

Henryk Domański i Irina Tomescu-Dubrow

Postrzeganie konfliktów w Polsce w latach 1988–2003

Przeanalizujemy tu zmiany w potocznej percepcji konfliktów między władzą a społeczeństwem, biednymi i bogatymi, właścicielami i pracownikami najemnymi, wyższymi kadrami kierowniczymi i pracownikami, oraz pracownikami umysłowymi i robotnikami. Analizy poczucia konfliktowości sytuują się w ramach refleksji, dotyczącej subiektywnych wizji nierówności, jednak można je również traktować jako przyczynek do ogólniejszych rozważań, jak to robimy poniżej. Postrzeganie konfliktów jest elementem diagnozy rzeczywistości, rodzajem subiektywnej relacji o faktach, z czym związana jest ocena, w jakim stopniu jest „lepiej” lub „gorzej”. Założeniem, z którego wychodzimy – chociaż na jego potwierdzenie nie mamy dowodów – jest przekonanie, że dla większości ludzi występowanie konfliktów jest negatywnym aspektem stosunków społecznych, co socjologowie określają pojęciem dysfunkcji. Mimo że „konflikty” można różnie rozumieć, to myśląc o tych dotyczących podziałów społecznych, na ogół odnosimy je do trwałego konfliktu. Większa „konfliktowość” jest zaprzeczeniem dialogu. Sytuuje to nasz problem w kontekście rozważań nad możliwościami kształtowania się demokracji uczestniczącej, opartej na konsensie społecznym.

Co przedstawimy nowego? Po pierwsze, analiza ta dotyczy słabo rozpoznanego aspektu świadomości społecznej. Inspirujące są w tym kontekście wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego z 2002 i 2004 roku w świetle których społeczeństwo polskie najniżej ocenia funkcjonowanie demokracji, gospodarki i klasy rządzącej w rankingu kilkudziesięciu społeczeństw (Domański 2005). Inną znamiennej prawidłowością stał się cykliczny spadek pozytywnych notowań kolejnych ekip rządowych. Dominacja negatywnych opinii nasuwa pytanie, czy dotyczą one również innych aspektów zmian w Polsce. Przedmiotem naszej analizy będzie

postrzeganie stopnia konfliktowości w pięciu wymiarach nierówności towarzyszących kształtowaniu się stosunków rynkowych, które zwykle się uważać za nierówności istotne.

Drugim, nierozpoznanym dotychczas aspektem, będzie przesłedzenie percepcji konfliktów w perspektywie czasowej. Spróbujemy rozstrzygnąć, czy w miarę kształtowania się nierówności w Polsce (obiektywny fakt, któremu trudno zaprzeczyć) społeczeństwo postrzegało narastanie konfliktów, ich spadek, czy też może nie było żadnych tendencji. Zakładamy, że w miarę kształtowania się stosunków kapitalistycznych poczucie konfliktowości powinno narastać. Nasze analizy obejmują lata 1988–2003, co pozwala na porównanie percepcji konfliktowości przed zmianą systemu z postawami kształtującymi się w latach późniejszych. Ponieważ odwołamy się do danych z badań panelowych (uzyskanych w kilku punktach czasowych dla tych samych jednostek) analiza ta powinna dostarczyć wiarygodnego obrazu zmian w postrzeganiu konfliktów – dotychczasowe analizy tych zjawisk miały charakter przekrojowy lub zawierały się w krótkim przedziale czasowym (Janicka i Wesołowski 2000).

Po trzecie, przedmiotem naszych analiz jest zlokalizowanie poczucia konfliktowości w strukturze społecznej. Chodzi o ustalenie, jacy ludzie mieli tendencję do postrzegania konfliktów silniej, a jacy słabiej. Będziemy ich szukać w podstawowych segmentach struktury społeczno-zawodowej, które stosunkowo najbardziej trafnie identyfikują pozycję społeczną jednostek. Pytanie jest następujące: jak kształtowała się percepcja konfliktów wśród wyższej kadry kierowniczej, inteligencji, niższych rangą pracowników umysłowych, właścicieli firm, robotników i rolników, czyli segmentów utożsamianych (w świetle niektórych teorii) z pojęciem klasy społecznej.

Z jednej strony, będzie to próba rozpoznania strukturotwórczej roli jeszcze jednego wymiaru podziałów społecznych. Wzrost zróżnicowania między tymi kategoriami pod względem percepcji konfliktów byłby wskaźnikiem nakładania się poczucia konfliktowości na podziały związane z przynależnością klasową i może być traktowany jako świadectwo nabierania przez nie większej ostrości.

Z drugiej strony, ustalenia te mogą stanowić wkład do analizy ogólniejszego problemu, rozpatrywanego w socjologii pod nazwą „zanikania klas”. Kwestia zanikania podziałów klasowych jest przedmiotem wieloletniego sporu zapoczątkowanego w latach pięćdziesiątych XX wieku. Najogólniej ujmując, zwolennicy poglądu o zanikaniu klas wskazują na zacieranie się tradycyjnych nierówności między kategoriami robotników i właścicieli kapitału – ze względu na zarobki, warunki pracy i identyfikacje

klasowe. Argumentuje się, że nierówności te zastępowane są przez alternatywne linie podziałów, związane z pochodzeniem narodowo-etnicznym, wyznaniem religijnym, dostępem do kultury masowej i różnicami światopoglądowymi (np. pod względem stosunku do ochrony środowiska czy mniejszości seksualnych) [Pakulski i Waters 1996]. Z kolei, przeciwnicy poglądu o zanikaniu klas odwołują się do wyników analiz wskazujących na utrzymywanie się znaczących podziałów wynikających z przynależności zawodowej i pozycji zajmowanej na rynku pracy, chociaż nie negują oni przy tym malejącej roli dychotomicznego podziału na robotników i właścicieli środków produkcji (Evans 2000; Domański 2007).

Do nierozstrzygniętego sporu o „zanikanie klas” polska socjologia włączyła się w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia¹. Jeżeli chodzi o utrzymywanie się barier i dystansów społecznych, to najważniejszych ustaleń dostarczają badania międzypokoleniowej ruchliwości i wzorów zawierania małżeństw. Należy stwierdzić, że dotychczasowe analizy wskazują na utrzymywanie się barier pochodzeniowych i małżeńskich między podstawowymi segmentami struktury społecznej, takimi jak inteligencja, robotnicy czy chłopi (Domański i Przybysz 2007). Niepodważalnym faktem jest również wzrost nierówności w wymiarze położenia materialnego, których najbardziej widocznym wskaźnikiem był wzrost koncentracji dochodów (Domański 2007). Trudniej uchwycić procesy formowania się klas na bazie czynników świadomościowych. W analizach socjologicznych najczęściej rozpatrywanym „kryterium” formatywnej roli podziałów klasowych jest wpływ przynależności klasowej jednostek na postawy wyborcze. Analizy dla Polski, prowadzone w latach 1991–2001, wskazują, że zależność ta zaczęła występować również i u nas. Jednak, w porównaniu z krajami zachodnimi, jest ona słabsza i zmieniała się w czasie, tak więc trudno – przynajmniej na razie – przypisać jej rolę czynnika strukturyzacji klasowej (Domański 2006). Naszym zadaniem jest ustalenie, w jakim stopniu czynnikiem tym jest postrzeżenie konfliktów, co zwłaszcza powinno mieć miejsce w odniesieniu do konfliktowości podziałów kojarzących się ze strukturą klasową, a więc podziałów na właścicieli i niewłaścicieli, pracowników i kadre kierowniczą, oraz na bogatych i biednych.

Czwartym celem tej analizy jest próba rozpoznania „aktywnego” wpływu niektórych aspektów świadomości na zjawiska społeczne.

¹ Można tak to ująć, ponieważ dopiero rozwój kapitalistycznych stosunków rynkowych w latach dziewięćdziesiątych postawił na porządku dnia kwestię kształtowania się struktury klasowej w sensie porównywalnym do krajów zachodnich.

Do podjęcia tego tematu skłaniają ustalenia empiryczne dla Polski. Z najistotniejszych, w tym zakresie, warto wymienić pozytywne zależności między oczekiwaniami dotyczącymi poprawy własnej sytuacji życiowej a oceną systemu politycznego (Zagórski 1994) i między optymizmem a osiąganiem wyższej pozycji zawodowej i dochodów (Dubrow-Tomescu 2006). Z kolei negatywnym wyznacznikiem osiągnięć społeczno-zawodowych okazał się pozytywny stosunek do systemu komunistycznego, tzn. osoby mające pozytywne nastawienie do tego systemu sytuowały się w hierarchii zawodowej na stosunkowo niższych pozycjach (Słomczyński i Wilk 2002). Faktem wymagającym podkreślenia jest to, że wymienione postawy samodzielnie różnicowały dokonania jednostek. Nawiązując do tego nurtu analiz przetestujemy wpływ optymizmu związanego z szansami realizacji własnych zamierzeń życiowych; hipoteza, którą postaramy się zweryfikować zakłada, że pozytywna ocena szans stwarzanych przez kształtujący się system rynkowy redukuje przekonanie o występowaniu konfliktów.

O czym informuje poczucie konfliktowości?

Zacznijmy od przekonania o występowaniu konfliktów między społeczeństwem a władzą. W Polsce dokonało się przejście z systemu autokratycznego do proceduralnej demokracji, której symbolem jest rząd wyłaniany na podstawie woli wyborców. Obniżenie się poczucia konfliktowości tego wymiaru można by było traktować jako świadectwo pozytywnej oceny sprawowania władzy przez klasę rządzącą. Domyślamy się, że za odpowiedziami o niewystępowaniu konfliktów kryją się m.in. przekonania, że premier, ministrowie i urzędnicy państwowi podejmują właściwe decyzje w tak newralgicznych kwestiach jak sytuacja materialna ludności, zapobieganie ubóstwu, walka z bezrobociem i inne zjawiska sprzyjające wzrostowi napięć społecznych.

Natomiast o czym może świadczyć wzrost przekonania o występowaniu konfliktów? Będziemy go interpretować jako wskaźnik pogarszania się relacji między społeczeństwem a władzą. Im częściej respondenci wskazują na występowanie konfliktów, w tym większym stopniu postawy te wyrażają przekonanie o istnieniu ukrytych dysfunkcji systemu, braku dialogu i pogarszaniu się nastrojów społecznych. Przy słabszej interpretacji – ludzie traktują te konflikty jako rezultat problemów niezalutrowanych przez władzę; przy interpretacji silniejszej – jako podważanie prawomocności panowania klasy rządzącej. Polityków krytykuje się za brak kompetencji, korupcję, realizację partyjnych interesów i zajmowanie się sobą.

Ważne jest, żeby nie przeceniać negatywnego znaczenia konfliktów. W systemie demokratycznym scena polityczna jest naturalną płaszczyzną ujawniania się konfliktów, zwłaszcza, że są one eksponowane przez media, a więc stale widoczne. W przypadku Polski, postrzeganiu państwa w roli dominującego podmiotu konfliktów mogą sprzyjać nawyki wyniesione z poprzedniego ustroju. Cechą systemów autorytarnych jest tendencja do obciążania władzy odpowiedzialnością za różne niepowodzenia życiowe i wydaje się, że podobnie jest teraz. Wyniki badań prowadzonych wśród robotników w latach dziewięćdziesiątych ujawniły interesującą prawidłowość, że postawy roszczeniowe kierowane przez nich wobec państwa były znacznie silniejsze niż wobec właścicieli przedsiębiorstw i pracodawców w sektorze prywatnym (Gardawski 1996). Wynikało to z przekonania, że rządowi łatwiej jest zaspokoić żądania dotyczące warunków pracy i wynagrodzeń, podczas gdy właściciele muszą się bardziej liczyć z kosztami i powinni być traktowani z większą wyrozumiałością jako będący „na swoim”. Ustalenia te sugerują, że państwo w dalszym ciągu postrzegane jest jako główny przeciwnik społeczeństwa w różnych konfliktach. Trochę inaczej jest w demokracjach zachodnich, w których występuje ono raczej w roli arbitra, którego zadaniem jest rozstrzyganie konfliktów.

