

Od małej stabilizacji
do dużych zmian

Rozdział 8

Stabilność hierarchii grup społeczno-zawodowych*

Krystyna Janicka
Kazimierz M. Słomczyński

Wprowadzenie

Prezentowane w tym rozdziale wyniki badań empirycznych mają szczególny status teoretyczno-metodologiczny: są podsumowaniem, ale i rozszerzeniem, wyników przedstawionych we wcześniejszych rozdziałach. Jak pisaliśmy we wstępie do tego tomu, problemy badawcze formułowane w serii badań łódzko-szczecińsko-koszalińskich mieszczą się w ramach wspólnej perspektywy teoretycznej. Przyjęto, że zróżnicowanie społeczne przejawia się w różnych aspektach położenia społecznego – w szczególności w dystrybucji zarobków i dochodów, standardu mieszkaniowego, konsumpcji kulturalnej, a także percepcji własnej pozycji społecznej i wizji podziałów społecznych. Utrzymanie tych najbardziej reprezentatywnych dla całej serii badawczej wątków tematycznych jest ważnym elementem także naszych badań z 1994 roku. Tak więc w rozdziale tym zajmujemy się dystrybucją *zarobków i dochodów*, a także *standardu mieszkaniowego* oraz *konsumpcji kulturalnej*. Te „obiektywne” wymiary zróżnicowania społecznego uzupełniamy też wymiarami „subiektywnymi”: *percepcją własnej pozycji społecznej i wizją podziałów społecznych*. Wyniki dotyczą Łodzi okresu 1965–1994. Seria badań w jednym mieście w tak długim okresie czasu jest zjawiskiem unikatowym nie tylko w polskiej socjologii.¹

W rozdziale tym, ogniwem spajającym podejmowane problemy badawcze jest założenie, że procesy destrukuralizacji i restrukturalizacji w tych obiek-

* Skróc artykułu *Zróżnicowanie społeczne mieszkańców Łodzi w latach 1965–1994: stabilność hierarchii grup społeczno-zawodowych*, „Przegląd Socjologiczny” 1997, 46: 61–87.

¹ Geneza tych badań, towarzyszące im założenia teoretyczne oraz rezultaty empiryczne opisywane były wielokrotnie w publikacjach zespołowych i indywidualnych. Na temat ukazało się około 40 książek i artykułów. Dorobek teoretyczny i empiryczny badań łódzkich w najbardziej syntetycznej formie został przedstawiony w publikacji: K. M. Słomczyński, K. Janicka, W. Wesołowski, *Badania struktury społecznej Łodzi: doświadczenia i perspektywy*, Warszawa 1994. Praca ta zawiera wykaz wszystkich opublikowanych do tej pory prac, które powstały na podstawie badań łódzkich. Ostatnie z tych badań, z 1994 roku, zostało sfinansowane przez Komitet Badań Naukowych (projekt badawczy Nr 1 P. 109 016 06).

tywnych i subiektywnych wymiarach zróżnicowania społecznego można badać poprzez analizę wertykalnego układu *kategorii społeczno-zawodowych*, definiowanych wężej niż tradycyjnie pojmowana inteligencja i klasa robotnicza. Tak więc, jak i w innych rozdziałach, wśród inteligencji wyróżniliśmy trzy grupy społeczno-zawodowe: (1) *specjalistów*, obejmujących kierowników, twórców i ekspertów, (2) *techników*, których można nazwać pracownikami operacyjnymi średniego szczebla, (3) *pracowników biurowych*, czyli urzędników różnych szczebli. Aby wyostrzyć analizy empiryczne, między inteligencją a klasą robotniczą wprowadziliśmy „warstwę pośrednią”, której kategorii składowe tworzą: (4) *majstrowie i brygadziści*, czyli kierownicy małych zespołów roboczych, (5) *rzemieślnicy*, pracujący w swoich zakładach pracy, (6) *pracownicy fizyczno-umysłowi*, głównie pracownicy usług łączący w swej pracy wysiłek fizyczny i umysłowy. Globalnie pojętą klasę robotniczą podzieliliśmy też na trzy grupy: Są to (7) *robotnicy wykwalifikowani*, którzy mają zawód wyuczony, (8) *robotnicy półwykwalifikowani*, którzy wykonują prace pomocnicze, oraz (9) *robotnicy niewykwalifikowani* – do prac najprostszych. Rozdział ten poświęcony jest stabilności hierarchii grup społeczno-zawodowych, co stanowi ważny wycinek pola badawczego nad strukturą społeczną².

Sytuacja materialna: zarobki i dochody

Zarobki jednostek i dochody gospodarstw domowych są cechami położenia społecznego, które interesują nie tylko badaczy stratyfikacji. Oba te wskaźniki sytuacji materialnej w różnych dyscyplinach nauk społecznych są odmiennie mierzone, gdyż dostarczają informacji o odróżnialnych aspektach sytuacji materialnej. Socjologów interesują miesięczne zarobki z pracy oraz stan finansowy rodziny wyrażający się wielkością miesięcznego dochodu przypadającego na członka rodziny.

Fakt, że uzyskiwane w badaniach surveyowych dane na temat sytuacji materialnej respondentów i ich rodzin pochodzą z deklaracji uzyskiwanych w trakcie wywiadu kwestionariuszowego, budzi pewne obawy dotyczące wiarygodności uzyskiwanych informacji. Jednakże, gdy operujemy średnimi arytmetycznymi, powstałe przy zbieraniu danych indywidualne „błędy” w dużym stopniu podlegają niwelacji. Dla zachowania ciągłości analiz, w rozdziale tym pozostajemy przy informacji o zarobkach i dochodach deklarowanych przez re-

² Badania z 1994 roku zawierają znaczne rozszerzenie pola badawczego w stosunku do poprzednich badań łódzkich. W szczególności uwzględniono w nich problematykę związaną z osobami, które nie pracują. Po raz pierwszy w historii badań łódzkich włączono do reprezentacyjnej próby kobiety. Opis pola badawczego, próby ludności i pierwszych wyników znaleźć można w raporcie: Janicka, Słomczyński, Zaborowski i Mach, „Przemiany struktury społecznej mieszkańców Łodzi, Raport końcowy z projektu badawczego Nr 1 P 109 016 06”, Warszawa 1996 (maszynopis).

spondentów. Ze względu na zmianę wartości pieniędzy w okresie 1965–1994, średnie arytmetyczne zarobków i dochodów w każdej grupie społeczno-zawodowej wyrażono w relacji do najniższej średniej grupowej.

Według danych przedstawionych w tabeli 8.1, w latach 1965–1994 relatywna pozycja grup społeczno-zawodowych pod względem zarobków wskazuje na wyraźną cezurę przypadającą na 1987 rok³.

Tabela 8.1. Relatywna wysokość zarobków indywidualnych i dochodów na osobę w rodzinie wśród pracujących mężczyzn według grup społeczno-zawodowych w Łodzi w latach 1967–1994

Kategoria zawodowa	Rok badania				
	1967	1976	1980	1987	1994
A. Zarobki indywidualne					
Specjaliści	232	219	176	162	258
Technicy	170	154	134	129	169
Pracownicy biurowi	141	164	146	142	213
Majstrowie i brygadziści	143	146	147	141	168
Rzemieślnicy/ właściciele	136	133	154	221	267
Pracownicy fizyczno-umysłowi	112	127	124	129	110
Robotnicy wykwalifikowani	121	128	122	123	131
Robotnicy półwykwalifikowani	107	115	113	122	102
Robotnicy niewykwalifikowani	100	100	100	100	100
B. Dochody na osobę w rodzinie					
Specjaliści	180	169	156	145	193
Technicy	146	125	128	131	130
Pracownicy biurowi	126	149	130	126	161
Majstrowie i brygadziści	127	125	132	125	105
Rzemieślnicy/ właściciele	123	115	168	153	163
Pracownicy fizyczno-umysłowi	109	115	116	101	105
Robotnicy wykwalifikowani	111	115	116	108	92
Robotnicy półwykwalifikowani	103	115	108	100	84
Robotnicy niewykwalifikowani	100	100	100	100	100

³ W rozdziale tym, w kolejnych tabelach nie podajemy liczebności grup społeczno-zawodowych. Dla lat 1965–1976 liczebności te podane są we wcześniejszych rozdziałach, a także w osobnej publikacji: K. M. Słomczyński, K. Janicka i W. Wesołowski, *Badania struktury społecznej Łodzi: doświadczenia i perspektywy*, op. cit.: tabela 1. Liczebności dla 1994 roku wynoszą: specjaliści 76 (9,8%), technicy 52 (6,7%), pracownicy biurowi 80 (10,3%), mistrzowie i brygadziści 25 (3,2%), właściciele 143 (18,4%), pracownicy fizyczno-umysłowi 34 (4,4%), robotnicy wykwalifikowani 251 (32,3%), robotnicy półwykwalifikowani 18 (2,3%), robotnicy niewykwalifikowani 65 (8,4%).

