

Przykłady analiz

Rozdział 2

Henryk Domański

Grupy społeczno- -zawodowe i dochód*

Wstęp

Rozdział ten rozpoczniemy od porównania różnych aspektów uwarstwienia kategorii zawodowych w wymiarze nierówności. Będziemy rozpatrywać zakres zróżnicowania poziomu dochodów między poszczególnymi kategoriami zawodowymi, pozycje tych kategorii w wymiarze dochodów oraz dystanse między nimi. Osobną uwagę poświęcimy porównaniu poziomu nierównomiernej dystrybucji dochodów na szczeblu jednostek w różnych punktach czasowych. W tym wypadku dochody traktujemy jako samodzielny czynnik nierówności społecznych, a nie jako atrybut ról zawodowych. Celem rozważań będzie scharakteryzowanie roli zróżnicowania dochodów wśród grup społeczno-zawodowych oraz analiza jego oddziaływania na wybrane postawy i przekonania jednostek. Porównywać będziemy z tego punktu widzenia wyniki badań przeprowadzonych w Łodzi w latach 60., w 1976 oraz w 1980 roku¹.

Kontynuacją rozważań nad strukturotwórczą rolą rozpatrywanego wymiaru nierówności będzie analiza zmian percepcji zróżnicowania dochodów. Sądzymy, że odmienna percepcja tego zjawiska wyznacza odmienne aspiracje i potrzeby jednostek oraz kształtuje odmienne interesy grup społecznych. Wpływa to na ich postawy i działania, a w dalszej kolejności na rozmaite aspekty formowania się struktury społecznej i funkcjonowanie systemu społecznego. Chodzi zwłaszcza o wpływ postrzegania nierówności dochodów na wzory ruchliwości i przebieg karier zawodowych, stopień akceptacji zasad dystrybucji dóbr i legitymizacji nierówności oraz na konflikty i napięcia społeczne². Oceny zróżnicowania ekonomicznego są – jak się podkreśla – ważnym elementem rzeczywistości, ponieważ mogą motywować do uczestnictwa w realizacji celów

* Pierwodruk w pracy: K. Janicka, red., *Zróżnicowanie społeczne i jego percepcja w latach 1965–1980*, Wrocław 1987.

¹ Większość danych z lat 60. dotyczy 1967 roku.

² Por. K. Janicka, *Wybrane aspekty zmian w strukturze społecznej i jej percepcji w latach 1967–1980*, „Kultura i Społeczeństwo” 1983, 4, s. 263–278.

społecznych lub być podłożem zbiorowych wystąpień i roszczeń do podniesienia udziału w puli dóbr. Sposób kanalizacji tych roszczeń nie pozostaje bez wpływu na trwałość i sprawność systemu społecznego oraz na kształt systemu nierówności.

W tym rozdziale poddamy analizie dwa aspekty percepcji zróżnicowania dochodów, których rola w kształtowaniu sygnalizowanych wyżej postaw i zachowań zdaje się być szczególnie doniosła. Porównamy wpieryw oceny zmian położenia materialnego, dokonywane przez reprezentantów różnych kategorii zawodowych w różnych okresach. Następnie spróbujemy określić ewolucję poglądów na temat wielkości dochodów ocenianych przez reprezentantów poszczególnych kategorii zawodowych jako odpowiednie ze względu na wykonywany zawód i sytuację rodzinną. Na koniec postaramy się ustalić, jakie czynniki kształtują poziom aspiracji finansowych.

Zróżnicowanie dochodów w latach 1967–1976

Rozpatrując zmiany w zróżnicowaniu dochodów, skoncentrujemy się na analizie płac podstawowych, całkowitych dochodów z pracy oraz przeciętnych dochodów na osobę w rodzinie. Trzy wymienione wskaźniki zostały skonstruowane w identyczny sposób we wszystkich badaniach, których rezultaty będziemy porównywać. Płaca podstawowa obejmuje płacę miesięczną netto oraz stałą miesięczną premię. W skład dochodów całkowitych wchodzi: płaca podstawowa, nagrody i premie okresowe, deputaty oraz pieniężne przychody z prac dodatkowych i dorywczych. Z kolei dochód na osobę w rodzinie wyliczono z sumy wpływów wszystkich osób pracujących w rodzinie oraz emerytur, rent i stypendiów.

Uwzględnienie kilku wskaźników daje możliwość bardziej wszechstronnej charakterystyki zróżnicowania dochodów. Płace podstawowe nie wyczerpują bowiem sumy uzyskiwanych przez jednostki dochodów z pracy, aczkolwiek stanowią zdecydowanie ich największą część. Z kolei analiza dochodów przypadających na osobę w rodzinie rozszerza pole naszych obserwacji na jednostki utrzymywane przez pracujących członków rodzin.

Należy podkreślić, że przedmiotem naszych analiz jest wyłącznie populacja pracujących mężczyzn mających rodzinę (co najmniej żonę). Oznacza to, że poza zakresem naszych rozważań znajdzie się najgorzej sytuowana kategoria społeczna, obejmująca np. kobiety o najniższych zarobkach, członków rodzin niemających ojca bądź męża, a także rencistów. Z drugiej strony próba łądzka nie obejmuje z pewnością reprezentantów kategorii o najwyższych zarobkach. Z naszych analiz wyłączone są więc kategorie zajmujące ekstremalne pozycje na skali dochodów.

Tabela 2.1. Poziom płac podstawowych, całkowitych dochodów z pracy i dochodów na osobę w rodzinie kategorii zawodowych w Łodzi w latach 1967, 1976, 1980

Kategoria zawodowa	Średnia arytmetyczna płac podstawowych (miesięcznie w zł)			Średnia arytmetyczna dochodów całkowitych (miesięcznie w zł)			Średnia arytmetyczna dochodów na osobę (miesięcznie w zł)		
	1967	1976	1980	1967	1976	1980	1967	1976	1980
Specjaliści ^a	3494	6021	7728	4312	7560	9033	1578	3443	4751
Technicy	2652	4434	6045	3160	5314	6881	1279	2538	3897
Pracownicy biurowi	2234	4780	6350	2623	5685	7466	1104	3026	3974
Majstrowie i brygadziści	2354	4428	6803	2656	5062	7507	1119	2540	4010
Rzemieślnicy	2396	-	7688	2529	4613	7878	1082	2347	3952
Pracownicy fizyczno-umysłowi	1908	3923	5859	2082	4398	6340	953	2354	3530
Robotnicy wykwalifikowani	2045	3911	5829	2248	4422	6236	973	2338	3521
Robotnicy półwykwalifikowani	1851	3559	5403	1987	3981	5804	900	2334	3284
Robotnicy niewykwalifikowani	1717	3117	4821	1855	3470	5121	878	2034	3048
Ogółem	2234	4332	6281	2522	4987	7021	1062	2570	3829

^a Określenie „specjaliści” odnosi się do tych kategorii zawodowych, które pierwotnie nazwaliśmy inteligencją. Tym drugim pojęciem posługujemy się najczęściej w tekście.

Uwaga: znak „-” oznacza brak danych w tej i w następnych tabelach.

W tabeli 2.1 podajemy średnie arytmetyczne płac podstawowych, dochodów całkowitych oraz dochodów na osobę w rodzinie w latach 1967, 1976 i 1980 w poszczególnych kategoriach zawodowych. Z kolei tempo zmian płac i dochodów w latach 1967–1976 oraz 1976–1980, jak również zakres ich rozpiętości w trzech punktach czasowych ilustrują dane przedstawione w tabelach 2.2 i 2.3. Skoncentrujemy się na analizie zmian w uwarstwieniu kategorii zawodowych i spróbujemy wyjaśnić, jakie procesy złożyły się na te zmiany. Jak wynika z rezultatów wcześniej przeprowadzonych analiz wyróżnione kategorie zawodowe identyfikują podstawowe segmenty systemu nierówności w badanej populacji³.