Drugą osią konfliktów jest podział na ludzi „bogatych” i „biednych”. W każdym społeczeństwie dychotomia ta jest polem minowym, którego konfliktowość wzmacniają subiektywne wyobrażenia na temat sprawiedliwości społecznej. Źródłem konfliktów są przekonania o niezасłużonych przywilejach i nieuczciwie zdobytych majątkach kontrastujących z ubóstwem. Jeżeli chodzi o Polskę, to badania dokumentują fakt dominacji negatywnych opinii na temat ludzi bogatych. Bogactwo rzadko kiedy może być uzyskane uczciwie – w świetle tego poglądu, w związku z czym ludzie bogaci nie cieszą się takim poważaniem jak np. w Stanach Zjednoczonych, gdzie zamożność traktowana jest jako kryterium sukcesu i miernik osobistych zdolności. Z drugiej strony, trochę inny jest również w Polsce stosunek do ludzi ubogich. Należy pamiętać, że ubóstwo (kontrastujące z bogactwem) jest stosunkowo nowym zjawiskiem. Ludzie biedni otaczani są raczej współczuciem niż winą, która spada na ludzi bogatych. Zapewne nieprzypadkowo sprzątaczką (którą można traktować jako reprezentatywny przykład ubóstwa) znalazła się na trzeciej pozycji w hierarchii prestiżu zawodów – za profesorem uniwersytetu i górnikiem, wyprzedzając zawody inteligencji i właściciela dużej firmy, reprezentującego elity biznesu (Domański i in. 2005).

Trzeci typ konfliktu związany jest z podziałem na właścicieli i niewłaścicieli – w teoriach struktury klasowej jest to podstawowa oś podziałów,

które przeciętny obywatel zna głównie z lektur, propagandowych wystąpień polityków i mediów. Można założyć, że w świadomości społecznej konflikty dotyczące własności utożsamiane są z gospodarką rynkową i, prawdopodobnie, zaliczane są raczej do ciemniejszych stron nowego systemu – jako wywołujące skojarzenia z jego bezwzględnością, niepewnością losu, ubóstwem, wyzyskiem i byciem na łasce silniejszych.

Strukturalną podstawą czwartego rodzaju konfliktów – między pracownikami i kadrą kierowniczą – są stosunki podporządkowania i nadzoru w przedsiębiorstwach, czyli władza. Za postrzeganiem ich jako źródła konfliktów przemawia również związek z nierównościami klasowymi (w świetle różnych teorii sprawowanie kontroli nad pracą innych osób jest aspektem stosunków klasowych). Nie powinno być więc zaskoczeniem, jeżeli ludzie definiują te stosunki w kategoriach konfliktów – istotniejsze jest to, czy postrzegają je stosunkowo silniej czy słabiej. Można założyć, że na skali poczucia konfliktowości tego wymiaru (zakładamy, że w świadomości społecznej taka skala istnieje) występuje jakiś krytyczny punkt, którego przekroczenie identyfikuje przekonanie o zachwianiu równowagi w stosunkach między szeregowym personelem i kierownikami na rzecz strony silniejszej. Natomiast czynnikiem, który może łagodzić konfliktogenne konotacje tego podziału jest przekonanie, że stanowiska kierownicze są warunkiem funkcjonowania wszelkich organizacji i trudno, żeby tego podziału nie było.

Ostatnim z analizowanych wymiarów konfliktu jest dychotomiczny podział na pracowników fizycznych i umysłowych. Wyniki badań prowadzonych we wszystkich krajach wskazują, że wyznacza on jedną z podstawowych barier ruchliwości społecznej, homogamii małżeńskiej i stosunków towarzyskich, traktowanych jako konstytutywne wyznaczniki hierarchii społecznej. Podział ten różnicuje również w znaczącym stopniu wartości, poglądy, preferencje w dziedzinie kultury i orientacje życiowe (Sawiński i Domański 1989).

Zastanawiając się nad konfliktotwórczą rolą tego podziału warto mieć na uwadze, że pracownicy umysłowi traktowani byli zawsze (przez pracowników fizycznych) jako sojusznik dyrekcji, któremu zależy na zachowaniu uprzywilejowanej pozycji. Mimo silnego zróżnicowania i podziału na różne segmenty, większość pracowników umysłowych ma lepsze warunki pracy, wyższe emerytury, dłuższe urlopy, okres wypowiedzenia pracy i lepsze zabezpieczenie socjalne. W stosunku do pracowników fizycznych można odczuwać sympatię, jednak funkcjonuje ona w świadomości społecznej w postaci stereotypu niewykształconego, zaściankowego i niekulturalnego „robota”. Obydwie strony to widzą. Pracownikom fizycz-

nym wytyka się bierność życiową, na co robotnicy odpowiadają podkreśleniem większej użyteczności pracy fizycznej, postawami niechęci i urażonej godności. Uzasadnia to potraktowanie tych konfliktów jako wskaźnika napięć społecznych, wynikających z zajmowania przez pracowników umysłowych wyższych pozycji i związanych z tym postaw wyższości.

Hipotezy

Oczekiwania, dotyczące zmian w postrzeganiu przez społeczeństwo polskie konfliktów, można ująć w postaci kilku hipotez.

1. Pierwsza hipoteza dotyczy konfliktów między społeczeństwem a władzą. Więcej argumentów przemawia na rzecz malejącego poczucia konfliktów. Najistotniejszym wydarzeniem w rozpatrywanym okresie był upadek systemu komunistycznego. Komunizm upadł, ponieważ nie był ustrojem legitymizowanym przez większość, stąd obecna władza, pochodząca z demokratycznego wyboru, powinna być rzadziej postrzegana w terminach konfliktów.

Nie oznacza to natychmiastowego obniżenia się ich poziomu. Badacze analizujący procesy transformacji systemu polityczno-ekonomicznego w Ameryce Południowej i krajach Europy Środkowo-Wschodniej wskazują, że prawidłowością pierwszych lat kształtowania się stosunków rynkowych są załamania rozwoju gospodarczego (bezrobocie, deficyt budżetowy, inflacja), czego konsekwencją jest obniżenie się poparcia dla rządu (Przeworski 1991). Argumenty te każą wprowadzić poprawkę do tezy dotyczącej pozytywnego wpływu procesów demokratyzacji na osłabienie konfliktów – po pierwszej euforii i towarzyszącemu jej poparciu dla władzy, liczba konfliktów miała prawo się zwiększyć.

Skądinąd wiadomo, że na początku transformacji tak w Polsce było, czego świadectwem stał się wzrost liczby protestów społecznych (Ekiert i Kubik 1997: 27). Jednak po okresie przejściowego załamania, liczba i percepcja konfliktów powinny się zmniejszać – od połowy lat dziewięćdziesiątych dokonywał się stały wzrost dochodów i indywidualnej konsumpcji ludności; w tym samym kierunku powinna oddziaływać zmiana w stosunkach między społeczeństwem i władzą, polegająca na zmniejszeniu się odpowiedzialności państwa za poczynania życiowe jednostek. Kolejne rządy próbowały się programowo wycofywać z zarządzania gospodarką i sferą publiczną (spotykając się – w przypadku gospodarki – z oporem pracowników); postępowało również przekazywanie władzy samorządom lokalnym. W sumie więc – w porównaniu z okresem komunizmu – natężenie poczucia konfliktowości powinno się zmniejszyć.

Hipoteza ta głosi, że w 2003 roku w odczuciu społecznym było znacząco mniej konfliktów między społeczeństwem i władzą.

2. Odwrotnie powinno się kształtować postrzeganie konfliktów w wymiarze biedni–bogaci. Jak symbolem ustroju komunistycznego był endemiczny konflikt na linii rządzeni–rządzący, tak wymiar biedni–bogaci stał się symbolem nieuczciwie zdobytych fortun, bezrobocia, biedy, rozwarstwienia społecznego i innych negatywnie ocenianych cech nowego systemu. Dychotomiczne ujęcia hierarchii zamożności sprzyjają postrzeganiu jej w postaci ograniczonej puli dóbr dzielonych w ten sposób, że wzrost bogactwa dokonuje się kosztem ubogich. Być może nawet w świadomości społecznej jest to gra o sumie zerowej, gdzie warunkiem obecności elity bogactwa są zjawiska bezdomności i biedy. Biorąc to pod uwagę oczekujemy, że latach 1988–2003 poczucie konfliktowości tego podziału powinno się zwiększyć.

3. Właściciele–niewłaściciele. Obiektywnym czynnikiem sprzyjającym zwiększeniu się poczucia konfliktowości tego wymiaru jest wyłonienie się „klasy” właścicieli przedsiębiorstw. Towarzyszy temu chyba lepiej ugruntowane w rzeczywistości – niż kiedyś – przekonanie o istnieniu kategorii wyzyskiwaczy, przeciwstawionych pracownikom najemnym. Świadomość zwiększenia się tych konfliktów nie musi oznaczać niechęci do świata biznesu; pewnym argumentem na rzecz tego twierdzenia są wyniki analiz międzykrajowych, które wskazują na zjawisko silnego przyzwolenia dla wysokich dochodów właścicieli przedsiębiorstw. Reprezentanci tak różnych społeczeństw, jak Australia i Węgry, sytuują wielkich właścicieli na szczycie hierarchii „sprawiedliwych” dochodów, przed profesorami, lekarzami, i dyrektorami, nie mówiąc o robotnikach niewykwalifikowanych na budowie, ulokowanych na dole hierarchii (Kelley i Evans 1993). Tak rozumiane przyzwolenie na bogactwo występuje również i w Polsce (Domański 1999), co wskazywałoby, że wysokie dochody elity biznesu traktowane są jako sprawiedliwe wynagrodzenie za przedsiębiorczość, nakłady kapitału i ponoszone ryzyko. Można zaryzykować twierdzenie, że legitymizacja tego aspektu własności jest czynnikiem, który łagodzi poczucie konfliktowości podziału na właścicieli firm i pracowników najemnych.

4. Kadra kierownicza–pracownicy. Definitywnym elementem stosunków rynkowych jest większa dyscyplina pracy i sformalizowane kryteria oceny – niż w poprzednim ustroju – które zastępują elementy patriarchalnych stosunków między podwładnym i szefem i zjawiska ochrony pracowników przez „czynniki społeczne”. Nie wyjdziemy poza dość oczywistą hipotezę, że w latach dziewięćdziesiątych społeczeństwo polskie postrzegało konflikty między tymi stronami silniej niż w latach osiem-

dziesiątych. Porównując dane z różnych punktów czasowych będzie można rozstrzygnąć, czy wzrost przekonań o konfliktowości tego podziału był stałą tendencją.

5. W czasach PRL podział na pracowników fizycznych i umysłowych był jednym z najczęściej występujących w myśleniu potocznym aspektów hierarchii społecznej (Zaborowski 1988). Można sądzić (ostatnio nie robiono tych badań), że jeżeli dokonały się jakieś zmiany w percepcji tego podziału, to polegały one raczej na zwiększeniu się poczucia konfliktów. Przemawiają za tym: obniżenie się pozycji społecznej robotników w wielu wymiarach i wzrost nierówności, który może być traktowany jako źródło napięć społecznych. Trudno znaleźć argumenty przemawiające za zmniejszeniem się poczucia konfliktów w ramach tego podziału. W odniesieniu do Polski mało przekonująca jest teza wysuwana przez niektórych badaczy stratyfikacji społecznej o zacieraniu się bariery między zawodami fizycznymi i umysłowymi w wyniku zmian organizacji pracy i rozwoju nowoczesnych technologii wymagających łączenia tych zadań (Domański 2007). Procesy zacierania się różnic między pracą umysłową i fizyczną dokonują się w długiej perspektywie czasowej i w latach 1988–2003 nie powinny wystąpić.