W latach 1965–1987 układ grup społeczno-zawodowych ze względu na tę zmienną był względnie stały. Na górze hierarchii dochodowej znajdowali się zawsze specjaliści, na następnej pozycji plasowali się majstrowie i brygadziści oraz technicy i pracownicy biurowi. Na dole hierarchii znajdowali się zawsze robotnicy o najniższych kwalifikacjach. Interesujące jest, że w badaniu z 1967 i 1976 roku poziom zarobków rzemieślników był niższy niż majstrów i brygadzystów. Dopiero w 1980 roku wysunęli się oni na drugą od góry pozycję, a w 1987 zdecydowanie zajęli pierwsze miejsce.

W 1994 roku sytuacja właścicieli okazała się bez wątpienia najkorzystniejsza. Znaleźli się oni na czele hierarchii dochodowej dystansując nieco specjalistów. Po tych dwóch kategoriach, trzecią pozycję zajęli pracownicy biurowi wyprzedzając techników oraz pracowników dozoru najniższego szczebla – majstrów i brygadzystów. Robotnicy o najniższych kwalifikacjach pozostawali bez zmian na dole hierarchii dochodowej. Z kolei robotnicy wykwalifikowani uplasowali się na nieco wyższej pozycji ponad pracownikami fizyczno-umysłowymi oddzielającymi ich od kategorii o najniższych dochodach.

Fluktuacja w rozpiętości zarobków między grupami społeczno-zawodowymi jest większa niż dochodów rodzinnych i szybciej zmienia się w czasie. W 1994 roku – w porównaniu z rokiem 1987 – sytuacja materialna rodzin w niektórych grupach społeczno-zawodowych relatywnie pogorszyła się. Zmianę tę widać zwłaszcza w rodzinach robotników półwykwalifikowanych i wykwalifikowanych oraz w rodzinach majstrów i brygadzystów. Natomiast poprawę sytuacji materialnej obserwuje się w rodzinach specjalistów i pozostałych pracowników umysłowych, a także właścicieli.

Wyjątkowo korzystna sytuacja materialna specjalistów – zarówno pod względem dochodów indywidualnych, jak i rodzinnych – potwierdza wypowiedaną często opinię, iż w warunkach radykalnych zmian ekonomicznych ludzie wykształceni i wykonujący „rynkowe” zawody radzą sobie lepiej niż osoby pozbawione tych atrybutów. Względnie dobra sytuacja dochodowa pracowników umysłowych jest sygnałem, iż następuje materialne „dowartościowanie” tej grupy zawodowej. Tendencję tę wiązać można z wzrastającym zapotrzebowaniem na sprawnych pracowników administracyjno-biurowych. Szereg instytucji, aby sprostać wymaganiom nowej racjonalności przeprowadza głębokie zmiany organizacyjne i stosuje efektywnościowe kryteria doboru personelu.

Tendencje zmian, jakim podlega pozycja niektórych kategorii w obrębie hierarchii dochodowej, wskazują, że kryteriami powodzenia finansowego stają się z jednej strony kompetencje i kwalifikacje zawodowe, a z drugiej strony – praca na własny rachunek, a więc osobista przedsiębiorczość. Oba te kryteria są zgodne z zasadami tworzenia nowego ładu gospodarki rynkowej.

Warunki mieszkaniowe

Istotnym elementem sytuacji materialnej pracowników i ich rodzin są warunki mieszkaniowe. Wiele przyczyn złożyło się na to, że w warunkach polskich sytuacja finansowa pracowników i ich rodzin nie przekładała się wprost na standard mieszkaniowy. Ciągły niedostatek zasobów mieszkaniowych i podporządkowanie celom polityki społecznej zasad rozdziału mieszkań sprawiały, że o ich przydziale nie decydowały mechanizmy rynkowe. Niemniej jednak – co podkreślali inni badacze – mimo braku drastycznych różnic w warunkach mieszkaniowych, hierarchia grup społeczno-zawodowych utworzona ze względu na wielkość i zatrudnienie mieszkań była wyraźna⁴.

Informacjami, które w sposób syntetyczny charakteryzują sytuację mieszkaniową grup społeczno-zawodowych, są dwa podstawowe wskaźniki: przeciętna liczba osób na izbę oraz wielkość powierzchni mieszkaniowej przypadającej na jedną osobę. Dane ilustrujące dynamikę zmian tych parametrów w populacji łódzkiej przedstawiamy w tabeli 8.2.

Porównanie sytuacji mieszkaniowej pracujących mężczyzn w 1987 i 1994 roku wskazuje na znaczną poprawę warunków we wszystkich grupach społeczno-zawodowych. Generalnie, wskaźnik liczby osób przypadających na jedną izbę obniżył się we wszystkich rozpatrywanych kategoriach. Skala tych zmian jest najbardziej widoczna w rodzinach pracowników fizyczno-umysłowych. Jednakże w najkorzystniejszej sytuacji znajdują się tradycyjnie rodziny inteligentów (0,8 osoby na izbę).

Poprawa warunków mieszkaniowych rodzin łódzkich wyraża się również w wielkości powierzchni przypadającej na członka gospodarstwa domowego: w 1994 roku wskaźnik ten wynosił od 15,5 m² na osobę w rodzinach robotników niewykwalifikowanych do 21,8 m² wśród specjalistów. Drugą pozycję pod względem przeciętnego metrażu na osobę w rodzinie zajmują właściciele, którzy w niewielkim tylko stopniu dystansują pracowników administracyjno-biurowych (odpowiednio: 20,1 m² i 19,4 m²). Trzy wymienione kategorie przekraczają średni wskaźnik dla polskich miast, który w 1995 roku wynosił 18,5 m² powierzchni użytkowej na osobę⁵. Interesujące jest, że jedynie specjaliści i właściciele przekraczają wskaźnik minimalnego zagęszczenia określony przez normy Unii Europejskiej na poziomie 20,0 m² na osobę.

Interesujące jest, że w porównaniu z 1987 rokiem, obserwowane w 1994 roku różnice pomiędzy grupami społeczno-zawodowymi – pod względem za-

⁴ A. Wojciechowska, *Położenie materialne i uczestnictwo w kulturze a struktura społeczna*, Wrocław 1977.

⁵ H. Kulesza, *Sytuacja mieszkaniowa w Polsce*, [w:] *Polska '96. Habitat a rozwój społeczny*, Warszawa 1996.

gęszczenia mieszkań – są mniejsze. Obserwowana w badanej populacji poprawa warunków mieszkaniowych wskazuje, iż charakterystyczna dla całego kraju sytuacja kryzysu, jaka wystąpiła w związku z przestawieniem gospodarki na nowe tory, w przypadku Łodzi nie dotknęła w tym samym stopniu wszystkich dziedzin. Aby wyjaśnić ten pozytywny trend w sytuacji mieszkaniowej, trzeba odwołać się do dwóch elementów: (1) odłożonego w czasie efektu wcześniejszych, rozpoczętych w bardziej sprzyjających warunkach inwestycji; (2) efektu zmian demograficznych, w wyniku których naturalną kolejną rzeczą pokolenie wnuków obejmuje mieszkania dziadków. Estymacja wagi tych efektów jest ważnym zadaniem badawczym, które powinno być podjęte w niedalekiej przyszłości.

