

Władysław Adamski i Andrzej Rychard

Zakończenie, czyli głównie o dynamice kontestacji i partycypacji społecznej w procesach zmiany ustrojowej

Tytuł książki, może nieco prowokujący, odzwierciedla właściwie główne idee przewodnie i pytania badawcze, jakie przyświecały naszemu zespołowi zarówno w projektowaniu badania „Polacy '95”, jak i interpretacji jego wyników w ujęciu dynamicznym i porównawczym. A więc: czy współcześni Polacy to „aktorzy”, czy „klienci” transformacji ustrojowej? Innymi słowy, czy są oni świadomymi kreatorami dokonujących się przeobrażeń społecznych, czy też owe zmiany należałoby traktować raczej jako efekt „wymuszanych” przez elity zachowań biernie przystosowawczych?

Nie podejmujemy tutaj systematycznej rekapitulacji tego, co w treści książki stanowić może podstawę do odpowiedzi na te pytania. Chcemy jedynie przywołać najważniejsze z nich, a nade wszystko wyjaśnić, jak rozumiemy kluczowe dla naszego podejścia badawczego terminy. Postaramy się również usytuować zastosowane przez nas podejście na tle funkcjonujących we współczesnej socjologii i politologii teorii transformacji lub „przejścia systemowego”.

Zwróćmy przede wszystkim uwagę, że tak ostre – jak w tytułowym ujęciu naszej książki – rozgraniczenie pomiędzy socjologiczną koncepcją „aktora” i „klienta” zmiany społecznej jest ewidentnym uproszczeniem. Przeciwieństwem aktorów, czyli działających w imię swych interesów uczestników konfliktu wokół definicji modernizacji i zmiany instytucjonal-

nej, nie są bowiem dla nas klienci, lecz „kontr-aktorzy”, czyli jednostki lub grupy społeczne występujące, w imię zagrożonych interesów, w obronie starego porządku lub sprzeciwiające się nowemu. Natomiast klientami procesów transformacji ustrojowej będą te jednostki i grupy społeczne, które – głównie ze względu na niepewność swego statusu społecznego i silną zależność od państwa – prezentują postawy niespójne wobec transformacji, co znajduje wyraz zarówno w selektywnym odrzucaniu starego, jak i w selektywnej akceptacji nowego ustroju.

Wśród klientów odróżnić należy wszakże tych, którzy w swych postawach i zachowaniach wyrażają głównie orientacje biernie-przystosowawcze i roszczeniowe od tych, którzy – mimo obaw i ambiwalencji, jakie żywią w stosunku do zmiany ustrojowej – są wyrazicielami orientacji aktywnie przystosowawczej. Ci drudzy klienci są więc w znacznym stopniu aktorami. Poprzez jednostkowy lub grupowy udział w dostosowywaniu instytucji starego systemu społecznego do definicji własnych potrzeb i interesów wpływają przecież na nowy kształt tych instytucji. Z kolei znaczna część autentycznych aktorów nie jest wolna od postaw klientelistycznych. Tak więc, jedną z cech wyróżniających społeczną dynamikę polskiej transformacji jest to, że orientacja klientelistyczna – w odmianie aktywnie przystosowawczej – jest bardziej powszechna niż orientacja aktywnie kreatywna.

Klientelizm jako typ stosunków społecznych, w którym wymiana świadczeń pomiędzy „patronem” i zależnym odeń „klientem” regulowana jest nierównością pozycji społecznej obydwu partnerów (Tarkowski, 1994; Czarnowski, 1956) nie jest, rzecz jasna, wynalazkiem socjalizmu państwowego. Jednak w tym systemie, dziedziczone po feudalizmie i obecne w chłopskiej kulturze, reguły paternalistycznej zależności i panowania uległy nie tylko wydatnemu wzmocnieniu (Rose i in., 1996), ale były również dość skutecznie przeniesione na całe społeczeństwo. Dokonało się to najskuteczniej w pokoleniach, które poddane zostały wszechogarniającym wpływom „so-

cialistycznej industrializacji". Tak więc typ stosunków patronatu–klienteli odcisnął swoje piętno zarówno na relacjach pomiędzy wielkimi grupami społecznymi, czyli w wymiarze strukturalnym, jak zwłaszcza na relacjach tych grup z państwem, czyli w wymiarze instytucjonalnym.