Przejdźmy do hipotez dotyczących usytuowania percepcji konfliktów w strukturze społecznej. Będziemy ich szukać w podstawowych segmentach, utożsamianych z przynależnością klasową, które wydają się najistotniejszymi „polami” świadomości konfliktów. W Polsce są nimi: elity biznesu, najwyższe kadry kierownicze (wliczając w to członków klasy rządzącej), specjaliści w zawodach utożsamianych z inteligencją, niżsi pracownicy umysłowi, właściciele, robotnicy wykwalifikowani, robotnicy niewykwalifikowani oraz robotnicy rolni i właściciele gospodarstw. Należy od razu podkreślić, że nie uchwycimy tu poglądów elity biznesu; odwołujemy się do danych z badań surveyowych, w których reprezentanci elity biznesu nie są w wystarczającej liczebności reprezentowani w próbie.

Można założyć, że kategoriami najbardziej podatnymi na postrzeżenie konfliktów są bezpośredni uczestnicy konfliktów. Drugim czynnikiem wydaje się zdolność rozpoznawania konfliktów, związana z wiedzą i kompetencjami w zakresie analizy i rozumienia mechanizmów społecznych.

6. Najwyższymi kompetencjami poznawczymi charakteryzują się specjaliści i kadry kierownicze. Wynika to z ich wysokiego poziomu wykształcenia, wykonywania złożonych ról zawodowych i zajmowania wysokich stanowisk. Można sformułować hipotezę, że reprezentanci tych kategorii powinni się charakteryzować największą podatnością na postrzeżenie konfliktów, w porównaniu z kategoriami usytuowanymi na niż-

szych pozycjach. W szczególności dotyczy to specjalistów (lekarzy, prawników, naukowców, twórców kultury, inżynierów, nauczycieli szkół średnich). Są oni kategorią najbardziej predestynowaną do postrzegania konfliktów, z racji wykonywania złożonych ról zawodowych, które wyostrzają percepcję. Rozwój demokracji otwiera pole do intelektualnej krytyki rzeczywistości społecznej (Schumpeter 1995), a inteligencja jest kategorią o największym potencjale krytyki i czuje się najbardziej powołana do wyrażania opinii, występując z pozycji eksperta.

7. Hipotezę tę można uściślić w odniesieniu do wyższej kadry kierowniczej – dyrektorów różnych instytucji i firm, a poza tym polityków, wyższych rangą wojskowych i oficjeli państwowych zajmujących najwyższe urzędy. Wyżsi kierownicy powinni być bardziej uwrażliwieni na konflikty i odpowiednio silniej je postrzegać, ponieważ identyfikują się raczej z pracodawcami i władzą państwową. Zresztą występują jako strona w dwóch innych wymiarach konfliktów – między pracownikami i kadrami kierowniczą oraz między społeczeństwem i władzą.

8–10. Opierając się na podobnych przesłankach oczekujemy, że właściciele silniej postrzegają konflikty między właścicielami i pracownikami (hipoteza 8), a niżsi pracownicy umysłowi i robotnicy – konflikty między pracownikami umysłowymi i robotnikami (hipotezy (9–10). Pozwólmy sobie na komentarz w odniesieniu do kategorii pracowników umysłowych, obejmującej pielęgniarzy, techników, urzędników i szeregowy personel w usługach dla ludności i handlu (głównie sprzedawcy). Duża część pracowników umysłowych sytuuje się w hierarchii zawodowej w bezpośrednim sąsiedztwie robotników. Są to graniczne kategorie, o których mówi się, że czują na plecach oddech klas niższych. Żyjąc w poczuciu zagrożenia degradacją w hierarchii społecznej, powinni oni tym bardziej podkreślać swoją odrębność, żeby to zagrożenie osłabić. Stosunkowo silniejsze postrzeganie konfliktu „umysłowi–fizyczni” przez pracowników umysłowych byłoby mechanizmem obronnym.

11. Z kolei robotnicy powinni być uwrażliwieni na konflikty z właścicielami przedsiębiorstw. Na mocy immanentnych cech systemu kapitalistycznego mogą oni również silniej odczuwać konflikty wynikające ze stosunków nadzoru, gdzie po drugiej stronie jest kadra kierownicza. Należy sądzić, że w większym stopniu dotyczy to robotników wykwalifikowanych niż niewykwalifikowanych. Podatność robotników wykwalifikowanych na postrzeganie tych konfliktów powinna być większa, ponieważ charakteryzują się oni wyższym poziomem świadomości, umiejętnością definiowania swych interesów i identyfikacji przeciwników klasowych. Robotnicy niewykwalifikowani słabiej uczestniczą w klasycznym „kon-

flikcie industrialnym”, a zresztą nie są oni klasą społeczną, tylko zbiorem jednostek podejmujących okresowe prace dorywcze, o niskim stopniu tożsamości grupowej.

12. Ostatnią kategorią są robotnicy rolni i właściciele gospodarstw, przy czym (pod względem liczebności) zdecydowanie dominują ci drudzy². Wydaje się, że przedmiotem wzmożonej recepcji konfliktów przez przedstawicieli klasy chłopskiej może być konflikt między społeczeństwem a władzą. W systemie rynkowym państwo stało się głównym adresem żądań rolników dotyczących cen produktów rolnych, ochrony przed tanią żywnością importowaną z krajów zachodnich i zabezpieczenia interesów polskiego rolnictwa w Unii Europejskiej.

13. Na osobną uwagę zasługuje kwestia usytuowania w strukturze społecznej poczucia konfliktowości podziału biedni–bogaci. Prawdopodobnie brzmi hipoteza, że stosunkowo silniej postrzegany jest on przez kategorie usytuowane w dolnych partiach hierarchii społecznej. Badania nad procesami rozwarstwienia materialnego dostarczyły przekonujących dowodów, że grupami, które w latach dziewięćdziesiątych najbardziej straciły na zmianie ustroju są robotnicy i chłopi. Poczucie deprywacji materialnej powinno być w tych kategoriach największe; przewidujemy więc, że powinny one stosunkowo częściej odczuwać konfliktowość podziału na bogatych i biednych.

14. Ostatnia hipoteza dotyczy roli optymizmu życiowego w kształtowaniu percepcji konfliktów. Przedmiotem naszej analizy jest optymizm definiowany jako pozytywna ocena własnych szans wynikających ze zmiany systemu i rozwoju gospodarki rynkowej. Hipotezę tę sytuujemy w kontekście refleksji dotyczącej samodzielnego wpływu świadomości społecznej na zachowania jednostek (Zagórski 1994).

Wyjaśnijmy to bliżej. Zastanawiając się nad rolą czynników świadomościowych należy oddzielić jej rolę aktywną od biernej. Rola bierna ujawnia się wtedy, gdy ludzie mają różne postawy, orientacje czy systemy wartości, które – przez samo występowanie – przyczyniają się do formowania się podziałów, dystansów i barier. Z badań wiadomo, że rolę tę pełnią np. autorytaryzm, konformizm, aspiracje edukacyjne i zawodowe czy stopień tolerancji, żeby odwołać się do analiz o największej tradycji.

Znaczenie świadomości jako aktywnego czynnika podziałów społecznych podkreśla wiele teorii. W marksistowskiej teorii struktury klasowej najbardziej pierwotnym ogniwem formowania się klas są obiektywne

² W reprezentatywnych próbach ogólnokrajowych dla 2006 roku właściciele gospodarstw stanowili 10%, a robotnicy rolni 2,3% ogółu dorosłej ludności.

nierówności między robotnikami i właścicielami środków produkcji. Sytuacja ta znamionuje najslabszy stan funkcjonowania struktury klasowej. Przejście do kolejnego etapu polega na postrzeganiu własnej odrębności na tle innych klas, uświadamianie sobie własnych interesów i definiowaniu innych klas jako wroga; końcowym etapem jest organizowanie się w celu realizacji interesów klasowych.

W ramach inaczej ujmowanego procesu widział to Max Weber. W strukturze społecznej mogą występować procesy formowania się klas, jednak – w tym Weber różnił się od Marksa – nie jest to prawidłowość, która musi wystąpić. Podstawowym ogniwem tego procesu jest wspólnota położenia rynkowego; członkowie różnych klas mogą być tego faktu świadomi i podejmować działania na rzecz realizacji interesów klasowych, jednak – zdaniem Webera – rzadko kiedy mają one wymiar zbiorowego działania wynikającego z poczucia wspólnoty. Pisze on: „prawdopodobieństwo, z jakim masowe działanie osób przynależnych do pewnej klasy powołuje do życia „działanie wspólnotowe” i ewentualnie „stosunki stowarzyszenia” zależy od ogólnych warunków kulturowych, szczególnie intelektualnych, oraz stopnia powstających kontrastów, a zwłaszcza przejrzystości związku między przyczynami a następstwami „położenia klasowego”. Doświadczenie poucza, że nawet ostre zróżnicowanie szans życiowych nie rodzi samo z siebie „działania klasowego” (działania ludzi przynależących do danej klasy)” (Weber 2002: 673).

Innymi słowy, w Polsce musiałyby zaistnieć szczególne warunki sprzyjające uświadomieniu sobie, np. przez członków inteligencji wspólnoty ich interesów, żeby zrodziło się poczucie identyfikacji i postrzeganie odrębności grupowej w stosunku do robotników czy właścicieli firm. Byłoby to założenie daleko idące – nasze założenie dotyczące aktywnej roli czynników świadomościowych jest słabsze. Zakładamy, że optymizm życiowy „uaktywnia się” tylko na poziomie jednostek. Odwołując się do cytowanych wyżej analiz (Zagórski 1994; Słomczyński i Wilk 2002; Dubrow-Tomescu 2006) przewidujemy, że ocena szans życiowych jest niezależnym wyznacznikiem percepcji konfliktów – hipoteza, którą zweryfikujemy, zakładając, że wyższy optymizm redukuje przekonanie o występowaniu konfliktów.

Dane i schemat analizy

Dane pochodzą z badania panelowego POLPAN, realizowanego przez Instytut Filozofii i Socjologii PAN na próbie ogólnokrajowej, dobranej metodą losową. Jest to unikatowy w socjologii polskiej zbiór da-

nych, który pozwala na monitorowanie zmian w strukturze i świadomości społecznej w takich podstawowych aspektach, jak nierówności edukacyjne, ruchliwość społeczno-zawodowa, ryzyko utraty pracy, postawy polityczne i orientacje życiowe (Słomczyński i Marquart-Pyatt 2007). POLPAN realizowany jest od 1988 roku. Pierwsza fala objęła 5954 respondentów dobranych z populacji w wieku 21–65 lat, na podstawie indywidualnych adresów. Kolejne fale realizowano w 1993, 1998 i 2003 roku, zadając pytania podpróbie respondentów z 1988 roku. Zbiorowość objęta wszystkimi czterema falami panelu liczy 1576 osób w wieku od 36 lat w górę. Należy dodać, że w celu uaktualnienia reprezentatywności danych POLPAN, w 1998 i 2003 roku badaniem objęto dodatkowe podpróby respondentów (odpowiednio w wieku 21–30 i 21–25 lat) nieuczestniczące w falach wcześniejszych.

Analizując zmiany w postrzeganiu konfliktów ograniczymy się do zbiorowości panelowej, uczestniczącej we wszystkich falach – od 1988 do 2003 roku. Pytanie dotyczące konfliktów, zadane respondentom w 1988 roku i powtarzane w latach następnych, brzmiało następująco: „Wymienię różne grupy ludności i poproszę, aby P. powiedział(a) czy w Polsce między tymi grupami występują konflikty. [Ankieter wręczał kartę odpowiedzi]. Czy między bogatymi i biednymi konflikty są: (i) bardzo silne, (ii) silne, (iii) raczej słabe, czy też (iv) w ogóle nie ma konfliktów?”. Następnie ankieter w analogiczny sposób zadawał pytanie dotyczące konfliktów między „robotnikami a pracownikami umysłowymi”, „kadrą kierowniczą a zwykłymi pracownikami”, „rządzącymi a społeczeństwem” i „właścicielami firm a ich pracownikami najemnymi” (to ostatnie pytanie zaczęto zadawać od 1993 roku).