³ K. Słomczyński, K. Szafnicki, *Zróżnicowanie dochodów z pracy*, [w:] W. Wesołowski, red., *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław 1974, s. 145–185. Por. K. M. Słomczyński, W. Wesołowski, *Próby reprezentacyjne i kategorie zawodowe*, [w:] W. Wesołowski, red., *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław 1974, s. 57–91.

Zacznijmy od charakterystyki stanu wyjściowego. W 1967 roku poszczególne kategorie zawodowe charakteryzowały się bardziej zróżnicowanym poziomem dochodów i płac niż w późniejszym okresie. Najbardziej uprzywilejowaną pozycję zajmowali specjaliści, których płace podstawowe, dochody całkowite i dochody na osobę w rodzinie przewyższały płace i dochody najbardziej upośledzonej kategorii, tj. robotników niewykwalifikowanych, odpowiednio 2,0; 2,3 oraz 1,8 razy. Należy podkreślić, że dystans pomiędzy specjalistami a drugą z kolei kategorią zdecydowanie przewyższał różnice średnich dochodów pomiędzy pozostałymi kategoriami sąsiadującymi w rozpatrywanych hierarchiach. Można stąd wnosić, że pomiędzy specjalistami a pozostałymi kategoriami przebiega najbardziej wyrazisty podział na skali zróżnicowania dochodów. Drugą pozycję na skali dochodów zajmowali technicy, a dalej kolejno: majstrowie, pracownicy biurowi, rzemieślnicy, robotnicy wykwalifikowani, pracownicy fizyczno-umysłowi, robotnicy półwykwalifikowani oraz niewykwalifikowani. Nieznacznie odmienne uporządkowanie kategorii wystąpiło na skali płac podstawowych, gdzie rzemieślnicy zajmowali wyższą pozycję niż majstrowie.

Tabela 2.2. Rozpiętość płac podstawowych, całkowitych dochodów z pracy i dochodów na osobę w rodzinie w latach 1967, 1976, 1980

Kategoria zawodowa	Rozpiętość (poziom dochodów robotników niewykwalifikowanych = 100)									Liczebność zbiorowości		
	płac podstawowych			dochodów całkowitych			dochodów na osobę			1967	1976	1980
	1967	1976	1980	1967	1976	1980	1967	1976	1980			
Specjaliści	203	193	160	232	219	176	180	169	156	88	117	152
Technicy	154	142	125	170	154	134	146	125	128	67	70	87
Pracownicy biurowi	130	153	132	141	164	146	126	149	130	92	81	36
Majstrowie i brygadziści	137	142	141	143	146	147	127	125	132	86	105	100
Rzemieślnicy	137	-	159	136	133	154	123	115	168	71	46	86
Pracownicy fizyczno-umysłowi	111	126	122	112	127	124	109	115	116	107	98	108
Robotnicy wykwalifikowani	119	125	121	121	128	122	111	115	116	292	281	288
Robotnicy półwykwalifikowani	108	112	112	107	115	113	103	115	108	64	34	30
Robotnicy niewykwalifikowani	100	100	100	100	100	100	100	100	100	90	66	34
Ogółem	130	139	130	136	144	137	121	126	126	957	898	921

Rezultaty uzyskane w połowie lat 60. ujawniły przeobrażenia struktury społecznej, które dokonały się w stosunku do okresu przedwojennego. W tradycyjnej hierarchii dochodów pozycja pracowników biurowych była wyższa od pozycji techników i majstrów, a pracownicy fizyczno-umysłowi zarabiali na ogół więcej od robotników wykwalifikowanych. W połowie lat 60. miejsce tych kategorii na skali dochodów uległo odwróceniu, a dystans między nimi był stosunkowo nieduży, co interpretowano jako przejaw – co najmniej częściowej – destrukuralizacji społecznej⁴.

Jaki był kierunek dalszych przemian w zakresie zróżnicowania dochodów? W szczególności, czy procesy destrukuralizacji pogłębiły się, czy osłabły? Porównajmy wpieryw rezultaty uzyskane w 1967 roku z danymi z roku 1976. Analiza odpowiednich wielkości zamieszczonych w sześciu pierwszych kolumnach tabeli 2.1 świadczy przede wszystkim o tym, że w okresie tym nastąpił wzrost płac i dochodów nominalnych, jednak nie we wszystkich kategoriach zawodowych był to wzrost równomierny. Najszybciej dokonał się on wśród pracowników biurowych, których płace i dochody całkowite oraz dochody na osobę w rodzinie wzrosły odpowiednio: 2,1; 2,2 oraz 2,7 razy, w porównaniu z rokiem 1967. Szybciej w porównaniu z innymi kategoriami rosły także płace i dochody pracowników fizyczno-umysłowych i robotników półwykwalifikowanych. Natomiast zdecydowanie najwolniej zwiększały się płace i dochody techników oraz specjalistów. O ile bowiem przeciętne płace i całkowity dochód z pracy uległy w latach 1967–1976 podwojeniu, a dochód na osobę w rodzinie wzrósł 2,4 razy, o tyle płace techników i specjalistów wzrosły 1,7 razy, dochody całkowite odpowiednio: 1,7 oraz 1,8 razy, a ich dochody na osobę w rodzinie – 2,0 i 2,2 razy.

Względny spadek tempa wzrostu dochodów specjalistów i techników, a więc kategorii, których reprezentanci uzyskiwali w 1967 roku najwyższe zarobki, oraz przyspieszenie tempa wzrostu zarobków innych kategorii spowodowały dwie istotne zmiany w hierarchii dochodów. Po pierwsze, nastąpiła zmiana pozycji niektórych kategorii na skali dochodów. Po drugie, zmniejszyły się zakres nierówności oraz dystanse między kategoriami.

Zdecydowanie największy przyrost zarobków pracowników biurowych spowodował, że pod względem poziomu płac, dochodów całkowitych oraz dochodów na osobę w rodzinie reprezentanci tej kategorii wyprzedzili techników i majstrów, którzy 9 lat wcześniej uzyskiwali wyższe zarobki. Z kolei, w związku ze stosunkowo wolnym wzrostem poziomu płac wśród techników, płace tych ostatnich i majstrów wyrównały się w 1976 roku. Większa różnica między obu

⁴ K. M. Słomczyński, W. Wesołowski, *Zróżnicowanie społeczne: podstawowe wyniki*, [w:] W. Wesołowski, red., *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław 1974, s. 93–144.

tymi kategoriami utrzymała się ze względu na poziom dochodów całkowitych, co wiąże się z tym, że proporcja ruchomej części dochodów uzyskiwanych przez techników jest znacznie większa. Natomiast prawie identyczne są dochody na osobę w rodzinach obu rozpatrywanych kategorii. Podobne zjawisko obserwujemy, porównując robotników wykwalifikowanych i pracowników fizyczno-umysłowych. W wyniku szybkiego wzrostu zarobków drugiej z wymienionych kategorii, płace i dochody na osobę wśród pracowników fizyczno-umysłowych niższe w 1967 roku od tych, które uzyskiwali robotnicy wykwalifikowani, trochę je przekroczyły w roku 1976, a przeciętne dochody całkowite w obu kategoriach zbliżyły się do siebie.