Tabela 8.2. Warunki mieszkaniowe w grupach społeczno-zawodowych w Łodzi w latach 1965–1994

Grupy społeczno-zawodowe	Rok badania				
	1965	1976	1980	1987	1994
A. Przeciętna liczba osób na izbę					
Specjaliści	1,31	1,12	0,97	1,01	0,80
Technicy	1,58	1,20	1,16	1,18	1,02
Pracownicy biurowi	1,68	1,14	1,16	1,12	0,90
Majstrowie i brygadziści	1,72	1,14	1,22	1,19	0,99
Pracownicy fizyczno-umysłowi	1,91	1,77	1,32	1,43	0,97
Robotnicy wykwalifikowani	2,09	1,49	1,42	1,40	1,15
Robotnicy półwykwalifikowani	2,27	1,47	1,49	1,49	1,15
Robotnicy niewykwalifikowani	2,41	1,40	1,64	1,53	1,19
Właściciele	-	-	-	-	1,02
B. Przeciętny metraż na osobę					
Specjaliści	-	16,3	16,4	17,4	21,8
Technicy	-	13,1	14,1	15,7	17,1
Pracownicy biurowi	-	15,0	13,5	15,8	19,4
Majstrowie i brygadziści	-	13,0	13,0	14,4	18,6
Pracownicy fizyczno-umysłowi	-	13,3	12,5	14,4	17,4
Robotnicy wykwalifikowani	-	12,2	12,1	13,6	15,8
Robotnicy półwykwalifikowani	-	13,2	12,1	13,6	15,7
Robotnicy niewykwalifikowani	-	11,4	10,7	12,6	15,5
Właściciele	-	-	-	-	20,1

Mowa tu oczywiście o obiektywnym aspekcie warunków mieszkaniowych, wyrażającym się w elementarnych wskaźnikach zaludnienia i zagęszczenia. Wskaźniki te pomijają inne, ważne aspekty standardu mieszkania. Dlatego w uzupełnieniu do tabeli 8.2, w tabeli 8.3 zamieszczamy dane dotyczące rodzaju własności mieszkania oraz wyposażenia mieszkania w łazienkę, a także oceny respondentów ich własnej sytuacji mieszkaniowej.

Jeśli chodzi o własnościowy aspekt sytuacji mieszkaniowej, to widać wyraźnie, że najwięcej mieszkań własnych – tj. spółdzielczych splanowanych lub wykupionych od kwaterunku – posiada inteligencja (prawie 2/3). W mniejszej proporcji właścicielami mieszkań są przedsiębiorcy, pracownicy administracyjno-biurowi i technicy. W tych trzech kategoriach od 40% do 45% osób posiada spółdzielcze lub indywidualne prawo własności do zajmowanego lokalu. Natomiast wśród robotników odsetek gospodarstw domowych mających własne, splanowane lub wykupione mieszkania jest kilkakrotnie mniejszy i nie przekracza 17%. Stosunkowo najmniej mieszkań własnościowych mają robotnicy wykwalifikowani, a także majstrowie i brygadziści (12% – 13%).

Tabela 8.3. Niektóre cechy i oceny sytuacji mieszkaniowej według grup społeczno-zawodowych w Łodzi w 1994 roku

Kategorie społeczno-zawodowe	% osób mających		% osób przekonanych o:	
	mieszkanie własne, splanowane lub wykupione	mieszkanie z oddzielną łazienką	dobrej sytuacji mieszkaniowej	poprawie sytuacji mieszkaniowej w ostatnich 10 latach
Specjaliści	63,2	98,7	85,5	30,3
Technicy	40,4	96,3	71,2	28,9
Pracownicy administracyjno-biurowi	43,8	96,3	72,6	27,6
Majstrowie	12,0	88,0	72,0	24,0
Robotnicy wykwalifikowani	13,2	88,0	66,2	29,4
Robotnicy półwykwalifikowani	16,7	77,8	33,3	22,2
Robotnicy niewykwalifikowani	18,5	76,9	56,9	15,4
Właściciele	45,1	92,3	67,8	23,1
Ogółem	30,1	90,7	68,8	13,1

Wśród robotników niżej kwalifikowanych więcej osób mieszka we własnych domach niż wśród robotników wyżej kwalifikowanych. Jednakże na ogół są to budynki o szczególnie niskim standardzie budowlanym i technicznym. Wskazuje na to niższy w tej grupie respondentów odsetek mieszkań wyposażonych w łazienkę.

W rozmaitych analizach przyjmuje się, iż posiadanie oddzielnego pomieszczenia z wanną lub prysznicem jest dobrym wskaźnikiem standardu technicznego mieszkania. Zakładając, iż tak jest w istocie, powiedzieć można, że zróżnicowanie owego standardu wśród badanych mieszkańców Łodzi nie jest duże: nie przekracza ono 20 punktów procentowych. W najlepszej sytuacji znajdują się specjaliści (98,7%), a w najgorszej robotnicy niewykwalifikowani (76,9%).

Subiektywna ocena sytuacji mieszkaniowej charakteryzująca poszczególne grupy społeczno-zawodowe zróżnicowana jest w większym stopniu, niż wskazywałyby na to warunki obiektywne. Specjaliści są grupą, w której prawie 90% osób ocenia swoją sytuację mieszkaniową jako dobrą, a 30% deklaruje, iż poprawa tej sytuacji nastąpiła w ostatnich 10 latach. Właściciele i przedsiębiorcy postrzegają swoją sytuację mieszkaniową w podobny sposób jak pracownicy fizyczno-umysłowi i robotnicy wykwalifikowani. W każdej z tych grup prawie 2/3 osób ocenia ją jako dobrą. W porównaniu z robotnikami, w nieco korzystniejszej subiektywnie sytuacji mieszkaniowej znajdują się technicy i pracownicy administracyjno-biurowi. Stosunkowo najmniej respondentów przekonanych o dobrej sytuacji mieszkaniowej jest wśród robotników o najniższych kwalifikacjach. Niższy od przeciętnego standard techniczny mieszkań zajmowanych przez robotników o najniższych kwalifikacjach uzasadnia taki rozkład opinii.

Aktywność kulturalna: czytelnictwo książek i czasopism

Wymiarem zróżnicowania społecznego, który zawsze uwzględniono w badaniach struktury społecznej Łodzi było uczestnictwo w kulturze. W badaniach surveyowych nie jest łatwo badać postawy i zachowania wobec treści i wartości kultury. Można co najwyżej próbować określić pewne charakterystyczne dla różnych grup społecznych aspekty stylu życia. Stosunkowo najprostszym zadaniem badawczym jest próba określenia ilościowych przejawów „konsumpcji kulturalnej”, ujmowanych w określonym przedziale czasu, a więc – na przykład – liczby przeczytanych książek i czasopism, częstości chodzenia do kina, teatrów i muzeów, a także nawyków związanych ze słuchaniem radia i oglądaniem telewizji. Oczywiście jest, że zachowania te mają także swój jakościowy aspekt. W badaniu z 1994 roku – podobnie jak w badaniach wcześniejszych – próbowaliśmy ustalić poziom czytelnictwa na podstawie podanych przez respondenta nazwisk autorów i tytułów przeczytanych książek bądź czasopism. Korzystaliśmy w tym względzie z wypracowanych wzorów, starając się za ich pomocą ogarnąć całe

bogactwo współczesnego rynku książki i prasy⁶. Jakościowej stronie konsumpcji kulturalnej poświęcono odrębne analizy.

W tym artykule omówimy jedynie aktualne tendencje, jakie charakteryzują ilościową stronę konsumpcji kulturalnej mieszkańców Łodzi. Informacje o częstotliwości czytania książek i czasopism pochodzą z odpowiedzi na standardowe pytania kwestionariusza⁷. Jak to niejednokrotnie podkreślano, deklaracje dotyczące własnej aktywności kulturalnej mogą być obarczone błędem, gdyż są one związane z obrazem własnej osoby i normami społecznymi⁸. Deklaracje na temat częstotliwości czytania książek i czasopism interpretujemy w tym rozdziale jako wynik rzeczywistych zachowań zawyżonych nieco przez aspiracje, lecz zniekształconych mniej więcej równomiernie w różnych grupach.

Przejawy „konsumpcji kulturalnej” traktować można – na równi z cechami sytuacji materialnej – jako element globalnego położenia społecznego ludzi. Paralelność układu grup społecznych obserwowana w tych, tak różnych wymiarach zróżnicowania społecznego, wskazywała dotychczas na stabilny charakter dystansów pomiędzy klasami i warstwami. Wśród inteligentów było zawsze najmniej osób, które w okresie dwóch miesięcy poprzedzających badanie w ogóle nie sięgały do książek. Kategorią, która zajmowała drugą pozycję pod tym względem, byli niezmiennie pracownicy biurowi. Czytali oni zazwyczaj więcej książek i czasopism niż technicy. Majstrowie i brygadziści oraz pracownicy fizyczno-umysłowi w zbliżonym stopniu wykazywali skłonność do kontaktu z książką lokując się w środku hierarchii. Natomiast wszyscy pracownicy fizyczni stanowili wyraźnie odrębny segment, przy czym robotnicy niewykwalifikowani lokowali się najniżej. Przedstawiony układ grup społeczno-zawodowych odznacza się dużą stabilnością w czasie. Popatrzmy na dane zamieszczone w tabeli 8.4.