Jak staramy się dowieść w rozdziale 1 (autorstwa W. Adamskiego), socjalistyczny system paternalizmu–klientelizmu w polskim wydaniu wyróżnia się szeregiem niepowtarzalnych cech. Łączyć je należy przede wszystkim z tymi osobliwościami struktury społecznej, które w Polsce – jak nigdzie indziej – sprzyjały psychologicznej i politycznej emancypacji nie tylko elit inteligenckich, ale również podstawowych klas społecznych, pozostających w klientelistycznej zależności od państwa i jego biurokracji. Wyrazem tej emancypacji stały się – motywowane świadomością odrębności interesów grupowych – działania zmierzające zarówno do „reformy systemu”, jak zwłaszcza do jego kontestacji i radykalnej zmiany.

Spójrzmy zatem jak, w świetle wyników z 1995 roku i wcześniejszych badań z serii „Polacy”, kształtuje się społeczna dynamika transformacji, dokonująca się w specyficznie polskich realiach klientelistycznej struktury społecznej, a także jej instytucjonalnego zaplecza. Wypada rozpocząć od ogólnej diagnozy zasadniczych linii podziału w społeczeństwie. Przypomnijmy, że jedna z trwałych tendencji, ujawnionych w poprzednich edycjach naszych badań, znajdowała wyraz w tym, iż bliskość jednostki lub grupy społecznej wobec struktur władzy jako monopolistycznych źródeł dystrybucji formalnych i nieformalnych przywilejów, była główną determinantą postaw i zachowań wspierających bądź kontestujących system (por. Adamski i in., 1982; Adamski, Jasiewicz, Rychard, 1986). Oś konfliktu definiowana była wówczas głównie przez interesy o charakterze politycznym. Badanie z 1995 roku – mimo radykalnych przeobrażeń w strukturze systemu, jakie dokonały się po roku 1989 – świadczy raczej o stabilności tych postaw niż o ich zmianie.

Wydaje się więc, że stosunek obywateli do kwestii politycznych nie podlega tak wyraźnej dynamice, jak stosunek do alternatyw ustrojowych, rozpatrywanych w wymiarze instytucji ekonomicznych. W tej ostatniej kwestii widoczna jest bowiem wyraźna ewolucja interesów i preferencji. Ujawnia się ona zarówno w zachowaniach głównych aktorów zmian, jak również w układzie sojuszów pomiędzy aktorami, a zwłaszcza w układzie sojuszu pomiędzy interesami robotników oraz interesami inteligencji. Badania nasze potwierdzają tezę, iż – w przeciwieństwie do interesów *stricte* politycznych, a także ideologicznych, ujawniających się wyraźnie w stosunku Polaków do religii, a zwłaszcza do miejsca Kościoła w życiu publicznym – interesy ekonomiczne polskiego społeczeństwa stają się coraz bardziej zróżnicowane (por. rozdziały 4 – autorstwa L. Kolarskiej-Bobińskiej oraz 7 – autorstwa K. Pełczyńskiej-Nałęcz).