Tabela 2.3. Tempo wzrostu płac podstawowych, dochodów całkowitych i dochodów na osobę w rodzinie w latach 1967–1976 i 1976–1980

Kategorie zawodowe	Tempo wzrostu						
	płac podstawowych		dochodów całkowitych		dochodów na osobę		
	w latach						
	1967–1976	1976–1980	1967–1976	1976–1980	1967–1976	1976–1980	
1967 = 100		1976 = 100		1967 = 100		1976 = 100	
Specjaliści	172	128	175	119	218	138	
Technicy	167	138	168	129	198	154	
Pracownicy biurowi	214	133	217	131	274	131	
Majstrowie i brygadziści	180	154	187	148	227	158	
Rzemieślnicy	-	-	182	171	217	168	
Pracownicy fizyczno-umysłowi	206	149	241	144	247	150	
Robotnicy wykwalifikowani	191	149	197	141	240	151	
Robotnicy półwykwalifikowani	192	152	200	146	259	141	
Robotnicy niewykwalifikowani	181	155	187	148	231	150	
Ogółem	196	145	201	140	242	149	

Drugą konsekwencją zróżnicowanego tempa wzrostu zarobków było zmniejszenie się rozpiętości płac i dochodów między kategoriami. Nie było ono duże, jednakże wystąpiło. Zmniejszyła się różnica między kategoriami najbardziej i najmniej uprzywilejowanymi, a więc między specjalistami a robotnikami niewykwalifikowanymi. O ile w 1967 roku płace podstawowe wśród specjalistów przewyższały płace robotników niewykwalifikowanych średnio dwukrotnie, to w roku 1976 – 1,9-krotnie. W przypadku dochodów całkowitych stosunek tych wielkości uległ zmniejszeniu z 2,3 do 2,2, a w przypadku dochodów na osobę

w rodzinie – z 1,8 do 1,7. Na ogół zmalały także różnice między parami kategorii sąsiadujących na skalach płac i dochodów – w szczególności zmniejszył się dystans między specjalistami a pozostałymi kategoriami, który w 1976 roku był w dalszym ciągu największy. Należy zaznaczyć, że zmniejszenie się rozpiętości płac pomiędzy kategoriami zawodowymi odnotowano również w zbliżonym okresie, w skali ogólnokrajowej⁵.

Wypada zauważyć, że zmiany w dystrybucji dochodów sprzyjały ukształtowaniu się wertykalnego układu kategorii, bardzo zbliżonego do hierarchii tradycyjnej, a odmiennego od tej postaci uwarstwienia, która ukształtowała się w latach 60. W 1976 roku pracownicy biurowi zajęli bowiem ponownie bardziej uprzywilejowaną pozycję na skali płac i dochodów w porównaniu z technikami i majstrami, a pracownicy fizyczno-umysłowi zrównali się pod tym względem z robotnikami wykwalifikowanymi.

Zróźnicowanie dochodów w latach 1976–1980

Kontynuacja zaobserwowanych przemian w następnym okresie mogłaby sygnalizować występowanie bardziej trwałej prawidłowości. Mając to na uwadze, scharakteryzujemy obecnie zmiany, które dokonały się w latach 1976–1980. Porównując wielkości zamieszczone w odpowiednich kolumnach tabeli 2.1, stwierdzamy, że w ciągu tych 4 lat nastąpił dalszy wzrost płac i dochodów nominalnych we wszystkich kategoriach. Według naszych danych w latach 1976–1980 zdecydowanie najszybciej rosły zarobki rzemieślników, natomiast najwolniej wzrastały zarobki pracowników umysłowych: specjalistów, pracowników biurowych oraz techników. Podczas gdy dochody całkowite rzemieślników zwiększyły się o 71%, to wśród specjalistów wzrosty one tylko o 19%, a wśród pracowników biurowych i techników o 30% (por. tabela 2.3).

Wolne tempo wzrostu całkowitych dochodów wśród pracowników umysłowych odzwierciedlało słabą dynamikę ich płac podstawowych. Jeśli średnie tempo wzrostu płac podstawowych w rozpatrywanym okresie wyniosło 45%, to wśród pracowników umysłowych kształtowało się ono w granicach 28–38%. Z kolei ze względu na tempo wzrostu dochodów na osobę w rodzinie w najkorzystniejszej sytuacji znajdowali się w rozpatrywanym okresie rzemieślnicy, których dochody zwiększyły się o 68%. Najwolniej wzrastały one w przypadku pracowników biurowych (wzrost o 31%) i specjalistów (38%).

Zbadajmy teraz konsekwencje tych procesów w sferze zróźnicowania dochodów między kategoriami. Relatywnie niewielki wzrost dochodów pra-

⁵ A. Melich, *Problemy płac w Polsce*, Warszawa 1978.

owników umysłowych w stosunku do pracowników fizycznych, wśród których największą dynamiką charakteryzowały się płace i dochody robotników niewykwalifikowanych, był przyczyną dalszego spadku zakresu nierówności rozpatrywanych w tym układzie. W 1980 roku skrajne pozycje w omawianym wymiarze nierówności zajmowali nadal specjaliści i robotnicy niewykwalifikowani. O ile jednak w 1976 roku płace podstawowe specjalistów przewyższały płace robotników niewykwalifikowanych o 93%, o tyle 4 lata później już tylko o 60% (tabela 2.2). Rozpiętość całkowitych dochodów zmalała z 219% w 1976 roku do 176% w roku 1980, a dochodów na osobę w rodzinie – z 169% do 156%. Postępował również proces zmniejszania się względnych różnic między przeciętnymi płacami i dochodami w większości kategorii. Warto zwłaszcza podkreślić, że – z wyjątkiem dochodów na osobę w rodzinie – nastąpił dalszy spadek rozpiętości między specjalistami a pozostałymi kategoriami.

Drugą ważną konsekwencją zmian w dystrybucji dochodów w latach 1976–1980 były zmiany pozycji kategorii zawodowych w rozpatrywanym wymiarze nierówności. Przede wszystkim rzemieślnicy mieli w 1980 roku znacznie wyższe dochody niż majstrowie, pracownicy biurowi oraz technicy, w związku z czym lokowali się blisko specjalistów. Druga zmiana, w porównaniu z rokiem 1976, dotyczy awansu płacowego majstrów. Płace podstawowe majstrów przewyższały w 1980 roku dość znacznie płace pracowników biurowych i techników. Mniejsza różnica na korzyść majstrów wystąpiła w zakresie dochodów całkowitych i dochodów na osobę w rodzinie, co wiąże się częściowo z tym, że ruchoma część dochodów stanowi znacznie mniejszą w tej kategorii proporcję całkowitych zarobków w porównaniu z zarobkami pracowników biurowych i techników. Dwa kolejne przesunięcia na skali dochodów można potraktować jako kontynuację trendów zarejestrowanych we wcześniejszym okresie. W latach 1976–1980 w dalszym ciągu obniżała się pozycja techników. Ze względu na płace podstawowe i dochody całkowite technicy zajmowali w 1980 roku wyraźnie pośrednią pozycję między pracownikami umysłowymi i fizycznymi. Przedłużeniem procesów zapoczątkowanych w latach 1967–1976 był również szybszy wzrost płac i dochodów pracowników fizyczno-umysłowych w porównaniu z dochodami robotników wykwalifikowanych, w wyniku czego kategorie te nadal zajmowały podobną pozycję.