Dane z 1994 roku – z niewielkimi tylko odchyleniami – potwierdzają stałą tendencję, według której kręgi czytelnice maleją w miarę przesuwania się ku dołowi hierarchii społeczno-zawodowej. Charakterystycznym dla naszych ostatnich badań faktem jest wzrost we wszystkich grupach społeczno-zawodowych proporcji osób, które w okresie ostatnich dwóch miesięcy nie przeczytały ani jednej książki. Zaniechanie czytelnictwa książek – w przyjętej skali dwóch

⁶ A. Kobus-Wojciechowska, *Zróżnicowanie konsumpcji kulturalnej*. [w:] W. Wesołowski, red., *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław 1970; Z. Koziański, *Zróżnicowanie uczestnictwa w kulturze*, [w:] K. Janicka, red., *Zróżnicowanie społeczne i jego percepcja w latach 1965–1980*, Wrocław 1987.

⁷ Oto pytania i kategorie odpowiedzi: Czy w ostatnich dwóch miesiącach przeczytał Pan jakąś książkę? (Tak, Nie). Jeśli tak: Ile Pan przeczytał w tym czasie książek? (liczba książek). Czy mógłby Pan podać jaka (jakie) to była (były) książka (książki) – autora i tytuł (autorów, tytuły)? Czy czytuje Pan jakieś czasopisma? (Tak – regularnie, Tak – nieregularnie, Nie).

⁸ M. Stefanowska, *Odbiorcy kultury. Deklaracje i rzeczywistość*, Warszawa 1988; K. Lutyńska, *Surveye w Polsce. Spojrzenie socjologiczno-antropologiczne*, Warszawa 1993.

miesiący – cechuje co najmniej co czwartą osobę z wyższym wykształceniem. Mimo niepokojącej tendencji specjaliści i tak pozostają na szczycie hierarchii pod względem tej formy aktywności kulturalnej. Wśród pracowników biurowych proporcja osób nieczytających książek obejmuje prawie 40%. Znamienne jest, że technicy, wśród których ponad połowa osób nie przeczytała ostatnio ani jednej książki, zrównują się pod tym względem nie tylko z majstrami i brygadzi-
 stami, ale także z właścicielami. Zwraca uwagę fakt, że wśród robotników nie-
 wykwalifikowanych zaledwie 6,5% miało kontakt z książką w ciągu dwóch mie-
 sięcy. Jest to wskaźnik najniższy spośród uzyskanych w okresie ostatnich 30 lat.

Tabela 8.4. Pracujący mężczyźni, którzy nie mieli kontaktu z książką i czasopi-
 smem według grup społeczno-zawodowych w Łodzi w latach 1965–1994

Grupy społeczno-zawodowe	Rok badania				
	1965	1976	1980	1987	1994
A. Osoby, które nie przeczytały książki w ciągu dwóch miesięcy					
Specjaliści	20,9	25,4	24,2	21,7	26,3
Technicy	29,3	46,6	40,2	34,1	54,5
Pracownicy biurowi	30,1	35,8	33,3	25,0	40,0
Majstrowie i brygadziści	59,5	46,6	46,6	46,6	46,6
Pracownicy fizyczno-umysłowi	59,8	53,1	65,4	46,2	58,8
Robotnicy wykwalifikowani	62,5	64,2	63,1	55,2	68,0
Robotnicy półwykwalifikowani	59,3	69,8	76,7	57,9	94,4
Robotnicy niewykwalifikowani	77,8	73,8	50,0	73,9	63,1
Właściciele	-	-	-	-	53,08
B. Osoby, które w ogóle nie czytają czasopism					
Specjaliści	3,3	5,1	5,2	3,8	5,3
Technicy	12,1	8,4	10,3	6,8	12,7
Pracownicy biurowi	19,3	9,9	2,8	17,1	10,0
Majstrowie i brygadziści	30,4	24,3	31,7	18,3	31,8
Pracownicy fizyczno-umysłowi	41,8	40,6	46,4	17,7	23,5
Robotnicy wykwalifikowani	44,7	40,6	38,6	26,0	32,0
Robotnicy półwykwalifikowani	67,8	47,2	53,3	31,6	33,3
Robotnicy niewykwalifikowani	68,9	55,7	55,9	43,5	44,6
Właściciele	-	-	-	-	23,1

Obserwowany w odniesieniu do książek spadek czytelnictwa dotyczy również lektury czasopism. W 1994 roku proporcje osób wśród ogółu nieczytających czasopism są wprawdzie niższe niż w 1980 roku, jednakże w stosunku do 1987 roku najnowsze dane wypadają szczególnie niekorzystnie. Pracownicy biurowi są jedyną kategorią zawodową, w której wyraźnie wzrosło zainteresowanie lekturą czasopism. Wydaje się, iż czytelnictwo czasopism w tej grupie pracowników stanowi swoistą rekompensatę w sytuacji znacznego spadku zainteresowania książką.

Czytelnictwo książek i czasopism jest przejawem określonego stylu życia i wynika głównie z nawyków utrwalonych w procesie wychowania i kształcenia. Jakkolwiek podstawowym czynnikiem dla utrzymania tej formy aktywności kulturalnej są określone zainteresowania, to w wyjaśnianiu zmian poziomu czytelnictwa uwzględnić należy także inne warunki, w szczególności zasoby czasu wolnego oraz pulę środków finansowych pozostających do swobodnej decyzji badanych.

Obserwowany spadek czytelnictwa wyjaśnialiśmy hipotetycznie, wskazując na ograniczenia czasu wolnego wymuszone przede wszystkim koniecznością wzmożonej aktywności zawodowej i dodatkowymi zajęciami zarobkowymi. Na pytanie, czy istnieje związek pomiędzy aktywnością czytelniczną a stanem finansowym gospodarstwa domowego, można odpowiedzieć na podstawie dostępnych w badaniu danych. Wynika z nich, że spośród osób, które odczuwają brak środków na kulturę, niemal 40% przeczytało co najmniej jedną książkę w ciągu dwóch miesięcy poprzedzających badanie. Jest charakterystyczne, że wśród osób, w budżecie których nie brakuje środków na kulturę, proporcja osób czytających nie wzrosła znacząco, osiągając pułap 50%. Fakt ten dowodzi, że zwyczaj czytania książek kształtuje się latami i zależy od stopnia trwałości zainteresowań, które można realizować mimo napięć w budżecie domowym. Utrzymaniu tej formy aktywności kulturalnej sprzyja wymiana i krążenie książek w rodzinie oraz wśród znajomych, jak również korzystanie z bibliotek.

Brak wystarczających środków finansowych wpływa przede wszystkim na ograniczenie regularnego czytania czasopism. W grupie respondentów, których budżet nie stwarza napięć – przynajmniej w odniesieniu do wydatków na kulturę – odsetek czytających regularnie czasopisma wynosi 55% i o 22 punkty procentowe przewyższa analogiczną proporcję wśród osób, których środki finansowe na cele kulturalne są ograniczone. Odsetek osób zupełnie nieczytających czasopism w tej ostatniej grupie wynosi prawie 36%.

Ograniczenie zasięgu czytelnictwa widoczne niemal we wszystkich grupach zawodowych nie wyklucza oczywiście możliwości wzrostu poziomu czytanych książek i czasopism. Nie rozstrzygając tej kwestii, warto jednakże zwrócić uwagę na dwie sprawy. Otóż zawężanie się kręgu osób czytających – jak wynika

wprost z deklaracji respondentów – sygnalizuje pojawienie się nowego klimatu społecznego wokół zachowań w sferze aktywności kulturalnej. Brak kontaktu z literaturą czy prasą przestaje być źródłem zażenowania i respondenci otwarcie informują o faktycznym poziomie swego czytelnictwa. Prawdopodobnie sądzą, że powszechny brak czasu, codzienne zabieganie i troska o zapewnienie sobie i rodzinie odpowiednich środków materialnych zwalnia ich – we własnym przekonaniu – z rzeczywistej, a tym bardziej pozorowanej, tj. na poziomie deklaratywnym – dbałości o sprawy „ducha”. Nie bez znaczenia jest także powszechnie lansowany model aktywności życiowej, której główną cechą jest przedsiębiorczość, racjonalność i odwaga „brania spraw w swoje ręce”. Cechy te przypisywane są raczej warstwie przedsiębiorców i właścicieli niż inteligencji, której styl życia przez długie lata był uznawany, godnym naśladowania przez inne kręgi społeczne wzorcem.

Ocena własnej pozycji społecznej

Różnice między poszczególnymi grupami społeczno-zawodowymi w zakresie sytuacji finansowej, mieszkaniowej i kulturowej odzwierciedlają obiektywny stan ich położenia społecznego. Równie ważnym czynnikiem zróżnicowania społecznego jest percepcja i ocena różnych aspektów sytuacji życiowej. Bez zgłębienia subiektywnej strony procesów dokonujących się w obrębie struktury społecznej, właściwie niewiele wiadomo, jak kształtuje się potoczne doświadczenie uwikłanych w konkretne stosunki społeczne ludzi⁹.