Stwierdzone prawidłowości traktujemy jako jeszcze jeden empiryczny dowód, podważający zasadność „tranzytologii” jako teorii wyjaśniającej zarówno upadek systemu socjalizmu w Polsce, jak i procesy zmian ustrojowych w naszym kraju po roku 1989. Wbrew temu, co głoszą liczne koncepcje mieszczące się w tym podejściu badawczym, mamy podstawy twierdzić, że to nie zewnętrzne czynniki (np. kryzys w ZSRR), a czynniki endogenne odegrały zasadniczą rolę w tym, że tylko w Polsce „sprzeczności strukturalne” socjalizmu państwowego mogły się uzewnętrznić w postaci zinstytucjonalizowanego konfliktu społecznego. Osobliwością polskiej transformacji, która u nas rozpoczęła się znacznie wcześniej niż u naszych sąsiadów, jest jej ścisła współzależność z dynamiką uczestnictwa społecznego, w tym głównie z ewolucją sytuacji ogólnospołecznego konfliktu. Jest to więc dynamika obejmująca nie tylko elity, ale całe społeczeństwo. Ma ona charakter ewolucyjny, mieszczący się w sekwencji „długiego trwania”. Podstawowe cechy owej dynamiki i jej chronologię mogliśmy rozpoznać dzięki badaniom rozpoczętym w 1980 roku. Tak więc – nie negując tego, co dla polskich przemian ustrojowych uczyniły impulsy płyną-

ce z zewnątrz, tzn. jawnych i skrytych działań zmierzających bądź do „wystudzenia” sytuacji konfliktowej, bądź do jej eskalacji – podtrzymujemy tezę o endogennym podłożu polskiej transformacji i jej społecznej dynamiki.

Jednym z ważkich przejawów tej dynamiki jest ewolucja interesów i preferencji ustrojowych, występująca w procesach przejścia od kontestacyjnej do partycypacyjnej fazy transformacji. Oto w okresie 1988–1995 dokonało się zasadnicze odwrócenie sojuszków w stosunku do alternatyw prywatyzacyjnych – od sytuacji lat osiemdziesiątych, gdy interesy robotników wykwalifikowanych i pozbawionej dostępu do władzy inteligencji były zasadniczo zbieżne, co znajdowało wyraz m.in. w silnym poparciu dla nieskrępowanej prywatyzacji, zaś interesy kadry kierowniczej były prywatyzacji niechętne – do sytuacji z połowy lat dziewięćdziesiątych, gdy to właśnie kierownicy oraz niefunkcyjni specjaliści stali się czołowymi promotorami prywatyzacji (rozdział 8 autorstwa W. Adamskiego).

Wyniki te świadczą o tym, iż w zależności od zmieniającego się kontekstu instytucjonalnego świadomość interesu grupowego wśród kierowników i robotników podlega głębokiej i przeciwstawnej ewolucji. Prawidłowość ta znajduje potwierdzenie w badaniach polsko-francuskich, przeprowadzonych w wybranych przedsiębiorstwach w 1989 roku. Jak wówczas stwierdzono, w polskich firmach w roli potencjalnych głównych aktorów zmian w przedsiębiorstwach postrzegani byli robotnicy, podczas gdy we francuskich – kierownicy (Richard, 1996). Wyjaśnienie tych różnic wiązało się z faktem, iż w Polsce zmiana kojarzyła się z zasadniczymi problemami ustrojowymi, wymagała swego rodzaju działań rewolucyjnych i dlatego chyba jej promotorzy ujawnili się najpierw wśród pracowników zajmujących dolne szczeble hierarchii. W tej specyficznej sytuacji polscy robotnicy mogli być uważani za główną siłę wspierającą prywatyzację, z którą wiązano nadzieje na reformy ustrojowe. Natomiast aktorami w firmach francuskich byli przede wszystkim kierownicy, a więc osoby

uprzywilejowane w funkcjonalnej hierarchii organizacyjnej, zmiany zaś, w jakie byli oni uwikłani, wymagały z reguły kompetencji kadry kierowniczej. Zapewne dlatego właśnie wyniki naszych badań z roku 1995 zbliżone są bardziej do tych dotyczących firm francuskich z 1989 roku niż polskich z tego samego okresu. W sytuacji Polski z roku 1995, ujawniony w badaniach polsko-francuskich, mechanizm zmiany postaw i interesów odnosi się nie tylko do kierowników i robotników, ale również do kategorii specjalistów, którzy w realiach gospodarki rynkowej zbliżają się do kierowników, a oddalają od robotników.