Przedstawimy najpierw zmiany w postrzeganiu tych konfliktów w społeczeństwie rozpatrywanym ogółem. Następnie pokażemy, w jakich kategoriach sytuują się one silniej lub słabiej. Postrzeżenie konfliktów będziemy rozpatrywać w postaci zmiennej dychotomicznej (tak-nie) przyjmując, że odpowiedzi „bardzo silne” i „silne” są wskaźnikiem ich postrzeżenia, podczas gdy „raczej słabe” i „w ogóle ich nie ma” świadczą o nieprzywiązywaniu do nich większego znaczenia. Jak stwierdziliśmy powyżej, przekonania o występowaniu konfliktów można traktować jako rodzaj subiektywnej diagnozy stosunków społecznych. Głównym przedmiotem naszego zainteresowania jest trwałość tych postaw. Nie będzie przesadą stwierdzenie, że dane panelowe zapewniają możliwość bardziej trafnego uchwycenia trwałości przekonań o występowaniu konfliktów w porównaniu z analizą danych z badań przekrojowych.

W celu ustalenia zależności między percepcją konfliktów a usytuowaniem w strukturze społecznej posłużymy się analizą „historii zdarzeń życia” (*event history analysis*). Analiza „historii zdarzeń” znajduje zastosowanie w odniesieniu do danych zawierających informacje o „zdarzeniach” w biografii respondentów, które odnotowane są na zmiennej identyfikującej wpływ czasu (Box-Steffensmeier i Jones 2004). Uwzględnienie wymiaru czasowego pozwala wyrazić siłę zależności między wyjaśnianym zjawiskiem a czynnikami, które je warunkują w terminach szans (*hazard rate*). W naszym przypadku będzie to analiza szans utrzymywania się przekonań o występowaniu konfliktów ze względu na przynależność do kategorii społeczno-zawodowych identyfikujących usytuowanie w strukturze społecznej. Wielkości parametrów *hazard rate* dla rozpatrywanych kategorii wskazują, w jakim stopniu przynależność do kadry kierowniczej, specjalistów, właścicieli itd., zwiększa (lub zmniejsza) możliwości postrzegania określonego konfliktu. Ponieważ przedmiotem analizy będzie trwałość percepcji konfliktów, do kategorii osób postrzegających konflikty zaliczyliśmy tylko tych respondentów, którzy robili tak w 1988 (lub zaczęli je postrzegać w 1993 lub 1998 roku) i czynią tak nadal do 2003 roku (przypisaliśmy im wartość 1). Pozostałych, zarówno tych, którzy w żadnym badaniu nie wskazywali na obecność konfliktów, jak i tych, którzy wskazywali je wcześniej, ale następnie (w jakimkolwiek momencie przestali) traktujemy jako osoby niewskazujące na konfliktowość (przypisujemy im kod 0).

Zmiennymi identyfikującymi usytuowanie w strukturze społecznej są kategorie społeczno-zawodowe. Wyróżniliśmy 8 kategorii: (i) przedsiębiorców (dyrektorzy firm z uwzględnieniem właścicieli-dyrektorów), (ii) kadry kierownicze (menedżerowie) średniego szczebla, (iii) specjalistów, obejmujących lekarzy, prawników, naukowców, nauczycieli szkół średnich i inne kategorie zaliczane do inteligencji, (iv) niższych rangą pracowników umysłowych, (v) właścicieli średnich i małych firm i samozatrudniających się właścicieli poza rolnictwem, (vi) robotników wykwalifikowanych, (vii) robotników niewykwalifikowanych, (viii) robotników rolnych i właścicieli gospodarstw, których określamy dalej jako rolników. Głównym wyznacznikiem przynależności do tych kategorii jest usytuowanie na rynku pracy, stąd też można je również utożsamiać z klasami społecznymi w ujęciu Webera³.

³ Jest to jeden z możliwych schematów operacjonalizacji podziałów społecznych w Polsce, który stosowany jest w odniesieniu do danych POLPAN (zob. Słomczyński i Janicka 2005).

W analizowanych przez nas modelach „historii zdarzeń” kategorie te identyfikują usytuowanie społeczne respondentów w kolejnych punktach czasowych (1988, 1993, 1998, 2003). Do modeli „historii zdarzeń” wprowadziliśmy je jako tzw. zmienne „zależne od czasu”, co oznacza, że parametry „szans”, określające siłę związku między przynależnością do tych kategorii a trwałością przekonań o występowaniu konfliktów, uwzględniają informacje dla wszystkich punktów czasowych. Kategorie te są zdefiniowane w postaci zmiennych zero-jedynkowych, gdzie kategorią referencyjną są robotnicy wykwalifikowani.

Hipotezę na temat roli optymizmu życiowego zweryfikujemy odwołując się do pytań dotyczących dokonywanej przez respondentów oceny własnych szans. W 1993 i 1998 roku (w dwóch pozostałych falach panelu nie uwzględniono tych pytań) respondentom zadawano najpierw pytanie dotyczące możliwości związanych z nowym systemem: „Zmiany w naszym kraju przynoszą ludziom zarówno nowe możliwości, jak i zagrożenia. Czy P. zdaniem zmiany te przynoszą: (1) więcej możliwości niż zagrożeń, (2) więcej zagrożeń niż możliwości, (3) pół na pół, (8) nie wiem?”.

Osobom wskazującym na więcej możliwości (1) zadawano kolejne pytanie: „Czy oczekuje P., że możliwości te pozwolą P. na realizację P. planów i zamierzeń? (1) tak, (2) nie, (8) nie wiem”. Z kolei osoby stwierdzające, że zmiany przyniosły im więcej zagrożeń proszono o odpowiedź na pytanie: „Czy oczekuje P., że zagrożenia te przeszkodzą P. w realizacji P. planów i zamierzeń? (1) tak, (2) nie, (8) nie wiem”.

Opierając się na tych odpowiedziach skonstruowaliśmy pięciopunktową skalę orientacji optymistycznych. Najwyższą wartość 5 przypisano respondentom, którzy odpowiedzieli „tak” na pierwsze i drugie pytanie. Wartość 4 uzyskali respondenci odpowiadający „tak” na pierwsze pytanie i „nie” na drugie (zmiany zwiększyły możliwości, ale nie dla nich). Z kolei w najniższym punkcie skali optymizmu (1) lokują się osoby odpowiadające „nie” na pierwsze pytanie i „tak” na trzecie (zmiany przyniosły zagrożenia, które przeszkodzą w realizacji własnych zamierzeń). Trochę wyżej (wartość 2) sytuują się osoby odpowiadające „nie” na pierwsze pytanie i „nie” na trzecie (zmiany przyniosły zagrożenia, ale nie przeszkodzi to w realizacji własnych zamierzeń). Środkowy punkt skali (wartość 3) identyfikuje pozostałych respondentów, niemających w odniesieniu do tych zmian jednoznacznej opinii („pół na pół”, „nie wiem”).

Z innych możliwych wyznaczników przekonań o występowaniu konfliktów uwzględniliśmy też płeć (mężczyźni=1; kobiety=0), wiek (w postaci liczby ukończonych lat) i pochodzenie społeczne. Poziom wykształcenia jest zmienną kategoriałną: (i) wykształcenie podstawowe i niższe,

(ii) niepełne średnie, (iii) średnie ukończone – traktowane jako zmienna referencyjna, i (iv) wyższe oraz powyżej średniego. W analizowanych modelach „zdarzeń życiowych” poziom wykształcenia rozpartywany jest jako zjawiska zależne od czasu.

Z kolei pochodzenie społeczne identyfikowane jest przez 7 kategorii społeczno-zawodowych ojca, gdy respondent miał 14 lat. Wyodrębniliśmy: (i) wyższe kadry kierownicze (dyrektorzy i menedżerowie średniego szczebla), (ii) specjalistów-inteligencję, (iii) niższych rangą pracowników umysłowych, (iv) właścicieli firm i samozatrudniających się właścicieli poza rolnictwem, (v) robotników wykwalifikowanych, którzy są kategorią referencyjną, (vi) robotników niewykwalifikowanych, (vii) robotników rolnych i właścicieli gospodarstw – rolników.

Zmiany w postrzeganiu konfliktów

Odpowiedzi na pytanie, jak silne jest poczucie konfliktowości stosunków społecznych, i jak zmieniało się ono w latach 1988–2003, zawierają dane w tabeli 1. W górnej części podajemy odsetki osób postrzegających konflikty, ustalone dla całej zbiorowości, a w części dolnej tylko dla respondentów uczestniczących we wszystkich falach panelu. Jak widać nie odbiegają one od siebie i wskazują na identyczne tendencje.

Tabela 1. Postrzeżenie siły konfliktów

Postrzeżenie konfliktów	Lata			
	1988	1993	1998	2003
	%			
I. Wszystkie osoby badane w latach 1988–2003				
A. Konflikty między bogatymi i biednymi				
Silne ^a	44,1	60,1	67,8	68,0
Słabe lub wcale ^b	48,3	34,0	28,9	29,5
Nie wiem	7,6	5,9	3,2	2,5
B. Konflikty między robotnikami i pracownikami umysłowymi				
Silne ^a	33,4	35,3	43,5	45,0
Słabe lub wcale ^b	56,7	55,3	51,2	51,0
Nie wiem	9,8	9,5	5,3	4,0
C. Konflikty między kadrą kierowniczą i pracownikami				
Silne ^a	38,0	39,7	48,6	56,5
Słabe lub wcale ^b	50,0	49,0	45,6	38,6
Nie wiem	12,0	11,3	5,9	5,0

D. Konflikty między rządzącymi i społeczeństwem				
Silne ^a	56,1	80,5	71,5	87,0
Słabe lub wcale ^b	30,5	14,3	24,3	10,4
Nie wiem	13,4	5,2	4,2	2,5
E. Konflikty między właścicielami i pracownikami				
Silne ^a	-- c	46,0	57,9	66,2
Słabe lub wcale ^b	-- c	36,7	32,8	31,4
Nie wiem	-- c	17,2	9,3	5,0
II. Tylko osoby badane w panelu				
A. Konflikty między bogatymi i biednymi				
Silne ^a	44,5	61,1	69,1	68,7
Słabe lub wcale ^b	48,5	32,9	28,2	28,5
Nie wiem	6,9	6,0	2,7	2,7
B. Konflikty między robotnikami i pracownikami umysłowymi				
Silne ^a	32,9	35,5	44,0	43,7
Słabe lub wcale ^b	57,4	53,9	51,0	51,8
Nie wiem	9,7	10,6	5,0	4,4
C. Konflikty między kadrą kierowniczą i pracownikami				
Silne ^a	36,4	40,0	47,7	54,6
Słabe lub wcale ^b	53,4	48,3	46,2	39,5
Nie wiem	10,2	11,7	6,1	5,9
D. Konflikty między rządzącymi i społeczeństwem				
Silne ^a	56,2	80,4	71,7	87,0
Słabe lub wcale ^b	32,0	15,0	24,9	10,5
Nie wiem	11,8	4,6	4,1	2,5
E. Konflikty między właścicielami i pracownikami				
Silne ^a	-- c	46,0	59,1	68,5
Słabe lub wcale ^b	-- c	36,0	31,6	25,7
Nie wiem	-- c	18,0	9,3	5,8

^a Kategorie osób deklarujących występowanie „bardzo silnych” i „raczej silnych” konfliktów.

^b Kategorie osób deklarujących występowanie „raczej słabych” i „bardzo słabych/braku konfliktów”.

^c Brak pytania dotyczącego konfliktów między właścicielami i pracownikami w badaniu z 1988 roku.

Zobaczymy, jak kształtowały się one w całej zbiorowości. Płaszczyzną traktowaną jako najbardziej konfliktogenna okazuje się podział między społeczeństwem i rządzącymi – władzą. Przekonanie o występowaniu tego konfliktu zdominowało świadomość społeczną i w 2003 roku wskazywało na niego aż 87% reprezentantów dorosłej ludności. Na drugim

miejscu sytuują się konflikty wokół podziału na bogatych i biednych, a na trzecim – między właścicielami i zatrudnionymi u nich pracownikami najemnymi. Stosunkowo słabiej postrzegana jest konfliktowość podziału między kadrą kierowniczą a zwykłymi pracownikami, a najslabiej – między robotnikami a pracownikami umysłowymi.