Kwestiom pomiaru oceny pozycji społecznej poświęcono w literaturze socjologicznej wiele miejsca. Również w licznych opracowaniach badań łódzkich problem ten doczekał się szczegółowej analizy¹⁰. W naszych badaniach z roku 1967, 1976 i 1980, kwestionariusz wywiadu zawierał blok pytań o ocenę pozycji społecznej ze względu na różne, z góry podane kryteria. Wspólna część pytań dla trzech badań miała następującą formę: „Jak Pan ocenia swoją pozycję w społeczeństwie – w porównaniu z innymi ludźmi – pod różnymi względami? Zacznijmy od wykształcenia. Czy pod względem wykształcenia zajmuje Pan pozycję bardzo wysoką, wysoką, trochę wyższą niż średnia, średnią, trochę niższą niż średnia, niską, czy też bardzo niską?”. Po odpowiedzi na to pytanie respondenci byli pytani o ocenę pozycji społecznej według szeregu innych kryteriów,

⁹ W. Narojek, *Jednostka wobec władzy*, Warszawa 1991.

¹⁰ K. M. Słomczyński i G. Kacprowicz, *Subiektywna ocena pozycji społecznej: jej pomiar, determinanty i korelaty*, [w:] K. Janicka, red., *Zróżnicowanie społeczne i jego percepcja w latach 1965–1980*, op. cit.

kwalifikacji fachowych, charakteru pracy (praca umysłowa – fizyczna), udziału w zarządzaniu (stanowiska), poważania społecznego, dochodu i korzystania z dóbr kultury. Uzyskane dane posłużyły do inferencyjnego, czyli analitycznego pomiaru oceny społecznej. Założono, iż ocena ta jest swoistym konstruktem, który daje się wyprowadzić ze zbioru wskaźników odpowiadających wymiarom edukacyjnemu, zawodowemu i konsumpcyjnemu; co pozostaje zgodne z tradycją socjologicznej interpretacji zróżnicowania społecznego.

Jednakże tradycyjny sposób ustalania oceny pozycji społecznej jest inny, a mianowicie na podstawie odpowiedzi na pojedyncze pytanie zadawane respondentom w tej kwestii. Brzmi ono następująco: „Czy uważa Pan, że ogólna pozycja Pana w społeczeństwie w porównaniu z pozycją innych ludzi jest bardzo wysoka, wysoka, trochę wyższa niż średnia, trochę niższa niż średnia, niska, czy bardzo niska?”. Odpowiedzi punktowano od 7 (bardzo wysoka) do 1 (bardzo niska).

Próba wyjaśniania – uzyskanej na podstawie tego pytania – oceny syntetycznej poprzez odwołanie się do samoocen dokonywanych dla wszystkich szczegółowych kryteriów łącznie wykazała, że związek pomiędzy odczuwaną ogólną pozycją w społeczeństwie a samooceną konkretnych składników tej pozycji nie jest wystarczająco silny. Samooceny wszystkich szczegółowych kryteriów łącznie wyjaśniają mniej niż 30% wariacji odpowiedzi na pytanie o ocenę ogólnej pozycji społecznej. Wynik ten nie oznacza jednak, że umieszczanie pojedynczego pytania o ocenę ogólnej pozycji społecznej w kwestionariuszach wywiadów badań socjologicznych jest niecelowe. Uważamy niemniej, iż interpretacja odpowiedzi na to pytanie powinna być dokonywana nie w kategoriach porównania własnego miejsca w systemie dystrybucji dóbr i nagród z miejscem innych ludzi, a w kategoriach zadowolenia czy satysfakcji – a więc zmiennych *explicite* zrelatywizowanych do pewnych sytuacji uznanych przez badane podmioty za pożądane czy należne. Gdyby badani faktycznie dokonywali oceny swej pozycji społecznej w porównaniu z innymi ludźmi, to przeciętna ocena w całej zbiorowości byłaby mniej więcej stała w różnych okresach historycznych.

W tabeli 8.5 podajemy średnie wartości oceny ogólnej pozycji społecznej w kategoriach społeczno-zawodowych. Z danych naszych wynika, że w 1994 roku nastąpiło odwrócenie obserwowanej w latach 1976–1987 tendencji do obniżania się przeciętnej oceny pozycji społecznej we wszystkich grupach zawodów umysłowych. Warto przy tym dodać, iż w żadnej grupie zawodowej uzyskany w 1994 roku wskaźnik nie przewyższa średniej wartości ocen deklarowanych w 1967 roku.

Tabela 8.5. Przeciętna ocena ogólnej pozycji społecznej według grup społeczno-zawodowych w Łodzi w latach 1967–1994

Kategoria społeczno-zawodowa	Rok badania				
	1967	1976	1980	1987	1994
Specjaliści	4,77	4,61	4,38	4,41	4,67
Pracownicy biurowi	4,27	4,29	4,08	3,84	4,11
Technicy	4,28	4,26	3,92	3,78	3,89
Majstrowie i brygadziści	4,23	4,19	3,84	3,88	3,55
Rzemieślnicy/ właściciele	4,24	4,01	3,66	4,07	4,16
Pracownicy fizyczno-umysłowi	3,98	3,86	3,78	4,08	3,70
Robotnicy wykwalifikowani	3,97	3,96	3,76	3,42	3,42
Robotnicy półwykwalifikowani i niewykwalifikowani	3,62	3,71	3,74	3,41	3,29

Cechą znaną jest fakt, że w subiektywnym odczuciu degradacji uległa pozycja społeczna majstrów i brygadzystów – a więc osób sprawujących nadzór techniczny niższego szczebla, a także pracowników fizyczno-umysłowych oraz robotników o najniższych kwalifikacjach. Natomiast samoocena pozycji społecznej wśród robotników wykwalifikowanych utrzymuje się na poziomie niezmiennym od 1987 roku.

Interpretacja przedstawionych tendencji z oczywistych powodów nie może być jednoznaczna: wpływy zmiennych oddziałujących na poziom samopoczucia mogą przybierać bardzo złożone formy. Jednakże w odniesieniu do pracowników umysłowych nasuwa się przypuszczenie, że obserwowany w ich kręgach wzrost subiektywnego znaczenia własnej pozycji społecznej wiąże się ze zmianami na rynku pracy. Zapotrzebowanie na specjalistów w wielu dziedzinach, także w zakresie pracy biurowej, połączone ze wzrostem wymogów kwalifikacyjnych daje poczucie pewności pracy i gwarantuje lepszą sytuację materialną. Czynniki te niewątpliwie wzmacniają satysfakcję z zajmowanej pozycji w tej kategorii społeczno-zawodowej. Z kolei pozycja robotników wykwalifikowanych na rynku pracy – nawet we „włókienniczej” Łodzi – jest względnie stała i to znajduje wyraz w stałych ocenach pozycji społecznej.

Ocena konfliktowości podziałów społecznych

Jednym z nurtów badawczych w dziedzinie potocznych odczuć dotyczących struktury społecznej jest analiza percepcji konfliktogennego potencjału rozmaitych różnic społecznych. Badanie tej kwestii w Polsce ma długą tradycję oraz

specyfikę także ze względu na podejście badawcze. Poczucie konfliktowości różnego typu zróżnicowań badaliśmy za pomocą pytań zamkniętych, zawierających zestaw możliwych odpowiedzi. Podejście to nawiązuje do strategii stosowanej we wcześniejszych badaniach nad strukturą społeczną Łodzi. Zadawane pytania były ściśle ustrukturalizowane. Ich celem było uzyskanie od respondentów oceny różnic i niechęci społecznych między ludźmi według z góry zadanych kryteriów.

Podobnie do badań łódzkich z lat 1967–1987, również w kwestionariuszu z roku 1994 zamieszczono pytania dotyczące poczucia konfliktotwórczej roli czterech, określonych czynników zróżnicowania społecznego: charakteru pracy, dochodu, wykształcenia i władzy. Ogólna formuła pytania była następująca: „Czy sądzi Pan, że obecnie w naszym kraju różnice *charakteru pracy* – ze względu na to, czy praca jest fizyczna, czy umysłowa – wytwarzają jakieś niechęci i konflikty między ludźmi?”. W kolejnych pytaniach zamiast charakteru uwzględniono dochód, wykształcenie i władzę (udział w zarządzaniu). Interpretację znaczeniową wymienionych kryteriów pozostawiono całkowicie do uznania respondentów. Wynikało to z przekonania, iż respondenci nadadzą poszczególnym kryteriom różnic takie subiektywne znaczenia, które pozostają w polu ich codziennych obserwacji i doświadczeń.