Dodatkowych informacji na temat procesu zróżnicowania dochodów w latach 1967–1980 dostarczają dane zamieszczone w tabeli 2.4. Prezentujemy w niej współczynniki zmienności płac podstawowych, dochodów całkowitych oraz dochodów na osobę w rodzinie w poszczególnych kategoriach zawodowych w latach 1967, 1976 oraz 1980. Wielkości współczynników informują o stopniu zróżnicowania płac i dochodów wewnątrz każdej kategorii. Najbardziej heterogeniczną kategorią ze względu na płace i dochody rodziny byli w 1967 roku

Tabela 2.4. Współczynniki zmienności płac podstawowych, dochodów całkowitych i dochodów na osobę w rodzinie w latach 1967, 1976 i 1980

Kategorie zawodowe	Współczynniki zmienności								
	płac podstawowych			dochodów całkowitych			dochodów na osobę		
	1967	1976	1980	1967	1976	1980	1967	1976	1980
Specjaliści	0,31	0,38	0,36	0,32	0,42	0,37	0,40	0,44	0,42
Technicy	0,23	0,26	0,27	0,26	0,38	0,27	0,31	0,38	0,54
Pracownicy biurowi	0,21	0,32	0,24	0,32	0,43	0,23	0,34	0,37	0,38
Majstrowie i brygadziści	0,20	0,19	0,22	0,23	0,20	0,22	0,34	0,30	0,26
Rzemieślnicy	0,31	-	0,53	0,31	-	0,52	0,37	0,52	0,44
Pracownicy fizyczno-umysłowi	0,26	0,29	0,24	0,28	0,36	0,26	0,37	0,41	0,35
Robotnicy wykwalifikowani	0,21	0,24	0,23	0,23	0,26	0,23	0,36	0,29	0,37
Robotnicy półwykwalifikowani	0,16	0,24	0,21	0,18	0,23	0,22	0,36	0,29	0,40
Robotnicy niewykwalifikowani	0,22	0,24	0,26	0,23	0,23	0,24	0,30	0,36	0,31
Ogółem	0,34	0,35	0,37	0,39	0,42	0,36	0,41	0,42	0,42

specjaliści, a ze względu na poziom dochodów na osobę w rodzinie także pracownicy biurowi. Nie dysponujemy współczynnikami zmienności dla rzemieślników w 1976 roku; co do pozostałych kategorii, to w dalszym ciągu najsilniej zróżnicowane były płace i dochody na osobę w rodzinach specjalistów oraz dochody całkowite pracowników biurowych. W 4 lata później, a więc w 1980 roku, zdecydowanie najmniej homogeniczną kategorią ze względu na poziom płac i dochodów całkowitych byli rzemieślnicy, natomiast najsilniej zróżnicowane pod względem dochodów na osobę były rodziny techników. Warto zwrócić uwagę, że w latach 1967–1976 zaznaczył się wzrost zróżnicowania płac i dochodów w większości kategorii, co może świadczyć o spadku krystalizacji nierówności w omawianym wymiarze. W następnym okresie zjawisko to miało w poszczególnych kategoriach różnokierunkowy przebieg. Porównanie procesów zróżnicowania dochodów w latach 1967–1976 oraz 1976–1980 umożliwia sformułowanie kilku wniosków na temat charakteru zmian w uwarstwieniu kategorii zawodowych. Przez ostatnie kilkanaście lat zaznaczyło się w badanej populacji zmniejszenie nierówności dochodów między wyróżnionymi segmentami struktury społecznej. Proces ten można traktować jako jeden z przejawów destrukuralizacji form zróżnicowania społecznego właściwych dla przedwojennego społeczeństwa polskiego⁶. Za

⁶ K. M. Słomczyński, W. Wesołowski, *Zróżnicowanie społeczne: podstawowe wyniki*, [w:] W. Wesołowski, red., *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław 1974, s. 93–144.

inny przejaw destrukuralizacji można by uznać uchwycone w latach 60. zmiany pozycji pewnych kategorii zawodowych w hierarchii dochodów. Mamy na myśli awans techników, majstrów oraz robotników wykwalifikowanych, a degradację pracowników biurowych i fizyczno-umysłowych. Rezultat naszej analizy zdaje się jednak świadczyć również o tym, że w latach 1976–1980 nastąpiło zahamowanie, a nawet odwrót od tak rozumianej destrukuralizacji. Wskazuje na to, w naszym przekonaniu, wyższa pozycja pracowników fizyczno-umysłowych w porównaniu z robotnikami wykwalifikowanymi w drugiej połowie lat siedemdziesiątych oraz obniżenie pozycji techników, którzy w 1980 roku byli najmniej zarabiającą kategorią pracowników umysłowych. Świadectwem zahamowania procesów destrukuralizacji jest również, w naszym mniemaniu, znaczny wzrost dochodów rzemieślników w drugiej połowie lat 70. Jeżeli nawet założymy, że rzemieślnicy zaniżali swoje dochody w 1980 roku w najmniejszym stopniu, to wydaje się mało prawdopodobne, aby odnotowany tu wzrost ich dochodów w latach 1976–1980 był jedynie konsekwencją wzrostu wiarygodności ich odpowiedzi. Sądzimy, że jest to także wskaźnik znacznego wzrostu zamożności reprezentantów tej kategorii, co również należałoby interpretować jako powrót do bardziej tradycyjnej formy uwarstwienia.

Dystanse między kategoriami zawodowymi

Istotnym elementem zmian w systemie uwarstwienia w omawianym okresie było zmniejszenie się różnic średnich poziomu dochodów między kategoriami zawodowymi. Stwierdziliśmy również, że różnice między kategoriami, które można traktować jako kolejne szczeble drabiny uwarstwienia, nie są jednakowe. Obecnie zjawiska te poddamy analizie z innej perspektywy. Naszym celem będzie ustalenie, które z tych różnic oddziałują silniej, a które słabiej na kształt systemu uwarstwienia w omawianym wymiarze oraz jakie zmiany zachodzą pod tym względem w miarę upływu czasu.

Postaramy się rozstrzygnąć ten problem przez analizę zależności między dochodami a zawodem operacjonalizowanym w postaci hierarchii kategorii zawodowych na skali dochodów. Przedmiotem analizy będą współczynniki korelacji częściowej (*semi-partials*) pomiędzy dochodami całkowitymi i dochodami na osobę w rodzinie a zmiennymi, które wyrażają różnice między rozpatrywanymi przez nas kategoriami zawodowymi na skali dochodów⁷ (zestaw zmiennych niezależnych figuruje w boczku poszczególnych kolumn tabeli 2.5). Wiel-

⁷ J. Cohen, P. Cohen, *Applied multiple regression to the behavioral sciences*, Hillsdale 1975, s. 79–83.

kości tych współczynników będziemy interpretować jako wskaźnik względnego znaczenia różnic dochodów pomiędzy określonymi kategoriami w stosunku do całego zróżnicowania dochodów; różnic rozumianych jako wielkość dystansu między kategoriami w omawianym wymiarze. Załóżmy np. że chcemy ustalić znaczenie różnicy dochodów między inteligencją a technikami. Wartość odpowiedniego współczynnika korelacji częściowej informować nas wówczas będzie, o ile uległaby zmniejszeniu proporcja wyjaśnianej wariancji dochodów w przypadku wyeliminowania odrębności obu tych kategorii, tzn. po ich połączeniu w jedną kategorię⁸. Uzyskujemy więc w ten sposób informację na temat wielkości oddziaływania różnicy zarobków między inteligencją a technikami na kształt systemu uwarstwienia definiowanego przez wielkość dystansów między kategoriami zawodowymi w omawianym wymiarze.