Czy z tego można wnosić, że rozpad inteligencko-robotniczej wspólnoty interesów ukształtowanych w klientelistycznym systemie stosunków przemysłowych jest zasadniczym wnioskiem naszych badań? Byłaby to konkluzja zbyt jednostronna. W istocie bowiem wyniki naszych analiz skłaniają do pytania bardziej ogólnego. Czy polskie przemiany prowadzą do powstania społeczeństwa, w którym dominują interesy pluralistyczne, tj. zróżnicowane, ale równocześnie aktywnie uczestniczące w takim czy innym projekcie racjonalizacji i modernizacji społeczeństwa, a więc, czy są to interesy zorientowane w stronę nowej równowagi „pomiędzy reinterpretacją posocjalistycznych norm sprawiedliwości i solidarności a wymogami efektywności ekonomicznej” (Grancelli, 1995)? Albo: Czy mamy do czynienia z kształtowaniem się dwóch izolowanych społeczeństw: społeczeństwa Polski, które jest obecne w transformacji i społeczeństwa Polski poza transformacją – w którym przepaść dzieli uczestników i aktorów zmiany społecznej od jednostek i grup z tych procesów wykluczonych i zmarginalizowanych (Rychard, 1996c), a więc tych wszystkich, którzy nie potrafią wyrwać się z zakłętego kręgu biernie przystosowawczej orientacji klienta, zależnego w pełni od paternalistycznej polityki państwa?

Dylemat społecznej integracji wokół przekształceń ustrojowych oraz towarzyszące temu „społeczne wykluczenie” jawi się najdobitniej, jeśli spojrzeć nań przez pryzmat zmian

w strukturze społeczno-zawodowej. Jak wykazują analizy W. Zaborowskiego (por. rozdział 2), dokonujące się w latach 1988–1995 przemieszczenia społeczne przebiegały pod przemożnym wpływem dwóch, równoległych procesów: przemowienia środków produkcji w prywatne władanie oraz racjonalizacji zatrudnienia i redukcji miejsc pracy. Efekt łączny tych procesów sprawia, że obok nowej, dość licznej kategorii „strukturalnie wygranych”, którzy zdołali stać się przedsiębiorcami, a są wśród nich relatywnie częściej osoby bardziej wykształcone, które zajmowały kierownicze stanowiska w starym systemie, ale są również, chociaż proporcjonalnie znacznie rzadziej, wykwalifikowani robotnicy – pojawiła się równocześnie nowa kategoria „strukturalnie przegranych”, a więc głównie tych, którzy stali się bezrobotnymi. Rekrutują się oni najczęściej spośród drobnych przedsiębiorców, którzy nie sprościli prawom rynku, a w skali masowej – spośród robotników, w tym zwłaszcza – niewykwalifikowanych.

Podobnie rysują się te podziały, jeśli rozpatrywać je wedle tego, jak sami zainteresowani oceniają swoją sytuację w zmieniającej się hierarchii społecznego uwarstwienia. Poczucie znacznego awansu towarzyszy głównie przedsiębiorcom, słabiej – kierownikom i dyrektorom. Natomiast świadomość degradacji społecznej, oprócz „liderujących” pod tym względem bezrobotnych, wyrażają najsilniej chłopi oraz niewykwalifikowani robotnicy (por. rozdział 5 – autorstwa W. Zaborowskiego). Jak wykazują ustalenia K. Szafraniec (por. rozdział 9), w trudniejszej sytuacji jest ta część ludności wiejskiej, która w czasach transformacji została wypchnięta z rynku pracy pozarolniczej; 3/4 ogółu tych rodzin wiejskich utrzymujących się z takiego źródła to realni lub potencjalni klienci opieki socjalnej państwa.