Przejdźmy do dynamiki tych postaw. Oczekiwaliśmy, że w miarę konsolidowania się demokracji postrzeganie konfliktów między rządzącymi i społeczeństwem powinno się zmniejszyć. Widzimy, że było odwrotnie. W 1988 roku 56,1% społeczeństwa wskazywało na obecność tego konfliktu, postrzegając go w porównaniu z innymi konfliktami najsilniej. Do 1993 roku odsetek ten zwiększył się do 80,5%, co można było złożyć na karb trudności wynikających z nieuniknionego załamania wzrostu gospodarczego po zmianie systemu – o którym pisał Przeworski (1991) – i związanych z tym napięć. Jakby na potwierdzenie tego procesu, w latach 1993–1998 przekonanie o konfliktowości tego wymiaru zmniejsza się do 71,5%. Warto zwrócić uwagę, że poprawa nastrojów dokonuje się pod rządami postkomunistycznej koalicji SLD–UP, która w 1997 przegrywa wybory na rzecz AWS. Zaraz po tym – od 1998 roku – następuje ponowny wzrost poczucia konfliktowości, gdy rośnie ono do 2003 roku do 87%, kształtując się znacznie powyżej poziomu odnotowanego przed zmianą systemu. Zmniejszenie się konfliktowości między rządzącymi a rządzonymi (my–oni) w okresie rządów partii będącej spadkobierczynią PZPR można zakwalifikować jako paradoks czy ironię historii, jednak fakt ten znajduje racjonalne wytłumaczenie we wzroście prosperity i spadku bezrobocia. Po rządami koalicji SLD–UP poprawa sytuacji gospodarczej była (w okresie od zapoczątkowania transformacji do 2005 roku największa), co powinno było osłabić odczucie występowania konfliktów między społeczeństwem a władzą.

Nie byłoby zaskakujące zwiększenie się percepcji konfliktów w wymiarach kojarzących się z nierównościami i przynależnością klasową. W istocie rzeczy, do 2003 roku dokonuje się stały wzrost poczucia konfliktowości podziałów na bogatych i biednych oraz na właścicieli i pracowników. Odsetek reprezentantów dorosłej ludności wskazujących na konflikty między bogatymi i biednymi wzrósł w latach 1988–1993 z 44,1 do 60,1%; do 1998 roku zwiększył on do 67,8%, i podobnie było w 2003 roku, kiedy to konflikty te postrzegało już prawie każdych 7 na 10 Polaków (68%). Nie zaskakuje to, ponieważ wzrost liczby właścicieli i kształtowanie się stosunków rynkowych powinno nas uwrażliwić na tego rodzaju konflikty. Jednak zwiększyła się również percepcja konfliktów związanych w podziałem na „kadrę kierowniczą i zwykłych pra-

owników” (z 38 do 56,5%) i jakby tego było za mało – w miarę upływu czasu narastało przekonanie o konfliktowości podziału na pracowników umysłowych i robotników (wzrost z 33,4 do 45%).

Wyniki te wskazywałyby na nasilenie się konfliktowej wizji podziałów społecznych; można powiedzieć, że społeczeństwo polskie żyło w poczuciu narastających konfliktów. Ważnym pytaniem, którego nie potrafimy na podstawie danych surveyowych rozstrzygnąć, jest to, w jakim stopniu rzutowało to na ocenę funkcjonowania gospodarki, demokracji, rządu i inne nastroje towarzyszące przechodzeniu do kapitalistycznych stosunków rynkowych. Oczywiście, przekonania o występowaniu konfliktów mogą być w dużym stopniu kształtowane przez media i nie muszą być odzwierciedleniem obiektywnego stanu konfliktów. Jednak liczą się one jako fakty społeczne, których znaczenie narasta.

Stopień krystalizacji wymiarów konfliktu

Tendencja do wzrostu przekonań o występowaniu konfliktów każe ustosunkować się do pytania, czy społeczeństwo postrzegało je osobno czy razem. Postrzeżenie ich razem można by traktować jako świadectwo procesu krystalizowania się świadomości totalnego konfliktu, pogłębiającego wzrost napięć, natomiast dekompozycja poczucia konfliktowości mogłaby te napięcia łagodzić.

Odpowiedzi na to pytanie dostarczają współczynniki korelacji charakteryzujące siłę związku między postrzeganiem różnych konfliktów (tabela 2). Występowanie silnych korelacji wskazywałyby na tendencję do jednowymiarowego postrzegania konfliktów, jednak zależności są niskie. Stosunkowo silniejszy związek rysował się tylko między postrzeganiem konfliktów wokół podziału na pracowników umysłowych i robotników i podziału na kadre kierowniczą i pracowników. W latach 1988–1998 korelacja między tymi wymiarami kształtowała się na poziomie 0,43–0,48. Łączenie tych konfliktów w świadomości społecznej można interpretować jako potwierdzenie znanego faktu przypisywania kategoriom umysłowym wyższej pozycji i utożsamiania ich z bezpośrednim zapleczem kierowników. Równocześnie nie jest to tylko konstatacja i (być może) akceptacja faktu wyższości pracowników umysłowych, ale prawdopodobnie wyższość i niższość definiowane w terminach potencjalnego źródła konfliktów.

Drugą prawidłowością wydaje się tendencja do oddzielnego postrzegania konfliktów między społeczeństwem a władzą. Świadectwem wyodrębniania się tego wymiaru jest malejąca korelacja między

Tabela 2. Współczynniki korelacji między postrzeganiem konfliktów w latach 1988–2003

Korelacja					
	Bogaci – biedni	Robotnicy – pracownicy umysłowi	Kadra kierownicza – pracownicy	Rządzący – społeczeń- stwo	Właściciele – pracownicy
1988 (N = 836) ^a					
Bogaci – biedni	1,00	0,38**	0,31**	0,33 **	-- ^b
Robotnicy – pracownicy umysłowi		1,00	0,43**	0,24**	--
Kadra kierownicza – pracownicy			1,00	0,37**	--
Rządzący – społeczeństwo				1,00	--
Właściciele – pracownicy					--
1993 (N = 1239)					
Bogaci – biedni	1,00	0,37**	0,20**	0,26**	0,25**
Robotnicy – pracownicy umysłowi		1,00	0,43**	0,20**	0,23**
Kadra kierownicza – pracownicy			1,00	0,21**	0,32**
Rządzący – społeczeństwo				1,00	0,26**
Właściciele – pracownicy					1,00
1998 (N = 1240)					
Bogaci – biedni	1,00	0,32**	0,23**	0,22**	0,22**
Robotnicy – pracownicy umysłowi		1,00	0,48**	0,24**	0,26**
Kadra kierownicza – pracownicy			1,00	0,30**	0,34**
Rządzący – społeczeństwo				1,00	0,36**
Właściciele – pracownicy					1,00
2003 (N = 1241)					
Bogaci – biedni	1,00	0,37**	0,28**	0,17**	0,20**
Robotnicy – pracownicy umysłowi		1,00	0,38**	0,09**	0,20**
Kadra kierownicza – pracownicy			1,00	0,19**	0,36**
Rządzący – społeczeństwo				1,00	0,23**
Właściciele – pracownicy					1,00

^a Dla korelacji między kadrami kierowniczą i pracownikami oraz między rządzącymi a społeczeństwem, N = 1241.

^b Brak pytania dotyczącego konfliktów między właścicielami i pracownikami w badaniu z 1988 roku.

** p < 0,01

przekonaniem o występowaniu konfliktów na linii „społeczeństwo–rządzący” a postrzeganiem konfliktowości czterech pozostałych podziałów społecznych. W latach 1988–2003 zależności te zmniejszyły się z 0,22–0,34 do 0,09–0,23, tak więc rosnącemu przekonaniu o obecności tego konfliktu towarzyszyło jakby wyostrenie jego percepcji. Prawdopodobnie brzmi teza, że za dominacją przekonań o występowaniu konfliktów między społeczeństwem a władzą kryje się wizja klasy rządzącej jako kluczowego ośrodka konfliktów.

Związek z klasą społeczną

Intuicyjnie rzecz biorąc, ogólny wzrost poczucia konfliktowości powinien się przełożyć na strukturę klasowo-warstwową. Przykładowo, inteligencja i robotnicy mogliby silniej, a rolnicy słabiej postrzegać pewne konflikty. Aby odpowiedzieć na to pytanie odwołajmy się do parametrów charakteryzujących siłę związku między przynależnością społeczno-zawodową a postrzeganiem konfliktów. Przedstawiliśmy je w postaci współczynników regresji w tabelach 3–8. Wartości uzyskane dla poszczególnych kategorii wskazują, jak silnie postrzegano w nich konfliktowość danego wymiaru, niezależnie od wieku, płci i innych czynników.

Na uwagę zasługuje kilka tendencji. Jeżeli chodzi o tendencję do „przekładania się” percepcji konfliktów na podziały klasowo-warstwowe, to jest ona słaba i występuje wybiórczo. Przynależność klasowa okazuje się najbardziej znaczącym wyznacznikiem poczucia konfliktowości podziału na biednych i bogatych (tabela 3). W największym stopniu postrzegają go specjaliści – można powiedzieć, że w rozpatrywanym okresie mieli oni średnio 2,36 więcej „szans” identyfikacji tego konfliktu w porównaniu do robotników wykwalifikowanych. Na drugim miejscu są menedżerowie (2,21), a w dalszej kolejności pracownicy umysłowi (1,82) i właściciele firm (1,78)⁴. Percepcja tego konfliktu rysuje się słabiej w kategoriach przedsiębiorców, robotników i rolników. Zaskakujące jest to, że klasy niższe, w których najwięcej jest ludzi ubogich, charakteryzują się mniejszym uwrażliwieniem na konfliktowość podziału na ludzi bogatych i biednych, natomiast jest on bardziej widoczny dla ludzi zamożnych lub usytuowanych w hierarchii społecznej wyżej od kategorii kojarzących się w potocznym odczuciu z ubóstwem.

⁴ Dla każdego modelu, w drugiej kolumnie, zamieszczone są wartości istotności statystycznej Z dla współczynników regresji (wyższa wartość Z identyfikuje wyższy poziom istotności).

Tabela 3. Zależności między postrzeganiem konfliktów „bogaci–biedni” a wybranymi zmiennymi w modelu regresji Coxa

Zmienne niezależne	Model 1 ^a		Model 2 ^b		Model 3 ^c	
	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z
Kategoria społeczno-zawodowa						
Przedsiębiorcy	1,390	0,92	1,456	1,04	1,404	0,94
Menedżerowie	2,141**	2,72	2,177*	2,55	2,209*	2,56
Specjaliści	2,443**	3,06	2,451**	2,75	2,362*	2,56
Pozostali umysłowi	1,834**	2,63	1,895**	2,69	1,817*	2,49
Właściciele	1,834*	2,07	1,890*	2,08	1,781+	1,77
Robotnicy wykwalifikowani ¹	_1	_1	_1	_1	_1	_1
Robotnicy niewykwalifikowani	1,536	1,50	1,510	1,46	1,499	1,43
Rolnicy	1,112	0,37	1,101	0,33	0,928	-0,25
Wiek	0,950**	-3,89	0,950**	-3,88	0,945**	-3,99
Płeć	0,964	-0,21	0,959	-0,23	0,879	-0,71
Poziom wykształcenia						
Podstawowe			1,199	0,57	1,160	0,45
Niepełne średnie			1,112	0,50	1,079	0,34
Średnie ²	_2	_2	_2	_2	_2	_2
Wyższe			1,100	0,45	1,101	0,44
Kategoria społeczno-zawodowa ojca						
Wyższe kadry kierownicze					1,580	1,17
Specjaliści					1,366	0,83
Właściciele					1,381	0,61
Pracownicy umysłowi					1,254	0,85
Robotnicy wykwalifikowani ³	_3	_3	_3	_3	_3	_3
Robotnicy niewykwalifikowani					1,482	1,22
Rolnicy					1,671*	2,16

¹ Kategoria referencyjna; ² Kategoria referencyjna; ³ Kategoria referencyjna.

