilizacyjnego. Fascynacja ta, szybko wchłonięta przez kulturę masową, nadała kształt zbiorowej tożsamości Amerykanów i dała podstawy do zdefiniowania się amerykańskiego nacjonalizmu w oparciu o motyw racjonalności, męstwa, stabilności i postępu (s. 200). Druga „narracja kulturowa”, zdecydowanie przeciwna amerykańskiej polityce zagranicznej, wyrosła na fali spotęgowanej po I wojnie światowej nieufności wobec banków i bankierów. Coraz większe grono kontestatorów postrzegało współpracę między bankami a rządem już nie jako środek szerzenia postępu cywilizacyjnego i sposób zapewnienia stabilności międzynarodowego systemu finansowego, lecz jako świadomą politykę wyzysku, militarystyki i imperializmu. Samo zaś słowo „imperializm” stopniowo zyskiwało szerszy zakres znaczeniowy, zaczęto bowiem bardzo wyraźnie podkreślać gospodarcze, a nie tylko terytorialne, podłoże aktywności państwa na arenie międzynarodowej (s. 123).

Zmierzch ery postępowej przytłumił – i tak już słabnący na skutek wielu problemów wewnętrznych i zewnętrznych – głos zwolenników „dolarowej dyplomacji”, zmuszając rząd USA do zmiany jej dotychczasowej formuły. Ubiegające się o pożyczkę państwa miały odtąd same występować do banków o przydzielenie im amerykańskich doradców ekonomicznych, których zadaniem było z kolei zaprojektowanie reform pozwalających na otrzymanie kredytu na korzystnych warunkach (s. 156). Waszyngton oficjalnie unikał zaangażowania w negocjacje, ale w praktyce zawsze decydował o wyborze ekspertów. W ten ogólny schemat wpisały się nie tylko programy stabilizacyjne w Ekwadorze, Peru czy Kolumbii, lecz także w powojennej Europie, o czym może świadczyć fakt, że w negocjacjach dotyczących reparacji i planu pomocy gospodarczej dla Niemiec, tzw. planu Dawesa, nie brał udziału żaden amerykański polityk (s. 168–169)! Warto nadmienić, że o przydzielenie eksperta ekonomicznego wystąpiła w 1926 r. również Polska, co pozwoliło rok później wynegocjować kredyt stabilizacyjny.

W sumie Rosenberg ocenia, że „dolarowa dyplomacja” jako model polityki zagranicznej USA w pierwszych trzech dekadach XX w. nie przyniosła oczekiwanych rezultatów, a wśród czynników, które się na to złożyły, wymienienia m.in. różnice kulturowe, brak odpowiedniego przygotowania delegowanych przez Waszyngton ekspertów oraz niewystarczający realny nadzór nad zadłużonymi krajami (s. 230). Niezależnie od tego uważa jednak,

że te pierwsze, choć na ogół nieudane, wysiłki stabilizacyjne stanowią podstawę do analizy współczesnych międzynarodowych instytucji kredytowych powstałych po konferencji w Bretton Woods (1944 r.). Rosenberg zauważa, że choć opór społeczny wobec banków i instytucji kredytowych nigdy do końca nie wygasł, to jednak pytania o to, jak uregulować światowy system finansowy i jak przekonać do przyjęcia opracowanych rozwiązań kraje „peryferyjne”, pozwalając tym samym pełniej uczestniczyć w globalnym rynku, zdają się wciąż niezmiernie aktualne. Świadoma ich złożoności, Autorka nie stara się sugerować przystępnych rozwiązań, przestrzega natomiast, że kwestii tych – tak jak zawilości „dolarowej dyplomacji” – nie da się w pełni zrozumieć poprzez wąską, techniczną analizę czynników gospodarczych, a tylko dzięki szerszym dociekaniom łączącym historię polityczną i gospodarczą z historią kultury (s. 260).