Warto przy tym dodać, że zarówno obiektywne miary degradacji, jak też przeważające wśród badanych postrzeganie zmian w kategoriach pogorszenia sytuacji, a nie jej poprawy, nie jest wyłącznie polską specjalnością. Zasięg poczucia

degradacji jest podobny w Słowacji, natomiast w Czechach zjawisko to występuje znacznie słabiej. W problemie społecznego wykluczenia z rynku pracy najważniejszy jest kierunek tych procesów. Okazuje się bowiem, że w Polsce reprodukuje się relatywnie częściej margines biedy niż bogactwa. Dziedziczone jest raczej upośledzenie niż społeczne uprzywilejowanie. Zauważmy, iż jest to wynik, który zdaje się podważać znaną hipotezę o cyrkulacji i reprodukcji elit w społeczeństwach posocjalistycznych (Szelenyi, Wnuk-Lipiński i Treiman, 1995).

Drugim polem integracji bądź „wykluczenia społecznego” jest uczestnictwo polityczne. Czy jednak, w przeciwieństwie do rynku pracy, w tym przypadku należałoby mówić nie tyle o wykluczeniu, ile raczej o dobrowolnym wycofaniu się obywateli z możliwości korzystania z przysługujących im praw? Z pewnością jako symptom tej rezygnacji i samowykluczenia się można potraktować pewną depolityzację społeczeństwa, znajdującą wyraz w powszechnej niechęci do formalnego członkostwa w jakiejkolwiek partii politycznej. Czy jednak dotyczy to również tak istotnej dla systemu demokracji przedstawicielskiej postaci aktywności, jaką przed każdym obywatelem otwiera czynne prawo wyborcze? Odwołując się do analiz K. Pełczyńskiej-Nałęcz, możemy stwierdzić, iż w latach 1989–1994 niemal co drugi Polak nie uczestniczył w żadnych wyborach, ani parlamentarnych, ani samorządowych. Równocześnie okazało się, że ci nie biorący udziału w procesach kształtowania władzy to zarazem ludzie młodzi, zazwyczaj niżej wykształceni lub pozbawieni stałej pracy, wyróżniający się równocześnie wysokim krytycyzmem tak w stosunku do systemu demokracji, jak też do wolnego rynku.

W sytuacji gdy aktywny udział w „polityce wyborczej” staje się domeną ludzi o wyższym statusie społecznym (pozytywnym wyjątkiem od tej reguły są jedynie rolnicy), na uwagę zasługiwać musi aktywność Polaków, uzewnętrzniająca się w przynależności do związków zawodowych (por. trzecia część

rozdziału 1). Wprawdzie nie jest to już przynależność tak masowa, jak w czasach sprzed 1989 roku, to jednak związkowe doświadczenia kontestacyjnej aktywności społeczno-politycznej wypracowane w „Solidarności”, a zarazem niechęci związkowców tego nurtu wobec związkowców z OPZZ, wydaje się odciskać wyraźnie swe piętno na współczesne uwikłanie jednych i drugich w konflikty polityczne. Fakt, iż w tej aktywności uczestniczą, obok robotników, także specjaliści i kierownicy rekrutujący się w większości z zakładów pozostających tak czy inaczej pod kuratelą państwa, czyni ze związków bezpośrednie zaplecze organizacyjne dla dwóch rywalizujących o władzę układów politycznych. Niewykluczone więc, że główne nurty ruchu związkowego staną się kośćcem kształtującego się systemu politycznego w Polsce.

Jeśli taka perspektywa jest realna, to tym bardziej ważny jest bliższy wgląd w relacje, jakie zachodzą pomiędzy protestem a partycypacją jako dwoma uzupełniającymi się formami uczestnictwa związkowców w życiu publicznym. Jak wynika z analizy K. Pełczyńskiej-Nałęcz, osoby, które kiedykolwiek uczestniczyły w akcjach protestu (głównie w strajkach), nie różnią się od tych osób, które, w latach 1989–1994 brały udział w wyborach, ani pod względem cech demograficznych, ani wyznawanych systemów wartości. Tym, co je różni, jest jedynie fakt, iż wspólne dla nich predyspozycje do aktywności społecznej lub politycznej realizują się dla jednych głównie w protestach i kontestacji, a dla drugich – w pozytywnym uczestnictwie, czyli w partycypacji (por. Wstęp do tej książki). Niegdyś rozdzielone, dziś te na pozór przeciwstawne formy aktywności występują łącznie. Niegdyś zasadnicza linia podziału biegła pomiędzy tymi, którzy kontestowali system a tymi, którzy w nim uczestniczyli i bronili go, dziś zaś – pomiędzy tymi, którzy są tak czy inaczej aktywni, a tymi, którzy są bierni, głównie dlatego, że nie mają odpowiednich zasobów, tj. warunków ekonomicznych i organizacyjnych niezbędnych do jakiegokolwiek uczestnictwa w życiu publicznym.