^a N = 1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -2654,30; Wald chi2 (9) = 30,04.

^b N=1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -2653,83; Wald chi2 (12) = 31,44.

^c N=1146; N dla danych panelowych = 382; Log Pseudolikelihood = -2557,21; Wald chi2 (18) = 36,53.

** p < 0,01 * p < 0,05 + p < 0,10

Tabela 4. Zależności między postrzeganiem konfliktów „robotnicy–pracownicy umysłowi” a wybranymi zmiennymi w modelu regresji Coxa

Zmienne niezależne	Model 1 ^a		Model 2 ^b		Model 3 ^c	
	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z
Kategoria społeczno-zawodowa						
Przedsiębiorcy	0,930	-0,14	1,096	0,17	1,300	0,22
Menedżerowie	1,463	0,93	1,952	1,49	2,108	1,65
Specjaliści	1,067	0,14	1,474	0,77	1,563	0,85
Pozostali umysłowi	1,067	0,19	1,242	0,64	1,267	0,67
Właściciele	0,857	-0,31	0,956	-0,09	0,990	-0,02
Robotnicy wykwalifikowani ¹	<u>-1</u>	<u>-1</u>	<u>-1</u>	<u>-1</u>	<u>-1</u>	<u>-1</u>
Robotnicy niewykwalifikowani	1,891+	1,93	1,733	1,61	1,666	1,43
Rolnicy	0,919	-0,22	0,859	-0,39	0,797	-0,57
Wiek	0,958*	-2,49	0,955**	-2,60	0,946**	-2,83
Płeć	0,583*	-2,06	0,590*	-1,98	0,515*	-2,51
Poziom wykształcenia						
Podstawowe			1,593	1,20	1,496	0,97
Niepełne średnie			1,034	0,11	1,089	0,27
Średnie ²	<u>-2</u>	<u>-2</u>	<u>-2</u>	<u>-2</u>	<u>-2</u>	<u>-2</u>
Wyższe			0,794	-0,70	0,741	-0,85
Kategoria społeczno-zawodowa ojca						
Wyższe kadry kierownicze					2,087	1,31
Specjaliści					1,484	0,70
Właściciele					0,692	-0,34
Pracownicy umysłowi					1,295	0,67
Robotnicy wykwalifikowani ³	<u>-3</u>	<u>-3</u>	<u>-3</u>	<u>-3</u>	<u>-3</u>	<u>-3</u>
Robotnicy niewykwalifikowani					0,700	-0,64
Rolnicy					1,467	1,15

¹ Kategoria referencyjna; ² Kategoria referencyjna; ³ Kategoria referencyjna.

^a N = 1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -1328,14; Wald chi2 (9) = 21,96.

^b N = 1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -1325,44; Wald chi2 (12) = 22,77.

^c N = 1146; N dla danych panelowych = 382; Log Pseudolikelihood = -1273,26; Wald chi2 (18) = 27,22.

** p < 0,01 * p < 0,05 + p < 0,10

Tabela 5. Zależności między postrzeganiem konfliktów „kadra kierownicza –pracownicy” a wybranymi zmiennymi w modelu regresji Coxa

Zmienne niezależne	Model 1 ^a		Model 2 ^b		Model 3 ^c	
	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z
Kategoria społeczno-zawodowa						
Przedsiębiorcy	0,614	-1,22	0,624	-1,17	0,604	-1,25
Menedżerowie	0,933	-0,23	1,020	0,06	1,076	0,23
Specjaliści	1,163	0,50	1,316	0,81	1,134	0,35
Pozostali umysłowi	1,140	0,60	1,163	0,66	1,167	0,67
Właściciele	1,488	1,49	1,491	1,43	1,458	1,31
Robotnicy wykwalifikowani ¹	_1	_1	_1	_1	_1	_1
Robotnicy niewykwalifikowani	1,549+	1,82	1,463	1,58	1,387	1,32
Rolnicy	1,240	0,88	1,154	0,57	1,136	0,295
Wiek	0,972*	-2,30	0,971*	-2,40	0,973*	-2,16
Płeć	0,880	-0,75	0,901	-0,61	0,895	-0,62
Poziom wykształcenia						
Podstawowe			1,199	0,69	1,093	0,33
Niepełne średnie			0,856	-0,75	0,827	-0,90
Średnie ²	_2	_2	_2	_2	_2	_2
Wyższe			0,817	-0,95	0,825	-0,89
Kategoria społeczno-zawodowa ojca						
Wyższe kadry kierownicze					0,982	-0,04
Specjaliści					1,177	0,42
Właściciele					1,145	0,28
Pracownicy umysłowi					0,880	-0,50
Robotnicy wykwalifikowani ³	_3	_3	_3	_3	_3	_3
Robotnicy niewykwalifikowani					1,230	0,71
Rolnicy					1,089	0,39

¹ Kategoria referencyjna; ² Kategoria referencyjna; ³ Kategoria referencyjna.

^a N = 1182; dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -2675,16; Wald chi2 (9) = 15,67.

^b N = 1182; dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -2672,42; Wald chi2 (12) = 18,00.

^c N = 1146; dla danych panelowych = 382; Log Pseudolikelihood = -2582,57; Wald chi2 (18) = 18,80.

** p < 0,01 * p < 0,05 + p < 0,10

Tabela 6. Zależności między postrzeganiem konfliktów „rządzący–społeczeństwo” a wybranymi zmiennymi w modelu regresji Coxa

Zmienne niezależne	Model 1 ^a		Model 2 ^b		Model 3 ^c	
	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z
Kategoria społeczno-zawodowa						
Przedsiębiorcy	0,859	-0,58	0,837	-0,66	0,861	-0,56
Menedżerowie	0,924	-0,35	0,863	-0,60	0,889	-0,50
Specjaliści	1,313	1,44	1,217	0,86	1,214	0,85
Pozostali umysłowi	1,197	1,27	1,162	0,96	1,136	0,81
Właściciele	1,103	0,46	1,074	0,32	1,089	0,37
Robotnicy wykwalifikowani ¹	_1	_1	_1	_1	_1	_1
Robotnicy niewykwalifikowani	1,308	1,37	1,297	1,32	1,287	1,28
Rolnicy	1,052	0,31	1,042	0,27	1,017	0,10
Wiek	0,934**	-7,40	0,933**	-7,36	0,930**	-7,37
Płeć	1,037	0,30	1,044	0,35	1,001	0,01
Poziom wykształcenia						
Podstawowe			1,029	0,13	1,039	0,18
Niepełne średnie			0,999	-0,04	0,969	-0,21
Średnie ²	_2	_2	_2	_2	_2	_2
Wyższe			1,086	0,52	1,60	0,93
Kategoria społeczno-zawodowa ojca						
Wyższe kadry kierownicze					1,090	0,39
Specjaliści					0,610	-1,50
Właściciele					0,665	-0,88
Pracownicy umysłowi					1,033	0,19
Robotnicy wykwalifikowani ³	_3	_3	_3	_3	_3	_3
Robotnicy niewykwalifikowani					1,174	0,93
Rolnicy					0,968	-0,22

¹ Kategoria referencyjna; ² Kategoria referencyjna; ³ Kategoria referencyjna.

^a N = 1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -4744,01; Wald chi2 (9) = 66,40.

^b N=1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -4743,68; Wald chi2 (12) = 67,96.

^c N=1146; N dla danych panelowych = 382; Log Pseudolikelihood = -4594,98; Wald chi2 (18) = 77,52.

** p < 0,01 * p < 0,05 + p < 0,10

Tabela 7. Zależności między postrzeganiem konfliktów „właściciele–pracownicy” a wybranymi zmiennymi w modelu regresji Coxa

Zmienne niezależne	Model 1 ^a		Model 2 ^b		Model 3 ^c	
	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z	Hazard Rate	Wartość Z
Kategoria społeczno-zawodowa						
Przedsiębiorcy	0,597	-1,50	0,559	-1,65	0,570	-1,61
Menedżerowie	1,688*	2,47	1,511+	1,74	1,546+	1,90
Specjaliści	1,532+	1,85	1,367	1,18	1,469	1,44
Pozostali umysłowi	1,745**	3,51	1,638**	2,80	1,606**	2,70
Właściciele	1,265	0,97	1,180	0,65	1,176	0,63
Robotnicy wykwalifikowani ¹	_1	_1	_1	_1	_1	_1
Robotnicy niewykwalifikowani	1,273	1,18	1,240	1,06	1,240	1,06
Rolnicy	1,409	1,83	1,368	1,66	1,339	1,48
Wiek	0,936**	-6,63	0,935**	-6,62	0,934**	-6,55
Płeć	0,990	-0,07	1,0123	0,09	0,974	-0,20
Poziom wykształcenia						
Podstawowe			1,043	0,18	1,039	0,16
Niepełne średnie			0,901	-0,64	0,886	-0,72
Średnie ²	_2	_2	_2	_2	_2	_2
Wyższe			1,062	0,39	1,080	0,51
Kategoria społeczno-zawodowa ojca						
Wyższe kadry kierownicze					1,220	0,86
Specjaliści					0,710	-1,07
Właściciele					1,232	0,74
Pracownicy umysłowi					0,928	-0,41
Robotnicy wykwalifikowani ³	_3	_3	_3	_3	_3	_3
Robotnicy niewykwalifikowani					1,083	0,36
Rolnicy					0,976	-0,15

¹ Kategoria referencyjna; ² Kategoria referencyjna; ³ Kategoria referencyjna.

^a N = 1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -4247,07; Wald chi2 (9) = 67,68.

^b N = 1182; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -4246,05; Wald chi2 (12) = 68,69.

^c N = 1146; N dla danych panelowych = 382; Log Pseudolikelihood = -4594,98; Wald chi2 (18) = 77,52.

** p < 0,01 * p < 0,05 + p < 0,10

Drugim wymiarem konfliktowości, znajdującym odzwierciedlenie w strukturze klasowej jest podział na pracowników i właścicieli firm. Podziały związane z własnością mają chyba charakter najbardziej „klasowy” i można było założyć, że świadomość ich występowania jest dobrym testem na istnienie „klas” w Polsce. W istocie, przynależność klasowa różnicowała postrzeżenie tego konfliktu (tabela 7). Zgodnie z oczekiwaniami, kategorią wskazującą na jego obecność są menedżerowie (1,55), ale tendencja ta jeszcze silniej występuje wśród niższych pracowników umysłowych. Mieli oni stosunkowo najwięcej – 1,61 – szans na postrzeżenie konfliktu wynikającego z podziału na właścicieli i pracowników najemnych.

Nie potwierdziła się hipoteza, że kategorią stosunkowo najbardziej podatną na konflikty związane z własnością są robotnicy wykwalifikowani – jako kategoria będąca głównym ośrodkiem konfliktu klasowego (jak głosi teoria). Na skali poczucia konfliktowości tego wymiaru robotnicy wykwalifikowani sytuowali się poniżej pracowników umysłowych i kadry kierowniczej, a nawet poniżej robotników niewykwalifikowanych i rolników. Drugim nieoczekiwanym zjawiskiem jest brak świadomości tego konfliktu wśród przedsiębiorców i właścicieli firm. Podsumujmy – mimo że w świadomości społecznej konfliktowość podziału na pracowników i właścicieli rysowała się słabo, to jednak między kategoriami występują pewne różnice, co przemawiałoby za traktowaniem tego wymiaru jako formatywnego czynnika struktury społecznej. Natomiast nie znajdujemy oznak formowania się istotnych podziałów społecznych na bazie postrzegania pozostałych konfliktów.