Ta konkludująca uwaga dotyczy całej książki Emily S. Rosenberg, której niewątpliwą wartością jest próba łączenia różnych narracji historycznych – gospodarczej, dyplomatycznej i kulturowej – w jedną. Mimo wcześniejszego zainteresowania problematyką „dolarowej dyplomacji” (można tu wymienić np. *The Diplomacy of the Dollar, 1919–1932* Herberta Feisa, *Central Bank Cooperation 1924–31* Stephena V.O. Clarke’a czy *The Money Doctor in the Andes. The Kemmerer Missions, 1912–1933* Paula Drake’a) oraz aspektami pozamilitarnego wpływu na inne państwa (które gruntownie przeanalizował np. Albert O. Hirschman w *National Power and the Structure of Foreign Trade*) *Financial Missionaries to the World* stanowi pierwszą tak skonstruowaną pracę na ten temat. Szczególnie ciekawy z tej perspektywy jest podrozdział „Gender, Race, National Interest and Civilization” (s. 31), w którym Autorka przedstawia rolę stereotypowego postrzegania różnic rasowych oraz płciowych w kształtowaniu się tego, co przyjęło się określać mianem amerykańskiego poczucia misji. Podobny charakter ma rozdział „Faith in Professionalism, Fascination with Primitivism” (s. 187), gdzie Rosenberg pokazuje, że z jednej strony typowo progresywny kult profesjonalizmu, modernizacji i stabilizacji, a z drugiej fascynacja społecznościami dużo mniej rozwiniętymi, która na kolejne 20 lat zdominowała kulturę masową (niech przykładem będzie tu choćby 45 filmów o Tarzanie), stanowiły główne wątki, w odniesieniu do których definiował się amerykański nacjonalizm. Dodatkowym atutem jest to, że w swych dociekanjach Autorka nie poprzestaje na ukazaniu chronologicznej zbieżności pomiędzy przemianami kulturowymi a sposobem prowadzenia polityki zagranicznej, lecz stara się ustalić pomiędzy nimi korelację.

Dużą zaletą *Financial Missionaries to the World* jest to, że książka nie ogranicza się do przedstawienia zabiegów „dolarowych dyplomatów” w krajach Ameryki Łacińskiej, ale podąża ich tropem także do Afryki, Europy i na Bliski Wschód. Niestety, mimo obszernej bazy źródłowej, na którą składają się zarówno archiwalia (dokumenty i raporty rządowe, listy, memoranda, artykuły prasowe i in.), jak i źródła drukowane (przede wszystkim książki i artykuły w czasopismach naukowych), Rosenberg powołuje się

niemal wyłącznie na teksty angielskie, co siłą rzeczy utrudnia spojrzenie na problem z punktu widzenia państw doświadczających nadzoru gospodarczego i nadaje tym samym jej analizie raczej amerykańską perspektywę. Do pewnego stopnia jest to uzasadnione, bowiem Autorkę interesuje przede wszystkim właśnie amerykańska rzeczywistość, niemniej wydaje się, że szerszy dobór źródeł mógłby dodatkowo wzbogacić jej studium, także o odniesienia do lokalnej polityki. Przykładem może tu być opis pożyczek dla Polski z lat 1925 i 1927, niemal zupełnie abstrahujący od polskich problemów powojennych i kształtujących się podziałów politycznych w całej Europie (na które w kontekście amerykańskich kredytów uwagę zwracał np. Zbigniew Landau). Niedociągnięciem książki od strony czysto edytorskiej jest brak bibliografii, która byłaby dobrym dodatkiem do tak bogato udokumentowanej pracy.

Nie bez przyczyny Society for Historians of American Foreign Relations wyróżniło *Financial Missionaries to the World* prestiżową nagrodą Roberta H. Ferrella. Książka jest bowiem odważną i – jak się wydaje – udaną próbą połączenia tradycyjnej historii gospodarczej i politycznej z historią kultury dla pełniejszego wyjaśnienia procesu powstawania amerykańskiej globalnej potęgi gospodarczej. Argumenty Rosenberg są przekonujące i precyzyjnie wyartykułowane, a nawet jeśli nie do wszystkich trafiają, konstrukcja książki pozwala nieprzekonanym czytać ją jako źródło informacji z jednej tylko dziedziny. Wszystko to razem czyni z niej pozycję wartą uwagi każdego, kto interesuje się historią amerykańskiej polityki zagranicznej.

*Juliusz Jabłecki*