Należy zwrócić uwagę, że względna ważność dystansów pomiędzy kolejnymi kategoriami, określona przez wartości współczynników korelacji częściowej, jest wyznaczona zarówno przez różnice między średnimi dochodami odpowiednich kategorii, jak również przez ich liczebności. Uwzględnienie liczebności poszczególnych kategorii pozwala na ustalenie wagi określonych różnic dla całości związku między dochodami a uwarstwieniem społecznym rozpatrywanym w postaci hierarchii zawodowych, co odróżnia zastosowaną przez nas metodę od zwykłej analizy różnic między średnimi dochodami. Ogólny poziom zależności między dochodami i zawodem badać będziemy za pomocą stosunku korelacyjnego. Należy zaznaczyć, że dla każdego okresu zestaw zmiennych niezależnych jest nieco odmienny. Wynika to ze zmian pozycji niektórych kategorii zawodowych w hierarchii dochodów w miarę upływu czasu, w związku z czym przedmiotem analizy dla kolejnych lat są nie zawsze różnice między parami tych samych kategorii zawodowych.

W tabeli 2.5 zamieszczamy wartości współczynników korelacji częściowej oraz stosunków korelacyjnych pomiędzy analizowanymi zmiennymi dla 1967, 1976 i 1980 roku. Warto przede wszystkim zwrócić uwagę, że w każdym z trzech punktów czasowych przynależność do kategorii społeczno-zawodowej jest silniej skorelowana z dochodami całkowitymi niż z dochodami na osobę w rodzinie, o czym informują wielkości stosunków korelacyjnych. Wielkość pierwszej z tych zależności była dość silna w pierwszej połowie lat 60., a w następnym dziesięcioleciu zmalała prawie o połowę i do lat 80. utrzymywała się na zbliżonym poziomie. Natomiast siła związku między przynależnością zawodową a dochodami na osobę w rodzinie wykazuje stałą tendencję malejącą. Rezultaty te mogą świadczyć o większym wpływie zróżnicowania dochodów całkowitych

⁸ Schemat analizy oraz sposób interpretacji współczynników pochodzą z: Z. Sawiński, *Wykształcenie a dochody: wstępny raport z badań*, Warszawa 1983.

w porównaniu ze zróżnicowaniem położenia materialnego rodzin na kształt systemu uwarstwienia. Nierówności dochodów oddziaływały przy tym na uwarstwienie kategorii zawodowych znacznie silniej w latach 60. niż w późniejszym okresie.

Tabela 2.5. Wielkości różnic między kategoriami zawodowymi ze względu na poziom dochodów całkowitych i dochodów na osobę w rodzinie, oszacowane w postaci współczynników korelacji częściowej, w latach 1967, 1976 i 1980^a

Różnice między kategoriami zawodowymi oszacowane w postaci współczynników korelacji częściowej											
Dochody całkowite						Dochody na osobę w rodzinie					
	1967 ^b	1976	1980			1967 ^b	1976	1980			
S – T	0,053	S – B	0,043	S – R	0,011	S – T	0,018	S – B	0,012	S – R	0,014
T – M	0,010	B – T	0,001	R – M	0,001	T – M	0,005	B – T	0,003	R – M	0,000
M – B	0,000	T – M	0,001	M – B	0,000	M – B	0,000	T – M	0,000	M – B	0,000
B – RW	0,001	M – R	0,002	B – T	0,001	B – RW	0,006	M – R	0,001	B – T	0,000
RW – FU	0,000	R – FU	0,001	T – FU	0,002	RW – FU	0,000	R – FU	0,000	T – FU	0,003
FU – RP	0,000	FU – RW	0,000	FU – RW	0,000	FU – RP	0,000	FU – RW	0,000	FU – RW	0,000
RP – RN	0,000	RW – RP	0,002	RW – RP	0,000	RP – RN	0,000	RW – RP	0,000	RW – RP	0,000
		RP – RN	0,002	RP – RN	0,001			RP – RN	0,002	RP – RN	0,001
Stosunki korelacyjne	0,481		0,263		0,264		0,286		0,126		0,088

S – specjaliści, T – technicy, B – pracownicy biurowi, M – majstrowie, R – rzemieślnicy, FU – pracownicy fizyczno-umysłowi, RW – robotnicy wykwalifikowani, RP – robotnicy półwykwalifikowani, RN – robotnicy niewykwalifikowani.

^a W boczku każdej kolumny podano zestaw zmiennych wyjaśniających zróżnicowanie poziomu dochodów. Zmienne identyfikują różnice między średnimi dochodami odpowiednich kategorii zawodowych (patrz uwagi w tekście).

^b Ze względu na brak odpowiednich danych w obliczeniach nie uwzględniono pozycji rzemieślników.

Wielkości współczynników korelacji częściowej wskazują jednoznacznie, że najważniejszy dystans na skali dochodów zarysowuje się na szczycie: pomiędzy kategorią najbardziej uprzywilejowaną, tj. specjalistami, a następną z kolei kategorią zawodową. W 1967 roku byli to technicy, w 1976 – pracownicy biurowi, a w 1980 – rzemieślnicy, ze względu na wielkość dochodów całkowitych, i majstrowie, ze względu na wielkość dochodów na osobę w rodzinie. Oznacza to zarazem, że różnica średnich dochodów pomiędzy specjalistami a następną z kolei kategorią zawodową w rozpatrywanym wymiarze decyduje w największym

szym stopniu o sile związku między dochodami a zawodem. Inaczej mówiąc, różnica ta przesądza o tym, z jaką siłą zróżnicowanie dochodów oddziałuje na kształt systemu uwarstwienia, ujmowanego w postaci hierarchii zawodowych. Wielkość różnic między większością pozostałych kategorii nie odgrywa z tego punktu widzenia żadnej roli, o czym świadczą zerowe wartości współczynników korelacji częściowej. Waga omawianej dystynkcji ujawnia się silniej w zakresie nierówności dochodów całkowitych i maleje w miarę upływu czasu, co potwierdza sformułowany wyżej wniosek, iż rola dochodów jako czynnika stratyfikacji społecznej, w przyjętym tu znaczeniu, uległa w ciągu rozpatrywanych kilkunastu lat osłabieniu.

Zmiany poziomu koncentracji dochodów

Zastosowany wyżej schemat analizy, który polegał na rozpatrywaniu zmian w dystrybucji dochodów z punktu widzenia nierównego ich rozdziału między różne kategorie zawodowe, daje możliwość identyfikacji kategorii mniej i bardziej uprzywilejowanych pod tym względem. Zróżnicowaniu dochodów nadajemy w ten sposób pewien sens socjologiczny. Obecnie analizować będziemy inny aspekt zmian w dystrybucji dochodów, traktując je jako samodzielny aspekt zróżnicowania społecznego. Badać będziemy nierównomierność podziału dochodów lub, inaczej mówiąc, stopień ich koncentracji wśród osób zajmujących różne pozycje na skali dochodów – bez odniesienia do zawodu lub kategorii społeczno-zawodowej. Taki sposób analizy pozwoli na zbadanie rozmiarów nierówności między jednostkami, a więc na najniższym poziomie zróżnicowania społecznego.

W dalszym ciągu przedmiotem porównania są wyniki badań łódzkich z 1967, 1976 i 1980 roku. W tabeli 2.6 prezentujemy dane, które informują o tym, jakie proporcje z ogólnej sumy dochodów całkowitych oraz dochodów na osobę w rodzinie przypadają na kolejne „dziesiątki”, poczynając od 10% najbiedniejszych, a kończąc na 10% najbogatszych. Przypominamy, że są to najbiedniejsi i najbogatsi w naszej próbie, a nie w próbie ogólnonarodowej wszystkich rodzin. W ostatnim wierszu tabeli 2.6 zamieszczono wartość współczynnika Giniego, który jest syntetycznym miernikiem nierównomierności podziału dochodów. Z podziałem równomiernym mamy do czynienia wtedy, gdy proporcje ogólnej sumy dochodów są równe proporcjom posiadających je osób. Na przykład kolejne 10% populacji uzyskiwałoby 10% sumy dochodów – wielkość współczynnika Giniego byłaby wówczas równa zero. W przypadku maksymalnej koncentracji dochodów współczynnik ten osiąga wartość 1.