Odwołując się do naszej diagnozy polskiego konfliktu z lat osiemdziesiątych – jako konfliktu ogólnospołecznego, w którym interesy rzeczników zmiany ustroju ścierały się z interesami jego obrońców, możemy obecnie sformułować tezę o pojawieniu się w Polsce nowej, zasadniczo odmiennej struktury konfliktu politycznego. W odróżnieniu od starego konfliktu, tym razem główna linia podziału pomiędzy zwolennikami a przeciwnikami transformacji przebiega, z jednej strony, pomiędzy tymi, którzy mimo dzielących ich różnic ideologicznych i politycznych interesów – uczestniczą w tworzeniu nowego ustroju, a, z drugiej, tymi, którzy z różnych powodów są wyłączeni z aktywnego udziału w procesach transformacji.

Z fenomenem większej skłonności do partycypacji lub kontestacji wśród grup korzystnie usytuowanych w strukturze społecznej zetknęliśmy się już we wcześniejszych badaniach. Przypomnijmy jednak, iż to, co określiliśmy jako sojusz wykwalifikowanych kategorii robotniczych, inteligentów i specjalistów, okazało się główną siłą społeczną Sierpnia 1980 i całego ruchu „Solidarności”. Wówczas jednak oponentem tych, którzy kontestowali zarówno praktykę, jak i założenia ideologiczne panującego systemu, był polityczny establishment. Obecnie i ideologia wolnego rynku, i reguły demokracji, jeśli w ogóle są kontestowane, to głównie ze względu na „społeczne koszty” ich urzeczywistnienia. Groźbę dla transformacji ustrojowej stanowią więc nie elity tworzące nową klasę polityczną i uczestniczące w walce o władzę, lecz istnienie nader licznej „milczącej mniejszości”, która nie jest słyszana – głównie z braku możliwości reprezentowania swych interesów grupowych.

Czy zarysowana w tej diagnozie wizja nowego konfliktu znajduje wsparcie w nowym kształcie struktury społecznej, a zwłaszcza – w tym, jak owa struktura jest odbierana, jeśli ją mierzyć w psychologicznych kategoriach poczucia zadowolenia lub upośledzenia i frustracji? To, co na podstawie naszych

ustaleń możemy powiedzieć na pewno, to tyle, że prawdopodobieństwo powstania w Polsce nowej odmiany dychotomicznej, a więc nieuchronnie konfliktorodnej, struktury społecznej jest, jak dotychczas, niewielkie. Przeciwdziałają temu bowiem pewne procesy łagodzące ostrość nowych podziałów społecznych. Obserwujemy je tak pomiędzy poszczególnymi segmentami pozycji społeczno-zawodowych, jak i zwłaszcza pomiędzy państwowym i prywatnym sektorem gospodarki. Społeczeństwo polskie nie dzieli się bowiem na dwie grupy: „wygranych” i „przegranych”. W gruncie rzeczy dominują w nim raczej ci, którzy – co prawda – spodziewają się trudów i przeciwności życiowych, ale też sądzą, że je pokonają (por. analizy A. Rycharda – rozdział 6 oraz I. Bialeckiego i W. Zaborowskiego – rozdział 3). Istnienie dość licznej kategorii tzw. „wygrywających przegranych” oraz innych grup pośrednich (w tym głównie licznych rodzin, które czerpią dochody z różnych źródeł i różnych sektorów gospodarki) przeciwdziałają dychotomicznym podziałom i pozwala postrzegać polskie społeczeństwo jako społeczeństwo uwarstwione, jak na szczeblach „drabiny”, a więc mieszczące się raczej w gradacyjnym modelu struktury społecznej niż rozpadające się na dwa społeczeństwa: „włączonych” w dobrodziejstwa transformacji i „wykluczonych”.