Dane dla lat 1967–1994 przedstawione w tabeli 8.6 informują o tym, jak w miarę upływu czasu zmieniały się potoczne opinie o konfliktogennym znaczeniu czterech wybranych rodzajów różnic społecznych: charakteru pracy, dochodu, wykształcenia i władzy. Na podstawie tych danych stwierdziliśmy, że w początkowym okresie, tj. w 1967 roku, prawie połowa badanych każdemu z tych kryteriów przypisywała zdolność do wywoływania niechęci. Tak więc różnice pomiędzy wyodrębnionymi źródłami napięć nie były znaczne.

Tabela 8.6. Poczucie konfliktów spowodowanych nierównościami społecznymi w Łodzi w latach 1967–1994^a

Czynnik wywołujący konflikty	Rok badania				
	1967	1976	1980	1987	1994
	Procent osób stwierdzających, że dany czynnik wywołuje silne lub bardzo silne konflikty społeczne				
Charakter pracy	47,6	43,1	60,3	59,7	38,6
Wykształcenie	51,7	32,2	32,7	31,7	24,2
Władza – stanowisko	45,7	41,4	79,5	71,0	75,6
Dochód	52,9	68,5	84,9	86,6	88,9

^a W odpowiedzi na pytania: „Czy uważa Pan, że obecnie w naszym kraju różnice między pracą fizyczną i umysłową stwarzają jakieś niechęci i konflikty między ludźmi?”. Dalsze pytania zawierały sformułowania „różnice wykształcenia”, „różnice w uczestniczeniu we władzy” i „różnice w dochodach”. W tabeli podano łącznie procent odpowiedzi „tak” i „raczej tak”.

W 1980 roku nastąpił wyraźny wzrost poczucia konfliktowości w społeczeństwie. Prawie 85% badanych skłonnych było dostrzegać źródło napięć i niechęci między ludźmi w czynnikach natury materialnej. Niewiele mniej osób upatrywało je w dostępie czy uczestnictwie we władzy (80%). Choć w badaniu późniejszym – z 1987 roku – poziom odczuwanej konfliktogenności władzy obniżył się nieco, to jednak czynnik ten, obok dochodu, pozostawał – i jak się okazuje – pozostaje nadal jednym z głównych źródeł napięć między ludźmi. Jednakże, w opiniach z 1994 roku na pierwszym miejscu utrzymywał się dochód – prawie 90% osób było zdania, że czynnik ten stwarza niechęci i konflikty w społeczeństwie. Powszechność takiego przekonania wiązać można zarówno ze wzrostem roli pieniądza, jako głównego regulatora dystrybucji dóbr, jak i z ciągłym wzrostem aspiracji materialnych społeczeństwa.

Niezmiennie od 1980 roku w opinii większości badanych podziały związane z władzą w podobnym stopniu łączą się z niechęciami i konfliktami. Fakt ten wskazuje, że możliwość demokratycznego wyboru władz oraz dostęp do procedur odwoławczych w przypadku działań naruszających prawo – co ewidentnie odróżnia okres przemian, jaki nastąpił po 1989 roku od doświadczeń z lat poprzedzających ten moment przełomu – nie łagodzi poczucia konfliktogennego charakteru tego czynnika. Być może prawidłowość ta wynika stąd, że w odbiorze społecznym stanowisko i władza jest najczęściej łączona z sytuacją pracy, w której rola kierownika czy przełożonego została w ostatnim czasie wzmocniona.

Natomiast zastanawia fakt, iż wykształcenie było i pozostaje nadal czynnikiem o najsłabszym potencjale konfliktogennym. W stosunku do lat poprzednich znaczenie wykształcenia jako przyczyny istniejących między ludźmi niechęci osłabło jeszcze bardziej. W badaniu najnowszym tylko 24% badanych było skłonnych upatrywać źródła niechęci i konfliktów między ludźmi w różnicach wynikających z wykształcenia. Względnie rzadko wskazywana jest też konfliktogenna rola charakteru pracy. W kontraście do tych dwóch czynników, konfliktogenna rola dochodu i władzy postrzegana jest co najmniej dwukrotnie częściej. Jest to tym ciekawsze, że w rzeczywistości przede wszystkim od wykształcenia i ściśle powiązane z nim poziomu kwalifikacji zależy nie tylko pozycja zawodowa, ale także szeroko rozumiana sytuacja życiowa jednostki i jej rodziny.

Aby zrozumieć, dlaczego w społecznym odbiorze wykształcenie jest rzadko uważane za konfliktogenne, wskazać można na mechanizmy „dystrybucji” tej zmiennej. W odróżnieniu od dochodu i władzy, nabywanie wykształcenia w stosunkowo dużym stopniu zależy od indywidualnych decyzji i osobistej wytrwałości. W konsekwencji, wykształcenie – wraz z ewentualnymi konsekwencjami – należy bardziej do sfery prywatnej niż publicznej. W odczuciu społecznym różnice wykształcenia są postrzegane jako sprawa konkretnych ludzi, podczas gdy różnice we władzy – jako sprawa całego systemu społecznego.

Warto również odnotować, iż w porównaniu z wcześniejszymi badaniami, w 1994 roku respondenci przywiązywali mniejszą wagę do podziałów społecznych rysujących się według charakteru pracy i nie traktowali tej płaszczyzny różnicowania społecznego jako istotnego źródła niechęci i konfliktów. Podział pracy na zajęcia fizyczne i umysłowe jest jednym z kryteriów podziału klasowego, więc – w świetle prezentowanych danych – powiedzieć można, że podziały stratyfikacyjne są powszechniej odczuwane niż podziały klasowe.

Analiza percepcji konfliktów społecznych, jaką przeprowadzono przy okazji wcześniejszych badań, była odniesiona do grup społeczno-zawodowych bądź całych segmentów struktury społecznej. Wskazywała ona na nikły stopień krystalizacji świadomości grupowej. W 1980 roku – w porównaniu z wcześniejszymi badaniami – we wszystkich grupach społeczno-zawodowych wzrosła proporcja osób przekonanych o istnieniu konfliktów generowanych przez czynnik władzy. W różnych grupach społeczno-zawodowych opinię taką wyrażał zbliżony odsetek osób: od 80% do 90%. Wyjątkiem od tej prawidłowości byli robotnicy o najniższych kwalifikacjach, gdzie odpowiednia proporcja – stanowiąca także statystyczną większość wewnątrz danej grupy społeczno-zawodowej – była niższa niż w przypadku innych grup. Zwraca uwagę fakt, że w okresie późniejszym, tzn. w latach 1987 i 1994, niemal we wszystkich grupach społeczno-zawodowych poczucie konfliktowości różnic generowanych przez czynnik władzy stało się mniej powszechne. Obserwacja ta wynika z porównania danych, które zamieszczono w tabeli 8.7.

Wśród przyczyn obserwowanego w 1987 roku spadku częstości przekonania, iż uczestniczenie we władzy wywołuje napięcia i konflikty społeczne wymieniliśmy swego czasu dwa zjawiska. Jedno odwoływało się do coraz bardziej powszechnych w owym czasie zachowań politycznych, które miały na celu wypracowywanie skutecznych metod samoobrony, kontestacji i uzyskiwania przez społeczeństwo kolejnych ustępstw ze strony władzy. Drugie wiązało się z coraz silniej odczuwanym po roku 1980 wzrostem znaczenia czynników materialnych w życiu codziennym. Oba te zjawiska przyczyniły się zapewne do relatywnego osłabienia w odbiorze społecznym konfliktogennej funkcji różnic wynikających z udziału we władzy i zróżnicowanego do niej dostępu.