Porównując proporcje dochodów całkowitych przypadających na kolejne „dziesiątki” w trzech punktach czasowych, stwierdzamy, że w latach 1967–1976

nastąpił wzrost koncentracji dochodów, natomiast w ciągu następnych 4 lat nierównomierność podziału dochodów zmniejszyła się. Do 1976 roku obserwujemy wzrost udziału 20% najbogatszych w puli dochodów i spadek 30% (a zwłaszcza 10% najbiedniejszych). W następnym okresie sytuacja 10% najbiedniejszych wyraźnie się poprawiła, przy spadku udziału najbogatszych 10% badanej populacji.

Inny aspekt sygnalizowanego procesu zwiększania się, a następnie spadku nierówności dochodów ilustrują zmiany wartości współczynnika Giniego. W kolejnych latach stopień syntetycznie mierzonej nierówności dochodów całkowitych wzrósł z 0,193 do 0,294, a następnie zmniejszył się do 0,176. Należy podkreślić, że odnotowane tu zmiany w stopniu koncentracji dochodów pracujących mężczyzn – mieszkańców Łodzi – są bardzo znaczne. Dla porównania, w latach 1955–1970 mierzony w ten sposób stopień nierównomierności podziału dochodów z pracy w całym społeczeństwie polskim zawierał się w granicach od 0,278 do 0,245⁹. Z jeszcze innych danych pochodzących z populacji szerszej niż analizowana przez nas wynika, że w latach 1970–1976 poziom koncentracji płac wzrósł zaledwie z 0,236 do 0,244.

Znacznie mniejsze zmiany zachodziły w sferze dystrybucji dochodów na osobę w rodzinie. W latach 1967–1976 nastąpił nieznaczny tylko wzrost nierównomierności podziału w tym zakresie, a w latach 1976–1980 równie nieznaczny spadek, na co wskazują niewielkie zmiany wartości współczynnika Giniego w trzech punktach czasowych. Wynik ten znajduje potwierdzenie w rezultatach badań budżetów domowych gospodarstw pracowniczych przeprowadzonych w 1973 i 1978 roku przez Główny Urząd Statystyczny. Mierzony w identyczny sposób stopień koncentracji dochodów całkowitych na osobę w rodzinie wynosił w 1973 roku 0,212, a w roku 1978 – 0,203 – jego spadek był zatem nieznaczny¹⁰. Pewne zmiany zaznaczyły się w sytuacji rodzin zajmujących na skali dochodów pozycje ekstremalne. W latach 1967–1976 wzrósł udział w puli dochodów o 10% rodzin najbogatszych, a zmalał udział 10% rodzin najbiedniejszych. Proporcja dochodów uzyskiwanych na osobę w rodzinach najbogatszych przewyższała w 1967 roku analogicznie ustaloną wielkość w rodzinach najbiedniejszych o 3,9, a w roku 1976 – o 4,3. W następnym okresie proporcje podziału dochodowego w obu tych grupach rodzin nie uległy zmianie.

⁹ K. Szafnicki, *Distribution of wages and income among individuals and groups*, „The Polish Sociological Bulletin” 1971, 2, tab. 2.

¹⁰ H. Góralska, *Zmiany rozpiętości i zróżnicowania dochodów w Polsce w latach 1973–1978*, „Studia i Materiały Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych” 1982, z. 4, s. 23.

Tabela 2.6. Udział kolejnych „dziesiątek” w pulach całkowitych dochodów z pracy i dochodów na osobę w rodzinie w 1967, 1976 i 1980 r.

Numer kolejny „dziesiątki”	Przypadający na daną „dziesiątkę” odsetek puli ^a					
	dochodów całkowitych			dochodów na osobę w rodzinie		
	1967	1976	1980	1967	1976	1980
1	5,9	3,9	5,5	4,7	4,4	4,3
2	7,0	6,0	7,0	6,3	6,2	6,2
3	7,0	6,0	7,7	7,1	7,2	7,3
4	8,2	8,1	8,5	8,0	8,1	8,2
5	9,0	8,9	9,1	8,8	9,1	9,1
6	9,0	8,9	9,7	9,4	9,7	10,0
7	10,4	11,4	10,5	10,8	10,8	10,9
8	11,1	11,9	11,5	12,1	11,9	12,1
9	13,4	14,9	12,8	13,7	13,5	13,6
10	18,5	19,9	17,7	18,1	18,8	18,3
Współczynnik koncentracji Giniego	0,193	0,294	0,176	0,215	0,218	0,211

^a Wielkości „dziesiątek” zaokrąglano, w związku z czym nie zawsze ich suma wynosi 100.

Rezultaty porównania nierównomierności podziału dochodów warto skonfrontować z przedstawionymi w poprzednim paragrafie wynikami, obrazującymi proces zróżnicowania dochodów między kategoriami zawodowymi. Proces stałego zmniejszania się nierównomierności dochodów między kategoriami zawodowymi w latach 1967–1980, co stwierdziliśmy wyżej, nie wiąże się, jak widać, ze wzrostem równomiernej dystrybucji dochodów pomiędzy zatrudnionych i ich rodziny. A zatem stałemu zmniejszaniu się dystansów między segmentami struktury społeczno-zawodowej w wymiarze dochodów nie towarzyszy spadek nierównomierności ich podziału między jednostkami, zarówno pracującymi, jak i będącymi na utrzymaniu innych. Następuje z jednej strony jakby osłabienie ostrości barier między podstawowymi członami systemu nierówności, a z drugiej strony w latach 1967–1976 zwiększają się rozmiary absolutnych nierówności na skali dochodów. Większą zbieżność obu tych procesów obserwujemy w latach 1976–1980, chociaż dotyczy to prawie wyłącznie zmian w dystrybucji dochodów całkowitych.

Należy sądzić, że wzrost koncentracji dochodów w latach 1967–1976 był związany z gwałtownym przyspieszeniem tempa wzrostu gospodarczego w pierwszej połowie lat 70. W okresie tym nastąpił w Łodzi rozwój budownic-

stwa mieszkaniowego, a także podjęto modernizację przemysłu włókienniczego. Jeśli realizacja szerokich programów inwestycyjnych sprzyja zróżnicowaniu zarobków, to warto zauważyć, że intensyfikacja procesów rozwoju gospodarczego nie wpłynęła, jak się wydaje, w zasadniczy sposób na nierówności między kategoriami zawodowymi. Trudno byłoby bowiem stwierdzić, że rozwój gospodarczy w pierwszej połowie lat 70. oddziaływał na spadek nierówności dochodów, skoro w całym rozpatrywanym okresie proces ten miał charakter prostoliniowy, a nawet uległ przyspieszeniu w latach 1976–1980.

Ocena zmian sytuacji materialnej

Przechodzimy do analizy psychologicznych korelatów omawianego wymiaru zróżnicowania społecznego. Scharakteryzujemy wpieryw ewolucję poglądów reprezentantów poszczególnych kategorii na temat zmian ich położenia materialnego.