Owo zacieranie się granic społecznych, przeciwdziałające nowym antagonizmom klasowym, jest szczególnie widoczne na poziomie instytucji. Instytucje definiujemy przy tym szeroko, a więc zarówno jako podstawowe reguły rządzące ładem społecznym, jak też jako ich konkretne manifestacje organizacyjne. Badania nasze dostarczają argumentów przemawiających na rzecz tezy o „ewolucyjnym charakterze rewolucyjnej zmiany” (Campbell i Pedersen, 1996; Grabher i Stark, 1997). Na polskim przykładzie potwierdza się to w pełni w odniesieniu do sfery instytucji gospodarczych, natomiast nie ewolucyjny, lecz radykalny charakter mają przemiany w obrębie instytucji politycznych.

Czy społeczeństwo polskie jest społeczeństwem kreującym transformację, a zarazem społeczeństwem tolerującym przekształcenia ustrojowe, czy też jest to raczej społeczeństwo „wymuszonej aktywności” – oto dylemat, jaki wyłania się z analiz instytucjonalnych. Nie zapomnijmy jednak, że główna część tych analiz dotyczyła respondentów pochodzących z miast, jako że z reguły są nimi pracownicy najemni. Do pewnego stopnia więc zjawisko zacierania się ostrości podziałów jest fenomenem miejskim, toteż właśnie na linii wieś–miasto może lokować się jedna z zasadniczych osi podziału i wykluczenia w społeczeństwie polskim (por. przywoływane wcześniej wyniki K. Szafraniec). Warto o tym przypomnieć, ponieważ polska socjologia jest wciąż nadmiernie „miejskocentryczna”, chłopci zaś i w ogóle mieszkańcy wsi są zazwyczaj zapomnianą częścią społeczeństwa.

Rola instytucji jako miejsca nie tylko konfliktu, ale i kooperacji jest ich uniwersalną cechą charakterystyczną, a nie tylko polską specyfiką (por. Francfort, Osty, Sainsaulieu i Uhalde, 1995). Dlatego też nie powinno dziwić to, że właśnie w badaniach na poziomie instytucjonalnym najwyraźniej widoczne jest owo zacieranie się ostrej granicy konfliktu, jak również pewne dostosowanie społeczeństwa do zmian. Jest natomiast niewątpliwie specyfiką polskiej transformacji to, co określamy mianem wyraźnej ewolucji i swoistego dojrzewania świadomości instytucjonalnej. Nasze wyniki wskazują, że po pierwszych latach doświadczeń płynących z transformacji Polacy są skłonni postrzegać świat instytucji już nie tyle przez pryzmat podziału na „państwowe” i „prywatne”, co raczej przez pryzmat ról społecznych, jakie przypadają im w tym lub innym sektorze gospodarki. I tak, jeśli nasi respondenci mają do wyboru określoną pracę najemną, to częściej preferują tę w sektorze państwowym niż w prywatnym. Natomiast praca w sektorze prywatnym jest atrakcyjna tylko dla tych, którzy aspirują do zdobycia pozycji właściciela lub kierownika, a nie szeregowego pracownika

najemnego (por. A. Rychard – rozdział 6, W. Adamski – rozdział 8). Wyniki te świadczą o rosnącej pluralizacji i różnicowaniu się przestrzeni instytucjonalnej. Proces ten zaś wyraźnie sprzyja zacieraniu się ostrych, polaryzujących podziałów społecznych.