Ciekawym problemem, jaki pojawia się w świetle badań z 1994 roku, jest pytanie o ewolucję poglądów na władzę jako źródło napięć, wyrażanych przez przedstawicieli różnych grup zawodowych. Jest oczywiste, że dane uzyskane w badaniach prowadzonych w latach 1987 i 1994 odnoszą się do odmiennych rzeczywistości społeczno-ekonomicznych. Tym, co różniło te dwa okresy, przynajmniej w sferze władzy, było przyjęcie w 1989 roku – w wyniku zmian systemowych – demokratycznych procedur wyboru władz różnego szczebla oraz poważne traktowanie procedur odwoławczych w przypadku naruszenia usta-

wowego trybu rozpatrywania spraw obywateli. Wobec tego typu przeobrażeń można było oczekiwać, iż w 1994 roku społeczne odczucie konfliktogenności podziałów związanych z władzą będzie słabsze zwłaszcza w kręgach inteligencji i robotników wykwalifikowanych. Przedstawiciele obu tych kategorii zawodowych stosunkowo najsilniej byli uwikłani w działania kontestacyjne. Zatem można było sądzić, że świadomość przeobrażeń prawnoustrojowych właśnie w tych grupach będzie największa. Jednakże uzyskane w 1994 roku dane nie potwierdziły tych oczekiwań. Okazało się nawet, że przekonanie, iż władza powoduje niechęć i konflikty, stało się wśród inteligencji bardziej powszechne niż przed przełomem ustrojowym.

Tabela 8.7. Poczucie konfliktowości różnic w dochodach oraz w uczestniczeniu we władzy w grupach społeczno-zawodowych w Łodzi w latach 1967–1987^a

Grupy społeczno-zawodowe	Rok badania				
	1967	1976	1980	1987	1994
A. Odsetek osób stwierdzających, że dochody wywołują niechęć i konflikty					
Specjaliści	79,5	78,0	86,2	90,6	90,8
Technicy i pracownicy biurowi	76,1	73,2	94,5	89,6	87,4
Pracownicy fizyczno-umysłowi, majstrowie i brygadziści	81,6	70,0	84,1	76,6	89,3
Właściciele	63,4	71,4	90,5	93,7	88,8
Robotnicy wykwalifikowani	68,3	63,1	82,7	82,9	90,8
Robotnicy półwykwalifikowani i niewykwalifikowani	67,5	63,1	77,8	90,5	81,9
B. Odsetek osób stwierdzających, że władza wywołuje niechęć i konflikty					
Specjaliści	51,7	50,8	88,7	70,1	80,3
Technicy i pracownicy biurowi	53,5	47,1	90,1	67,4	77,6
Pracownicy fizyczno-umysłowi, majstrowie i brygadziści	48,9	36,5	75,2	70,5	71,5
Właściciele	43,9	49,0	84,1	80,3	77,7
Robotnicy wykwalifikowani	48,1	40,1	82,0	70,9	72,2
Robotnicy półwykwalifikowani i niewykwalifikowani	42,4	36,1	66,7	59,5	77,1

^a W odpowiedzi na pytania: „Czy uważa Pan, że obecnie w naszym kraju różnice w dochodach stwarzają jakieś niechęć i konflikty między ludźmi?” oraz „Czy uważa Pan, że obecnie w naszym kraju różnice w sprawowaniu władzy (zarządzaniu) stwarzają jakieś niechęć i konflikty między ludźmi?”. W tabeli podano łącznie procent odpowiedzi „tak” i „raczej tak”.

Analogiczną tendencję można również zaobserwować wśród pracowników administracyjno-biurowych. Natomiast wśród robotników zasięg tej opinii pozostał niezmienny. Podobnie na niezmiennym poziomie utrzymywały się opinie na temat konfliktowego charakteru władzy wśród właścicieli. Cha-

rakterystyczne jest, iż poglądy robotników o najniższych kwalifikacjach na rolę władzy kształtują się odmiennie. Otóż, w 1994 roku w tej grupie znacznie więcej osób było przekonanych o konfliktogennym charakterze władzy niż w badaniach sprzed ustrojowego przełomu (odpowiednio: 77,1% i 59,5%).

Przyczyny zróżnicowania poglądów na temat konfliktogennej roli władzy i związanych z nią podziałów należy poszukiwać w specyficznym dla poszczególnych grup społeczno-zawodowych zakresie codziennych obserwacji i doświadczeń. Odmiennie w przypadku przedstawicieli różnych grup zawodowych kontakty instytucjonalne – chociażby z przełożonymi i zwierzchnikami w miejscu pracy – wpływają na sposób postrzegania i interpretowania na własny użytek badanej sfery rzeczywistości społecznej. Wynika to z faktu, iż respondenci zawężają pojęcie władzy do stanowisk władzy. Tak zresztą oczekiwaliśmy i tak sugerowało nasze pytanie. Jest więc prawdopodobne, że badani, którzy z tytułu roli zawodowej uczestniczą w sprawowaniu władzy, oceniają ją w kontekście stosunków charakteryzujących własne miejsce pracy. W szczególności sądzić można, iż majstrowie i brygadziści, będąc eksponentami władzy w swoim przedsiębiorstwie mają stosunkowo słabsze odczucie konfliktowości dyskutowanego wymiaru zróżnicowania społecznego.

Przypomnijmy, że niezależnie od grupy społeczno-zawodowej poczucie konfliktowości władzy wyraża od 80% do 95% osób. Amorficzność świadomości społecznej, jaka cechuje sposób postrzegania władzy, nie oznacza wszakże, iż wiza jej konfliktogennego charakteru jest taka sama u osób należących do różnych grup społecznych. Zapewne jest tak, że osoby z różnych kategorii społeczno-zawodowych, niemal powszechnie uznając konfliktowy charakter władzy mają na myśli różne wymiary i różne rodzaje konfliktów – pracownicze i pozapracownicze, instytucjonalne i indywidualne, lokalne i uniwersalne, oraz ekonomiczne i polityczne. Rekonstrukcja uzasadnień wyrażanych opinii i uchwycenie specyfiki dróg dochodzenia do określonych przekonań w różnych kręgach społecznych wymaga oddzielnych, specjalnie dla tego celu zaprojektowanych badań¹¹.

Przez wszystkie badane lata najsilniejsze poczucie konfliktowości wiązało się z różnicami w dochodach. Niemal 90% badanych przypisywało temu wymiarowi zróżnicowania odpowiedzialność za konflikty społeczne. Analizując opinie mieszkańców Łodzi, odnoszące się do dwudziestolecia 1967–1987 stwierdziliśmy, że stosunkowo najwięcej zwolenników poglądu, iż dochód powoduje napięcia społeczne przyrosło wówczas wśród właścicieli oraz wśród robotników o najniższym poziomie kwalifikacji. Natomiast pracownicy fizyczno-umysłowi wraz z majstrami okazali się tą grupą społeczno-zawodową, której wyczulenie

¹¹ K. Janicka, W. Wesolowski, *Percepcje struktury społecznej i konfliktowości w okresie przeobrażeń ustrojowych*, [w:] A. Rycharc i H. Domański, red., *Elementy nowego ładu*, Warszawa 1997.

na różnice w dochodach pozostało niezmienione. Tymczasem 20 lat wcześniej osoby z tej właśnie kategorii zawodowej, częściej niż inne, podkreślały konfliktogenną rolę nierówności dochodów (81,6% w 1967 roku i 76,6% w 1987 roku).

Również w ostatnich siedmiu latach (1987–1994) zdecydowana większość osób w każdej grupie społeczno-zawodowej uznawała konfliktogenność podziałów ekonomicznych (od 80% do 90%). Znamienna jest jednomyślność w ocenie konfliktogennego charakteru obu czynników stratyfikacyjnych, tj. władzy i dochodu. Lata 1987–1994 cechowała wyjątkowa dynamika procesów społecznych, często niekorzystnych z punktu widzenia materialnej sytuacji różnych grup społecznych. W związku z rzeczywistymi napięciami w budżetach wielu rodzin i odczuwaną depryzacją w różnych sferach życia można było oczekiwać dalszego poszerzenia się kręgu zwolenników poglądu, iż dochody są źródłem napięć i konfliktów. Przynajmniej w grupach, dla których niedawne zmiany sytuacji ekonomicznej okazały się najbardziej dolegliwe, pogląd ten powinien stać się bardziej powszechny. Dane z 1994 roku częściowo potwierdzają to oczekiwanie. Stwierdzić można, że kategoriami, które cechuje nie tylko najwyższy poziom, ale także największy wzrost poczucia konfliktowości podziałów wynikających ze zróżnicowania dochodów, są wykwalifikowani pracownicy przemysłu na stanowiskach majstrów i robotników oraz najemni pracownicy w handlu i usługach. Prawidłowość ta stanowi odbicie zmian w obiektywnym położeniu tych grup, a zwłaszcza ich sytuacji na rynku pracy. W wyniku postępującej segmentacji tego rynku utrwalają się niektóre dawne nierówności, a także powstają nowe podziały¹².