W kwestionariuszu trzech kolejnych badań łódzkich powtarzało się pytanie: „Czy w ciągu ostatnich 10 lat sytuacja materialna Pana i Pana rodziny poprawiła się znacznie, trochę, pozostała bez zmian, pogorszyła się, pogorszyła się znacznie?”. Przedmiotem analizy będą ujmowane łączone rozkłady odpowiedzi na dwa pierwsze, dwa ostatnie oraz na środkowy człon podanej kafeterii w poszczególnych kategoriach zawodowych. Porównywać będziemy dane z badań przeprowadzonych w Łodzi w 1965, 1976 oraz 1980 roku.

Opinie wyrażające pogląd, iż położenie materialne uległo pogorszeniu, będziemy traktować jako wskaźnik postaw niezadowolonia z sytuacji materialnej, które mogą być źródłem napięć i konfliktów społecznych. Chodzi przede wszystkim o postawy wobec państwa jako instytucji, która decyduje o zasadach dystrybucji dóbr i nadzoruje ich realizację. Zakładamy, że określona ocena zmian w sytuacji finansowej i materialnej dokonywana przez kategorie społeczne może inspirować kategorie upośledzone do podejmowania działań na rzecz redystrybucji dochodów¹¹. W sytuacji gdy możliwości artykulacji interesów ekonomicznych w systemie politycznym są ograniczone, byłyby to przede wszystkim działania żywiołowe, dokonujące się poza zinstytucjonalizowanym mechanizmem artykulacji potrzeb. Z kolei deklarowanie polepszenia się sytuacji materialnej może być wyrazem szeregu różnych postaw, m.in. postaw akceptacji i poparcia działalności państwa w tej dziedzinie.

¹¹ J. Drażkiewicz, *Interesy a struktura społeczna*, Warszawa 1982.

Tabela 2.7. Oceny zmian sytuacji materialnej w latach 1965, 1976 i 1980

Kategorie zawodowe	Odsetki osób twierdzących, że ich sytuacja materialna								
	poprawiła się nieco lub znacznie			pozostała bez zmian			pogorszyła się nieco lub znacznie		
	1965	1976	1980	1965	1976	1980	1965	1976	1980
Specjaliści	41,9	79,7	56,2	34,9	16,1	21,6	23,2	2,5	16,3
Technicy	36,8	77,5	60,9	45,6	16,9	19,5	17,6	5,6	14,9
Pracownicy biurowi	30,1	80,3	66,7	53,8	13,6	13,9	16,1	6,1	13,9
Majstrowie i brygadziści	21,8	87,4	74,3	48,7	9,7	16,8	29,5	2,9	5,9
Rzemieślnicy	21,3	77,6	62,8	46,7	16,3	25,6	30,7	6,1	5,8
Pracownicy fizyczno-umysłowi	20,5	80,6	59,1	50,8	11,2	30,0	27,0	7,1	10,0
Robotnicy wykwalifikowani	26,0	80,6	52,4	44,9	13,9	31,0	29,1	5,2	14,1
Robotnicy półwykwalifikowani	24,5	71,7	63,3	52,6	17,0	16,7	22,8	11,3	16,7
Robotnicy niewykwalifikowani	25,0	62,3	67,6	49,8	27,9	20,6	26,1	9,8	8,8

W tabeli 2.7 prezentujemy rozkłady odpowiedzi na pytanie o ocenę zmian w sytuacji materialnej w poszczególnych kategoriach zawodowych w 1965, 1976 i 1980 roku. Porównanie opinii badanej populacji na temat zmian w położeniu materialnym uchwyconej w trzech punktach czasowych nasuwa podstawowy wniosek, że ocena ta uległa w ciągu 15 lat znacznym zmianom oraz że w rozpatrywanych kategoriach zawodowych zmiany poglądów dokonywały się w zbliżonym kierunku. W 1965 roku opinie w omawianej kwestii były najbardziej podzielone, z tym że na ogół deklarowano brak zmiany położenia materialnego. Wyjątek stanowili specjaliści, wśród których najwyższą proporcję stanowiły osoby odczuwające poprawę sytuacji (41,9%). W ciągu następnych 11 lat, tj. do 1976 roku, nastąpił zdecydowany wzrost proporcji osób zadowolonych, tzn. takich, które w 1976 roku twierdziły, że ich sytuacja materialna polepszyła się w ciągu ostatnich 10 lat. W większości kategorii odsetek osób zadowolonych wzrósł kilkakrotnie i w efekcie stanowili oni zdecydowaną większość. Z drugiej strony zmniejszyła się znacznie proporcja osób odczuwających pogorszenie się położenia materialnego i w 1976 roku nie przekraczała ona w poszczególnych kategoriach, z wyjątkiem robotników półwykwalifikowanych, 10%. Na koniec, w okresie od 1976 do 1980 roku poczucie zadowolenia ze zmian w położeniu materialnym zmniejszyło się, aczkolwiek rozmiary zadowolenia – mierzone proporcją osób deklarujących poprawę sytuacji materialnej – były w 1980 roku nadal znacznie większe niż w roku 1965. Osłabienie przekonania o poprawie

położenia materialnego wystąpiło, z wyjątkiem robotników niewykwalifikowanych, we wszystkich kategoriach.

Zaobserwowana we wszystkich kategoriach ewolucja poglądów, tj. znaczny wzrost zadowolenia ze zmian w położeniu materialnym w okresie od 1965 do 1976 roku i pewien spadek zadowolenia w latach 1976–1980, zdaje się być dość wiernym odzwierciedleniem zmian średniego poziomu zaspokojenia potrzeb materialnych, które odnotowano w rozpatrywanych okresach. O ile bowiem w drugiej połowie lat 60. spożycie kształtowało się na niskim i stosunkowo stałym poziomie, to począwszy od 1971 aż do 1975 roku nastąpił wzrost zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Średnie roczne tempo spożycia przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych zwiększało się w latach 1971–1975 o 3,5%¹². Istotnym aspektem tego procesu był znaczny, w porównaniu z poprzednim okresem, wzrost płac realnych. O ile bowiem w latach 1966–1970 średnie roczne tempo wzrostu wynosiło 3,7%, to w następnym pięcioleciu wzrosło ono aż do 9,8%¹³.

Krańcowo odmienna sytuacja zarysowała się w drugiej połowie lat 70., co nie znalazło jeszcze odbicia w świadomości badanych w 1976 roku. Począwszy od roku 1975 uwidoczniły się początki kryzysu gospodarczego, czego przejawem było m.in. wolniejsze tempo wzrostu dochodu narodowego i od 1979 roku jego spadek, a w efekcie spadek tempa wzrostu i obniżenie się poziomu stopy życiowej. Średnie tempo wzrostu płac realnych, które jest dobrym wskaźnikiem możliwości konsumpcji, wynosiło w latach 1976–1980 już tylko 4,3%, a dynamika spożycia dóbr materialnych z dochodów osobistych ludności zmniejszyła się z 8,5% do 4,4%¹⁴.

Rozpatrując rezultat analizy z innej perspektywy, można stwierdzić, że kierunek przemian omawianego aspektu świadomości społecznej dość dobrze identyfikuje proces łagodzenia napięć i konfliktów społecznych, a następnie ich narastania. Kulminacyjny punkt kryzysu społeczno-politycznego w 1980 roku miał miejsce w okresie spadku stopy życiowej, w momencie, kiedy po okresie prosperity w pierwszej połowie lat 70. społeczeństwo uświadomiło sobie, że musi zrezygnować z jej dobrodziejstw. Jedną z przyczyn narastania sytuacji konfliktowej była z pewnością świadomość pogarszania się sytuacji materialnej, co można traktować jako źródło względnej deprivacji. W rozpatrywanym przypadku pojęcie względnej deprivacji odnosi się do stanu świadomości, wywołanego zahamowaniem tendencji wzrostu i nagłą rozbieżnością między wzrostem

¹² Wielkość tę obliczono jako różnicę między średnim rocznym tempem wzrostu w latach 1966–1970 i w latach 1971–1975. Rocznik Statystyczny 1976, Warszawa: GUS, s. 74.