Zastanawiając się nad wyjaśnieniem różnic między kategoriami wskazaliśmy na niejednakowe zdolności rozpoznawania konfliktów, związane z kompetencjami w zakresie analizy i rozumienia mechanizmów społecznych. Drugim czynnikiem zwiększającym podatność na postrzeżenie konfliktów miało być bezpośrednie uczestniczenie w konfliktach. Analiza różnic między kategoriami skłania do hipotezy o ważniejszej roli kompetencji poznawczych. Kategoriami najczęściej wskazującymi na konfliktowość podziału na biednych i bogatych są specjaliści i wyższe kadry kierownicze. Gdyby uogólniać ten wynik (w zakresie ograniczonym do tego wymiaru), to należałoby stwierdzić, że głównymi ośrodkami postrzegania strategicznych konfliktów są kategorie usytuowane na górnych piętrach hierarchii społecznej.

Co uwrażliwia inteligencję i menedżerów na postrzeżenie konfliktów między kategoriami bogatych i biednych? Być może łatwiej jest im dostrzec

sytuacje sprzyjające występowaniu konfliktów. Reprezentanci tych kategorii sytuują się na ogół „bliżej” ludzi zamożnych i dobrze sytuowanych materialnie, a zresztą sami do nich w znacznym stopniu należą. Nie chodzi tylko o bliskość wynikającą z usytuowania w wyższych partiach hierarchii społecznej, co dotyczyłoby zresztą bardziej menedżerów niż specjalistów – naukowców, lekarzy, prawników, inżynierów i nauczycieli szkół średnich. Wydaje się, że ważniejszym czynnikiem jest łatwiejszy dostęp do informacji, dotyczących funkcjonowania środowisk wielkiego biznesu, polityki i elit. Specjalistom i menedżerom wykonującym role zawodowe wymagające tzw. elastyczności intelektualnej – z tytułu wysokiej złożoności ich zadań – łatwiej przychodzi identyfikowanie konfliktów, których nie widzą robotnicy czy chłopci.

Należałoby sądzić, że wynika to z wysokiego poziomu wykształcenia, jednak w świetle prezentowanych tu danych tak nie jest. Empirycznym testem na wystąpienie „efektu” wykształcenia są parametry uzyskane dla drugiego i trzeciego modelu w tabelach 3–7. Wielkości dla drugiego modelu informują o sile tych zależności przy kontroli „klasy społecznej”, wieku i płci, natomiast w trzecim modelu kontrolujemy również wpływ pochodzenia społecznego ujmowanego w postaci przynależności społeczno-zawodowej ojca. Analizując wielkości tych parametrów stwierdzamy brak znaczącego związku wykształcenia z postrzeganiem konfliktów. Poziom wykształcenia nie różnicuje poczucia konfliktowości między społeczeństwem i władzą, ani konfliktów dotyczących wymiaru własności. Okazuje się, że decydującym czynnikiem jest usytuowanie w hierarchii społecznej, związane z cechami definiowanymi przez zawód.

Indyferencja wykształcenia w stosunku do postaw jest rzadkim zjawiskiem – przyzwyczailiśmy się, że jego związek z postawami jest silniejszy w porównaniu z wpływem przynależności zawodowej i innych cech położenia społecznego jednostek. Okazuje się, że wykształcenie nie byłoby dobrym kryterium lokalizacji przekonań o występowaniu konfliktów w strukturze społecznej (wskazówka dla kogoś szukającego ośrodków podwyższonej recepcji konfliktów). Dodatkowe analizy – których tu nie zamieszczamy – wskazują, że poziom wykształcenia nie różnicuje tych przekonań nawet wtedy, gdy nie kontrolujemy pochodzenia, przynależności zawodowej, wieku i płci. Tak więc, osoby z wyższym wykształceniem nie mają najwyższej percepcji konfliktów, kategoria ze średnim wykształceniem nie widzi ich silniej od osób z wykształceniem niepełnym średnim, a z kolei ci nie różnią się od kategorii z wykształceniem podstawowym.

Osobnego komentarza wymagają zależności z wiekiem, płcią i pochodzeniem społecznym. Sytuacja, w której – dajmy na to – pochodzenie inteligentkie w znaczącym stopniu zwiększa przekonanie o istnieniu konfliktów stanowiłaby pewien argument za trwałym osadzeniem tych przekonań w strukturze społecznej. Analizując wielkości parametrów dla kategorii ojców stwierdzamy tylko występowanie wyższej percepcji konfliktów między bogatymi i biednymi w kategorii o pochodzeniu rolniczym. Jeżeli chodzi o płeć, to rysuje się tendencja do silniejszego postrzegania konfliktów przez kobiety niż mężczyźni, chociaż nie były to różnice statystycznie znaczące. Natomiast ważnym czynnikiem jest wiek. Wartości parametrów dla wszystkich zależności z wiekiem kształtują się poniżej 1, co wskazuje na negatywny związek między tymi zmiennymi: z upływem lat zmniejsza się skłonność do postrzegania konfliktów. I odwrotnie: częściej widzą je ludzie młodzi.

Związek z optymizmem życiowym

Newralgicznymi ośrodkami subiektywnej mapy konfliktów okazują się przynależność do specjalistów i wyższych kierowników oraz fakt bycia młodym. Szukając innych źródeł konfliktowości kierowaliśmy się wynikami wcześniejszych analiz wskazujących na dużą rolę czynników świadomościowych w kształtowaniu zachowań jednostek. Stwierdzono w nich, że nadzieja na poprawę sytuacji materialnej i optymizm życiowy są samodzielnymi wyznacznikami sukcesu zawodowego, dochodów, pozytywnego stosunku do demokracji i innych zjawisk związanych z kształtowaniem się nowego systemu (Zagórski 1994; Dubrow-Tomescu 2006). Być może podobne zależności występują w odniesieniu do percepcji konfliktów. Zobaczmy, jak dalece optymizm, wynikający z pozytywnej oceny możliwości awansu, jakie stwarzają struktury rynkowe, redukuje przekonanie o występowaniu konfliktów.

W tabeli 8 przedstawione są parametry charakteryzujące siłę zależności między optymizmem, definiowanym przez samoocenę możliwości awansu, a postrzeganiem konfliktów. Przypomnijmy, że samoocena jest pięciopunktową skalą, gdzie wartość 5 identyfikuje najbardziej optymistyczną wizję własnych możliwości życiowych (zmiany w naszym kraju przyniosły ludziom nowe możliwości, pozwalające na realizację własnych zamierzeń – w ocenie badanych jednostek) i, odpowiednio, wartość 1 identyfikuje osoby wskazujące, że nowy system przynosi im więcej zagrożeń.

Tabela 8. Zależności między postrzeganiem konfliktów a cechami położenia społecznego i optymizmem życiowym w modelu regresji Coxa

Zmienne niezależne	Zmienne zależne				
	Bogaci – biedni ^a	Robotnicy – pracownicy umysłowi ^b	Kadra kierownicza – pracownicy ^c	Rządzący – społeczeństwo ^d	Właściciele – pracownicy ^e
	Hazard Rate	Hazard Rate	Hazard Rate	Hazard Rate	Hazard Rate
Kategoria społeczno-zawodowa					
Przedsiębiorcy	1,546 (1,07)	1,723 (0,97)	0,823 (-0,46)	0,931 (-0,23)	0,654 (-1,08)
Menedżerowie	2,243* (2,33)	1,990 (1,29)	0,974 (-0,08)	0,905 (-0,38)	1,736* (2,11)
Specjaliści	2,468* (2,59)	1,769 (1,05)	1,171 (0,43)	1,098 (0,35)	1,570 (1,63)
Pozostali umysłowi	1,880* (2,50)	1,266 (0,65)	1,070 (0,27)	1,180 (0,94)	1,762** (2,99)
Właściciele	1,926+ (1,80)	1,066 (0,09)	1,332 (0,81)	1,436 (1,49)	1,346 (0,98)
Robotnicy wykwalifikowani ¹	_1	_1	_1	_1	_1
Robotnicy niewykwalifikowani	0,987 (-0,04)	1,210 (0,51)	1,146 (0,53)	1,191 (0,97)	0,825 (-0,77)
Rołnicy	0,861 (-0,51)	0,674 (-1,01)	0,954 (-0,19)	0,878 (-0,75)	1,137 (0,67)
Wiek	0,974* (-2,04)	0,980 (-1,08)	0,997 (-0,24)	0,959** (-4,54)	0,962** (-4,05)
Płeć	0,938 (-0,35)	0,579* (-1,97)	0,868 (-0,81)	0,969 (-0,26)	0,964 (-0,29)
Poziom wykształcenia					
Podstawowe	1,368 (0,87)	1,721 (1,28)	1,209 (0,67)	1,072 (0,30)	1,077 (0,30)
Niepełne średnie	1,184 (0,72)	0,930 (-0,20)	0,828 (-0,82)	1,183 (1,07)	1,038 (0,22)
Średnie ²	_2	_2	_2	_2	_2
Wyższe	1,050 (0,21)	0,668 (-1,11)	0,835 (-0,77)	1,153 (0,84)	0,902 (-0,61)
Optymizm życiowy	0,867** (-3,27)	0,805** (-3,46)	0,821** (-4,50)	0,851** (-5,44)	0,876** (-4,10)

¹ Kategoria referencyjna; ² Kategoria referencyjna;

^a N = 785; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -1683,13; Wald chi2 (13) = 30,31.

^b N = 785; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -838,48; Wald chi2 (13) = 28,86.

^c N=785; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -1685,20;
Wald chi2 (13) = 29,69.

^d N=785; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -3006,89;
Wald chi2 (13) = 60,06.

^e N=785; N dla danych panelowych = 394; Log Pseudolikelihood = -2698,79;
Wald chi2 (13) = 59,52.

** p < 0,01 * p < 0,05 + p < 0,10

Zależność ta okazuje się istotna – zgodnie z oczekiwaniami, wzrost optymizmu redukuje poczucie konfliktowości w odniesieniu do wszystkich podziałów społecznych. Tendencja ta występuje najsilniej w odniesieniu do postrzegania konfliktów między pracownikami fizycznymi i umysłowymi (0,805), a stosunkowo najslabiej w przypadku konfliktów dotyczących podziału na pracowników i właścicieli firm (0,876)⁵. Niezależnie od kategorii społeczno-zawodowej, poziomu wykształcenia, wieku i płci, jednostki mające pozytywny obraz własnych możliwości życiowych rzadziej wskazują na występowanie konfliktów. Orientacje optymistyczne okazują się zatem cechą osobowości przecinającą podziały społeczne. Niezależnie od tego, czy jest się inteligentem, właścicielem czy robotnikiem w fabryce, czy ma się 20 lat czy 70, większa wiara w możliwości realizacji planów życiowych jest czynnikiem osłabiającym potencjał postrzegania konfliktów.

Potwierdzeniem niezależnego wpływu tego czynnika jest (nieprezentowany tu) wynik testu na interakcję między pozytywną oceną własnych możliwości życiowych a usytuowaniem w strukturze społecznej. Wystąpienie znaczącego efektu interakcji wskazywałoby, że optymizm życiowy różnicuje postrzeganie konfliktów w zależności od przynależności zawodowej jednostek. W szczególności można by oczekiwać wystąpienia niższej percepcji konfliktów wśród inteligencji mającej stosunkowo najbardziej optymistyczny stosunek do możliwości realizacji własnych zamierzeń życiowych. Jak sprawdziliśmy, wynik testu był negatywny dla wszystkich wymiarów konfliktu. Zmienne interakcyjne wchodzą w nieistotne zależności z postrzeganiem konfliktów w ramach modelu zawierającego płeć, wiek, kategorie zawodowe i poziom wykształcenia⁶.

⁵ We wszystkich modelach regresji zależności między zmiennymi wyrażone są w postaci funkcji wykładniczej, gdzie wartości poniżej 1 informują o zależności negatywnej, a powyżej 1 – o zależności pozytywnej. Tak więc, w przypadku optymizmu, odpowiednio niższe wartości wskazują na silniejszą zależność (wartość 1 identyfikuje brak zależności).