Zakończenie

W badaniach łódzkich opisowi hierarchii grup społeczno-zawodowych ze względu na różne kryteria stratyfikacji społecznej poświęcono wiele miejsca¹³. Główny wniosek, jaki wypływał z prowadzonych dotychczas analiz – obejmujących okres 1965–1987 – sprowadza się do stwierdzenia, że mimo pewnych zmian w stopniu posiadania szeregu istotnych społecznie dóbr, zasadniczy porządek społeczno-zawodowy pozostawał taki sam, a istniejące dystanse były niezbyt rażące. Szczególnie klarownie określona była pozycja dwóch krańcowych kategorii

¹² H. Domański, *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczne*, Wrocław 1987; K. Janicka, *Sytuacja pracy a struktura społeczna. W poszukiwaniu nowego wymiaru pozycji społeczno-zawodowej*, Warszawa 1997.

¹³ W. Wesołowski, red., *Zróżnicowanie społeczne*, op. cit.; K. M. Słomczyński, *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe i jego korelaty*, Warszawa 1972; K. M. Słomczyński, K. Janicka, W. Wesołowski, *Badania struktury społecznej Łodzi: Doświadczenia i perspektywy*, op. cit.

społeczno-zawodowych – specjalistów oraz robotników niewykwalifikowanych. Bliżej „góry” lokowali się technicy i pracownicy biurowi, a bliżej „dołu” – robotnicy półwykwalifikowani i wykwalifikowani. Sytuacja kategorii lokujących się w środku hierarchii była najmniej jednoznaczna. W szczególności położenie rzemieślników, majstrów i brygadzystów, a także pracowników fizyczno-umysłowych uległo wyraźnym wahaniom w czasie. Niemniej jednak w zasadniczym zarysie hierarchia grup społeczno-zawodowych odznaczała się dużą stabilnością. Czy zmiana systemu polityczno-ekonomicznego stabilność tę narusza? Jest to centralne pytanie tego rozdziału.

W rozdziale tym przedstawiliśmy dane dotyczące rozkładów zarobków i dochodów, standardu mieszkaniowego oraz konsumpcji kulturalnej w grupach społeczno-zawodowych. Specjaliści i technicy, „prywatna inicjatywa”, pracownicy administracyjno-biurowi znajdują się ponad grupową przeciętną, podczas gdy pracownicy fizyczno-umysłowi oraz kategorie robotnicze znajdują się poniżej tej przeciętnej. Dane o subiektywnej ocenie pozycji społecznej i percepcji konfliktów społecznych dobrze odzwierciedlają rzeczywiste położenie grup społeczno-zawodowych. Oto podsumowanie wyników:

1. Przyspieszona transformacja, jaka nastąpiła po 1989 roku, powiększyła nierówności dochodowe. Obecnie właściciele i specjaliści zarabiają przeciętnie przeszło dwa i pół razy więcej od robotników niewykwalifikowanych. Te zmiany nastąpiły po okresie 1976–1987, gdy zaobserwować można było ogólne zmniejszenie nierówności ekonomicznych między grupami społeczno-zawodowymi. Fakt, że osłabienie tempa rozwoju gospodarczego w końcu lat 70. wiązało się z pewną niwelacją zróżnicowania ekonomicznego, jest także znany z innych opracowań¹⁴.

2. W okresie 1987–1994 warunki mieszkaniowe uległy poprawie we wszystkich grupach społeczno-zawodowych. Jednakże dystans między specjalistami i robotnikami niewykwalifikowanymi jest ciągle znaczny. Na uwagę zasługuje to, iż technicy obecnie mają gorsze wskaźniki przeciętnej liczby osób na izbę i przeciętnego metrażu na osobę niż pracownicy biurowi, majstrowie i brygadziści, a także pracownicy fizyczno-umysłowi. Jest to wyraźna zmiana w stosunku do 1980 roku.

3. W wymiarze konsumpcji kulturalnej – określonym poprzez czytelnictwo książek i czasopism – układ grup społeczno-zawodowych nie zmienił się zasadniczo w całym okresie 30 lat, chociaż dystans między kategoriami skrajnymi, specjalistami i robotnikami niewykwalifikowanymi, zmalał. Ostatnio, w każdej grupie społeczno-zawodowej wzrosła proporcja tych, którzy nie mają regularnego kontaktu z książkami i czasopismami.

¹⁴ L. Beskid, *Warunki i sposób życia społeczeństwa polskiego w sytuacji regresu*, Warszawa 1987.

4. Specjaliści, technicy, pracownicy biurowi i rzemieślnicy wyżej ocenili swoją pozycję społeczno-zawodową w 1994 roku niż w 1987 roku. W przypadku majstrów i brygadzystów, pracowników fizyczno-umysłowych i robotników pół- i niewykwalifikowanych przeciętna ocena pozycji społecznej uległa w tym czasie obniżeniu. Robotnicy niewykwalifikowani pozostali na tym samym poziomie. Jednakże układ grup społeczno-zawodowych wykazuje cechy trwałości ze specjalistami na górze hierarchii a robotnikami niewykwalifikowanymi – na dole.

5. W porównaniu z wcześniejszymi badaniami w 1980 roku we wszystkich grupach społeczno-zawodowych badanych wzrosła proporcja osób przekonanych o istnieniu konfliktów generowanych przez czynnik władzy. Jednakże w okresie późniejszym poczucie konfliktowości różnic generowanych przez czynnik władzy stało się relatywnie mniej powszechne. Najsilniejsze poczucie konfliktowości wiąże się z różnicami w dochodach. Możemy mówić o jedności w ocenie konfliktogenności charakteru władzy i dochodu. W kontraście do tego, wykształcenie zawsze było i pozostaje nadal czynnikiem o najsłabszym potencjale konfliktogennym. W 1994 roku respondenci na ogół nie traktowali podziałów społecznych rysujących się według charakteru pracy jako źródła konfliktów.

We wszystkich wymiarach zróżnicowania społecznego szczególnie klarownie określona jest pozycja dwóch krańcowych kategorii społeczno-zawodowych – specjalistów oraz robotników niewykwalifikowanych. Bliżej „góry” lokują się technicy i pracownicy biurowi, a bliżej „dołu” – robotnicy półwykwalifikowani i wykwalifikowani. Położenie rzemieślników, majstrów i brygadzystów, a także pracowników fizyczno-umysłowych ulegało szczególnie istotnym wahaniom w czasie. Niemniej jednak w zasadniczym zarysie hierarchia grup społeczno-zawodowych odznaczała się dużą stabilnością.

Dzięki zachowaniu tej samej optyki badawczej mogliśmy zaobserwować symptomy nowych zjawisk w hierarchii grup społeczno-zawodowych. Do takich zjawisk należy relatywny „awans” właścicieli nie tylko w wymiarze ekonomicznym (zarobki z pracy), ale i subiektywnym (ocena własnej pozycji). Obserwujemy też relatywną „degradację” techników, w szczególności pod względem warunków mieszkaniowych i konsumpcji kulturalnej.

Ogólny wniosek, jaki płynie z analiz zawartych w tym tekście, jest taki, iż aczkolwiek w latach 1965–1994 zaszły zauważalne zmiany w układzie grup społeczno-zawodowych, jednak ich ogólna hierarchia okazała się względnie stabilna nie tylko w okresach gospodarki nakazowo-rozdzielczej, ale także w początkowej fazie budowy gospodarki rynkowej.

Jest to ważny wniosek ze względu na implikacje teoretyczne, które dotyczą wagi podziału pracy w społeczeństwie w tłumaczeniu zasadniczych zarysów stratyfikacji społecznej. W okresie budowy gospodarki rynkowej następuje in-

terferencja podziału społeczno-zawodowego z różnymi formami własności. Interferencja ta powoduje większe zróżnicowanie wewnątrz poszczególnych grup społeczno-zawodowych. Mimo nakładania się struktury społeczno-zawodowej i własnościowej, zawód pozostaje najbardziej klarownym kryterium układu dystansów i nierówności.

Na zakończenie, trzeba zwrócić uwagę, iż analizy zawarte w tym artykule dotyczą tylko pracujących mężczyzn. Stanowią oni 3/4 męskiej populacji czynnej zawodowo. Kolejny segment, szczególnie ważny ze względu na zmiany w strukturze społecznej, stanowią bezrobotni (12,3%). Obok nich występują ci emeryci, którzy poszukują stałego zatrudnienia (8,3%). Choć mają oni zapewnione utrzymanie na elementarnym poziomie, to ze względu na wiek – średnio 55 lat – i gotowość podjęcia pracy, mogą przyczyniać się do powstawania nowych istotnych problemów ekonomiczno-społecznych, gdyż z jednej strony powiększają nadmierne obciążenie budżetu emerytalnego, a z drugiej ulegają frustracji w związku z mało produktywnym sposobem spędzania czasu.