Jednakże dla socjologów zasadnicze znaczenie ma to, jak owe przeciwstawne preferencje ustrojowe „przełamują się” w toku procesów społecznych, właśnie poprzez dostosowanie jednostek i grup społecznych do sytuacji, jaką stwarza kształtująca się gospodarka rynkowa. Biorąc to pod uwagę i wbrew temu, iż koncepcja „trzeciej drogi” jest zdecydowanie odrzucana na poziomie ideologicznych deklaracji, nie można wykluczyć, że w wyniku zasygnalizowanych presji oddolnych powstanie jakiś kompromis instytucjonalny w docelowym kształcie polskiej odmiany gospodarki rynkowej. Być może wyłonią się nie „jedna trzecia droga”, lecz wiele „trzecich wyjść”, będących efektem twórczej adaptacji społeczeństwa do zmieniających się warunków instytucjonalnych. Jedną z konsekwencji owych spontanicznych poszukiwań jakiejś „trzeciej drogi” może być również trwała trójsektorowość własności w polskiej gospodarce. Za taką tendencją wydaje się przemawiać, wciąż silne w pokoleniu robotników „Solidarności” i specjalistów, poparcie dla własności pracowniczej, jak również ciągle niezaspokojone w tych kategoriach społecznych aspiracje do pracy na swoim, a więc do posiadania własnego „biznesu”. To właśnie w tego typu ewolucji instytucjonalnej widać, jak splatają się role „aktora” i „klienta”, uczestnika i wykorzystującego.

Wsparcia dla różnorodności kształtującego się systemu instytucji oczekiwać możemy również po tym, jak zmieniają się obserwowane na przestrzeni kilkunastu lat kontestacyjne i partycypacyjne formy uczestnictwa Polaków w życiu publicznym. Przywołane wcześniej wyniki zawarte w rozdziale 7 wskazują na to, że w system instytucjonalny włączeni są nie tylko ci, co konstruktywnie w tym systemie partycypują, ale – w pewien sposób

382 *Władysław Adamski, Andrzej Rychard*

– także kontestatorzy. Oto dlaczego potencjalnie groźne dla transformacji są głównie grupy sfrustrowane, lecz nie artykułujące swych interesów grupowych. Wskazane kierunki ewolucji w podaży społecznej i politycznej aktywności Polaków ujawniają dwie tendencje. Po pierwsze, świadczą one wyraźnie o zaniku spontanicznej artykulacji interesów grupowych znajdującej wyraz w kontestacji reguł dystrybucji dóbr w procesie zmian ustrojowych. Po drugie, towarzyszy temu zanik kontestacyjnych działań zbiorowych, wzrasta zaś zaangażowanie, indywidualne lub rodzinne, w działalność gospodarczą. Wydaje się więc, że jesteśmy świadkami doniosłej ewolucji w dominujących formach aktywności społecznej Polaków. Wiedzie ona od grupowej, politycznej kontestacji do indywidualnej, głównie ekonomicznej, partycypacji.

Nie znaczy to, że wszyscy Polacy staną się wkrótce przedsiębiorcami ani też, że wszyscy do tego aspirują – choć aspiruje nad podziw wielu. Chodzi raczej o to, że sfera ekonomii, czy szerzej – aktywności poza polityką – staje się coraz bardziej istotna. Dotyczy to chyba szczególnie pracodawców – oni bowiem realizują się niemal wyłącznie w gospodarce, zaś od uczestnictwa w życiu politycznym wyraźnie stronią. Polityka jest więc raczej domeną zainteresowań pracobiorców. Tak wyraźna separacja – pracodawcy w gospodarce, pracobiorcy w polityce – może mieć, jakkolwiek wydawałoby się to paradoksalne – tę dobrą stronę, iż będzie ona zapobiegać pojawieniu się poważniejszych konfliktów o charakterze klasowo-strukturalnym. Sytuacja ta nie stwarza bowiem wspólnego pola konfrontacji dla konfliktów między kapitałem a pracą. Przypuszczenie to, rzecz jasna, wykracza poza wiedzę płynącą z dostępnych nam danych empirycznych. Zgłaszamy je zatem jako hipotezę do przyszłych badań.

Warszawa, grudzień 1997