⁶ Test na interakcję polegał na wprowadzeniu do każdego z 5 modeli przedstawionych w tabeli 8, siedmiu zmiennych identyfikujących interakcje między przynależnością do rozpatrywanych kategorii społeczno-zawodowych a skalą optymizmu. Zmienne interakcyjne zostały utworzone w postaci iloczynu wartości tych zmiennych.

Zakończenie

Wyniki badań prowadzonych od początku lat dziewięćdziesiątych wskazują, że większość społeczeństwa polskiego negatywnie ocenia nowy system społeczny. Dominują krytyczne oceny polityków i opinie o pogorszeniu się warunków życiowych. Dodatkowym testem na dominację tych postaw może być analiza postrzegania konfliktów. Przeanalizowaliśmy tu przekonania o występowaniu konfliktów pod kątem zmian w czasie. Znaczący wzrost poczucia konfliktowości w wielu wymiarach należałoby traktować jako kolejne świadectwo pogorszenia się nastrojów, negatywnej oceny zmian systemowych w Polsce i perspektyw rozwoju demokracji opartej na dialogu społecznym.

Podsumujmy, w okresie od 1988 do 2003 roku dokonywał się wzrost przekonań dotyczących występowania konfliktów między społeczeństwem i klasą rządzącą, bogatymi i biednymi, właścicielami i zatrudnionymi przez nich pracownikami, pracownikami i kadrami kierowniczą oraz między pracownikami umysłowymi i robotnikami. Faktem zasługującym na uwagę był stały przyrost odsetka osób postrzegających konflikty we wszystkich wymiarach, sięgający od kilkunastu do kilkudziesięciu procent. W 2003 roku aż 87% reprezentantów dorosłej ludności wskazywało na występowanie konfliktów między społeczeństwem a władzą, 68% postrzegało je między bogatymi i biednymi, 66,2% między właścicielami i pracownikami najemnymi, 56,5% między pracownikami i kadrami kierowniczą i 45% między pracownikami umysłowymi i robotnikami.

Wyniki te nasuwają kilka pytań, które analitycy zmian systemowych powinni w swych rozważaniach uwzględnić. Czy rzeczywiście jesteśmy społeczeństwem żyjącym w sytuacji narastającego konfliktu? Czy tak wysokie odsetki nie znamionują jakiegoś stanu makrosocjalnej neurozy? Przede wszystkim, skąd bierze się tak wysokie poczucie konfliktowości w odniesieniu do stosunków między społeczeństwem a klasą rządzącą? Nie żyjemy już w systemie komunistycznym, władza nie więzi za przekonania, nie tłumi siłą manifestacji i strajków i nie stosuje represji. W PRL były polityczne zabójstwa i pokazowe procesy opozycji, ale odsetek osób postrzegających ten konflikt wynosił w 1988 roku znacznie mniej, bo 56,1%.

Pierwsze wyjaśnienie nie ogranicza się do polskiego kontekstu. Można argumentować, że wzrost percepcji konfliktów między rządzonymi i władzą może być rezultatem kryzysu legitymizacji, który jest uniwersalnym atrybutem nowoczesnych demokracji. W świetle niektórych teorii brak silnej legitymizacji rządzących, którzy pochodzą z wyboru, wynika

z ich mniejszego autorytetu w porównaniu z władzą monarchów opierającą się głównie na sile tradycji (Lipset 1995). W myśl tego poglądu kryzys legitymizacji zaczął się w momencie upadku systemu feudalnego i trwa nadal. Opierając się na tym rozumowaniu można by sądzić, że również społeczeństwo polskie wkroczyło na tor kryzysu zaufania do władzy, tyle że dokonało się to w znacznie szybszym tempie niż w krajach zachodnich. Wzrost przekonania o występowaniu konfliktów może być w jakimś stopniu konsekwencją tych zjawisk.

Bardziej przekonujące byłoby osadzenie tego w polskich realiach. PRL nie była monarchią, a legitymizacja ówczesnej klasy rządzącej nie opierała się na autorytecie płynącym z szacunku do tradycji, ale raczej na pragmatycznym pogodzeniu się z losem. Inny sens miało również pojęcie konfliktu między społeczeństwem i władzą. W świadomości społecznej funkcjonował on w postaci przeciwstawienia „my--oni”. „Oni” oddzieleni byli trudną do przejścia barierą, bano się ich, w niektórych środowiskach darzono respektem, jednak mimo wrogości (odnosimy się do lat osiemdziesiątych) dychotomia ta była odbierana jako immanentny element systemu, który być musi. Konflikt między społeczeństwem a klasą rządzącą traktowano jako naturalne zjawisko, czyniąc je mniej podatnym na wyostrzoną percepcję niż w systemie demokratycznym po 1989 roku. Prawdopodobnie brzmi teza, że po zmianie systemu społeczeństwo polskie postawiło wyższe wymagania klasie rządzącej i (jest to paradoks) konflikty traktowane są jako przejawy dysfunkcji. Są one jakby mniej „swojskie” niż w latach osiemdziesiątych, ponieważ nie powinno ich być.

Argumentem na rzecz tej interpretacji mogą być ustalenia dotyczące usytuowania przekonań o konfliktowości w strukturze społecznej. Kategoriami charakteryzującymi się najsilniejszą percepcją konfliktów między społeczeństwem a władzą są specjaliści i wyżsi rangą kierownicy, którzy mają najbardziej wygórowane standardy wobec funkcjonowania systemu demokratycznego i najłatwiej jest im uchwycić jego słabości. Analizując usytuowanie poczucia konfliktowości w strukturze społecznej chcieliśmy uchwycić strukturotwórczą rolę tych zjawisk. Z dotychczasowych badań wynika, że kształtowanie się stosunków rynkowych znalazło odzwierciedlenie w rozwarstwieniu położenia materialnego i nierównościach dochodów. Wystąpienie zależności między percepcją konfliktów a przynależnością społeczno-zawodową można by było interpretować jako świadectwo obecności jeszcze jednego wymiaru krystalizacji podziałów społecznych. Było to nawiązanie do diskutowanego w socjologii światowej problemu „zanikania klas” (lub trwałości struktury klasowej, jak utrzymują przeciwnicy tego poglądu).

Okazuje się jednak, że jedynymi wymiarami konfliktowości usytuowanymi w strukturze społecznej są konflikty między bogatymi i biednymi i – w słabszym stopniu – w ramach podziału na pracowników i właścicieli. Wbrew oczekiwaniom nie potwierdziły się hipotezy dotyczące strukturotwórczej roli podziałów utożsamianych z klasycznymi wymiarami nierówności: między pracownikami i kadrami kierowniczą, robotnikami i pracownikami umysłowymi, a przede wszystkim – między społeczeństwem i klasą rządzącą.

Szczególnie zaskakującym zjawiskiem jest słaby związek między postrzeganiem konfliktów a przynależnością do kategorii robotników. Robotnicy nie wyróżniają się silniejszą percepcją żadnego z konfliktów związanych z ich usytuowaniem w hierarchii społecznej: między właścicielami a pracownikami najemnymi, między pracownikami a kadrami kierowniczą, ani między pracownikami umysłowymi a robotnikami, który najbardziej bezpośrednio identyfikuje ich sytuację społeczną. Podobnie jest z właścicielami, którzy nie postrzegają silniej konfliktów związanych z własnością.

Nasze oczekiwania opierały się na założeniach znanych teorii. Można było oczekiwać, że postrzeganie akurat tych konfliktów będzie formatywnym czynnikiem świadomości klasowej, sprzyjającym wyodrębnianiu się robotników, właścicieli i innych kategorii utożsamianych z klasami społecznymi. Jednak tak nie jest – postrzeganie ich nie zależy od przynależności społeczno-zawodowej jednostek. Związany jest z nią wymiar konfliktów między bogatymi i biednymi. Najsilniej postrzegają go specjaliści i wyższe rangą kadry kierownicze i – w mniejszym stopniu – pracownicy umysłowi i właściciele firm, a najslabiej robotnicy i rolnicy.

Pozwólmy sobie na uwagę, że prawdopodobnie większe uwrażliwienie na konflikty związane jest z negatywną oceną jakości stosunków społecznych. Płyne stąd generalny wniosek, że w przypadku Polski głównym ośrodkiem tych krytycznych nastrojów są kategorie zajmujące najwyższe pozycje zawodowe, zajmujące najwyższe stanowiska, które zarazem są najbardziej opiniotwórcze i zaliczane do elit w dziedzinie kultury.

Literatura

- Box-Steffensmeier, Janet M. i Bradford S. Jones. 2004. *Event History Modeling. A Guide for Scientists*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Domański, Henryk. 1999. *Prestiż*. Wrocław: Funna.
- Domański, Henryk. 2004. *Legitymizacja systemu politycznego w dwudziestu jeden krajach*. „Studia Socjologiczne” 2: 5–39.

- Domański, Henryk. 2006. *Wpływ przynależności klasowej na postawy wyborcze w latach 1991–2001*. „Studia Socjologiczne” 4: 1–37.
- Domański, Henryk. 2007. *Struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Domański, Henryk, Andrzej Rychard i Paweł Śpiewak. 2005. *Polska – jedna czy wiele?* Warszawa: Wydawnictwo Trio.
- Domański, Henryk i Dariusz Przybysz. 2007. *Homogamia małżeńska i hierarchie społeczne*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Dubrow-Tomescu, Irina. 2006. *Social Structure, Redefinition of the Past, and Prospective Orientations: A Study of the Post-communist Transformation In Poland*. Niepublikowana praca doktorska.
- Ekiert, Grzegorz i Jan Kubik. 1997. *Protesty społeczne w nowych demokracjach: Polska, Słowacja, Węgry i Niemcy Wschodnie (1989–1994)*. „Studia Socjologiczne” 4: 21–60.
- Evans, Geoffrey. 2000. *The continued significance of class voting*. „Annual Review of Political Science” 3: 401–417.
- Gąciarz, Barbara i Włodzimierz Pańków. 2001. *Dialog społeczny po polsku – fikcja czy szansa*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Gardawski, Juliusz. 1996. *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy wobec rynku i demokracji*. Warszawa: WN PWN.
- Janicka, Krystyna i Włodzimierz Wesołowski. 2000. *Obrazy struktury społecznej i indywidualne lokalizacje*. W: H. Domański i in. (red.). *Jak żyją Polacy*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Kelley, Jonathan i M. D. R. Evans. 1993. *The legitimation of inequality. Occupational earnings in nine nations*. „American Sociological Review” 99: 75–125.
- Lipset, Seymour Martin. 1995. *Homo politicus*. Warszawa: WN PWN.
- Pakulski, Jan i Malcolm Waters. 1996. *The Death of Class*. London: Sage Publications.
- Przeworski, Adam. 1991. *Democracy and the Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sawiński, Zbigniew i Henryk Domański. 1989. *Dimensions of Social Stratification. A Comparative Analysis*. „International Sociology” vol. 19, nr 1.
- Schumpeter, Joseph A. 1995 [1943]. *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Warszawa: WN PWN.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Katarzyna M. Wilk. 2002. *Who still likes socialism and why? Time variations of political opinions in Poland*. „International Journal of Sociology” 32(3): 64–77.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Krystyna Janicka. 2005. *Pęknięta struktura społeczna*. W: M. Jarosz (red.). *Polska, ale jaka?* Warszawa: Oficyna Naukowa.

- Słomczyński, Kazimierz M. i Sandra Marquart-Pyatt. 2007. *Introduction: change and continuity in social life*. W: K. M. Słomczyński i S. Marquart-Pyatt (red.). *Continuity and Change in Social Life. Structural and Psychological Adjustment in Poland*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Weber, Max. 2002. *Gospodarka i społeczeństwo*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zaborowski, Wojciech. 1988. *Postrzeżenie społecznych nierówności*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Zagórski, Krzysztof. 1994. *Hope factor, inequality, and legitimacy of systemic transformation. The case of Poland*. „Communist and Post-communist Studies” 27: 124–146.