¹³ Rocznik Statystyczny 1976, Warszawa: GUS, s. 80.

¹⁴ Rocznik Statystyczny 1983, Warszawa: GUS, s. 100 i 74.

poziomu aspiracji a rzeczywistymi możliwościami zaspokojenia potrzeb materialnych. Tak rozumiane pojęcie względnej deprivacji jest, w myśl pewnych koncepcji teoretycznych, jedną z przyczyn napięć i konfliktów społecznych¹⁵.

Analiza zmiany omawianego aspektu świadomości społecznej w poszczególnych kategoriach zawodowych daje możliwość bliższego zlokalizowania w strukturze społecznej niektórych przynajmniej źródeł napięć i konfliktów lub źródeł akceptacji czy poparcia dla zasad dystrybucji dóbr. Zaczniemy od roku 1965. W tym roku pracownicy umysłowi byli częściej zadowoleni ze zmian w położeniu materialnym w poprzednim okresie w porównaniu z pozostałymi kategoriami. Najbardziej powszechnie odczuwali polepszenie się sytuacji materialnej specjaliści (w 41,9%), a najmniej pracownicy fizyczno-umysłowi (20,5%), majstrowie (21,8%) i rzemieślnicy (21,3%). Z kolei częściej wśród tych trzech ostatnich kategorii i wśród robotników, a rzadziej wśród pracowników umysłowych – z wyjątkiem specjalistów – występowały postawy niezadowolenia.

Powszechny wzrost pozytywnej oceny zmian sytuacji materialnej – zarejestrowany w 1976 roku – wystąpił najsilniej wśród majstrów. Odsetek osób stwierdzających polepszenie się sytuacji zwiększył się wśród majstrów o wiele silniej niż w innych kategoriach, bo aż o 65,6%. Natomiast najniższy przyrost osób zadowolonych obserwujemy wśród robotników niewykwalifikowanych (37,3%) i wśród specjalistów (37,8%). W efekcie majstrowie najczęściej spośród innych kategorii deklarowali w 1976 roku, że ich sytuacja zmieniła się na lepsze; postawy najmniej powszechne pod tym względem zaznaczyły się wśród robotników niewykwalifikowanych. Warto podkreślić, że wzrost zadowolenia dokonał się we wszystkich kategoriach, z wyjątkiem specjalistów, bardziej w wyniku zmniejszenia się proporcji osób niedostrzegających w 1965 roku żadnej zmiany, a w mniejszym stopniu kosztem proporcji osób niezadowolonych, tj. tych, którzy deklarowali pogorszenie się sytuacji. Widać to najbardziej w przypadku pracowników biurowych i robotników półkwalifikowanych. Natomiast upowszechnienie się poczucia zmiany na lepsze wśród specjalistów jest w większym stopniu następstwem zmniejszenia się proporcji osób niezadowolonych, która w 1965 roku była w tej kategorii dość znaczna. Zjawisko to można interpretować jako przejaw redukcji potencjału napięć i konfliktów wśród specjalistów w latach 1965–1976; redukcji mniejszej niż w innych kategoriach zawodowych.

Spróbujmy prześledzić w podobny sposób charakter zmian, które wystąpiły w latach 1976–1980. Spadek proporcji osób twierdzących, że ich sytuacja

¹⁵ J. Kurczewski, *The Old System and the Revolution*, „Sisyphus, Sociological Studies” 1982, 3, s. 21–32.

materialna poprawiła się, wystąpił w latach 1976–1980 najsilniej wśród robotników wykwalifikowanych, z 80,6 do 52,4%, czyli o 28 punktów procentowych, i wśród specjalistów – o 23,5%. O ile jednak w pierwszej z wymienionych kategorii spadek ten wiąże się zdecydowanie silniej ze wzrostem proporcji osób nieodczuwających żadnej zmiany (wzrost proporcji osób deklarujących postawę „neutralną” i pogorszenie się sytuacji wyniósł w porównaniu z 1976 rokiem odpowiednio 17,1% i 8,9%), o tyle w przypadku specjalistów zjawisko to jest bardziej związane ze zwiększeniem się liczby osób niezadowolonych. Ich proporcja zwiększyła się z 2,5 do 16,3%, podczas gdy odsetek osób wyrażających opinie neutralne wzrósł tylko o 5,5%.

Zwróćmy uwagę, że podobnie jak w poprzednim okresie zmiany poglądów wśród specjalistów przybierają postać najbardziej skryzalizowaną w porównaniu z innymi kategoriami. W latach 1976–1980 zmniejszaniu się przekonania o poprawie położenia materialnego w tej kategorii towarzyszyła, bardziej wyraźna niż w innych kategoriach, świadomość zmiany na gorsze. Specjaliści są więc kategorią, która reaguje na zmiany sytuacji materialnej w sposób najbardziej zdecydowany.

Sygnalizowane tu zmiany poglądów wśród robotników wykwalifikowanych i specjalistów w latach 1976–1980 spowodowały, że w 1980 roku obie te kategorie lokowały się najwyżej na skali, która w myśl przyjętych przez nas założeń wyraża pośrednio stopień niezadowolenia z zasad dystrybucji dóbr. Jest to rezultat znamieny w świetle wiedzy na temat roli, jaką odegrały obie te kategorie w wydarzeniach 1980 roku. Najniższy spadek zadowolenia wystąpił natomiast, w porównaniu z rokiem 1976, wśród majstrów. W rezultacie jest to więc w dalszym ciągu kategoria, w której świadomości poczucie poprawy sytuacji materialnej dominuje najsilniej.

Warto na koniec zwrócić uwagę, że zmiany rozpatrywanego aspektu świadomości społecznej w poszczególnych kategoriach zawodowych w bardzo niewielkim stopniu wiążą się ze zmianą sytuacji materialnej tych kategorii, wyznaczonej przez nominalną wielkość dochodów. Oznacza to, że oceny zmian położenia materialnego są kształtowane przez zestaw innych czynników. Wczesniejsze ustalenia wskazują, że decydującą rolę mogą tu odgrywać rzeczywiste możliwości zaspokojenia potrzeb, takie jak poziom dochodów realnych czy odpowiednie rozmiary i struktura podaży towarów konsumpcyjnych. Nie można także zapominać o powstawaniu nowych potrzeb oraz o wzroście aspiracji konsumpcyjnych.

Dochody rzeczywiste a dochody postulowane

Poglądy na temat postulowanych wielkości dochodów w społeczeństwie polskim rozpatrywano dotychczas z dwójakiej perspektywy. Z jednej strony starano się rozpoznać opinie na temat egalitaryzmu, zasad sprawiedliwej dystrybucji dóbr oraz próbowano określić pożądaną obraz zróżnicowania dochodów. Celem prowadzonych w ramach tego nurtu analiz było ustalenie wielkości zarobków uznawanych w świadomości społecznej za odpowiednie dla wybranych zawodów reprezentujących uniwersum zróżnicowania zawodowego¹⁶ lub tylko dla określonych zawodów¹⁷ i kategorii zawodowych¹⁸.

W ramach drugiego nurtu przedsięwzięć badawczych koncentrowano się na postulatach finansowych formułowanych przez reprezentantów określonych kategorii pod adresem własnych zawodów lub sytuacji rodzinnej. W analizach tego typu przedmiotem zainteresowania była diagnoza stanu potrzeb¹⁹, rozmiarów względnej deprivacji²⁰ i zadowolenia z płac, i wynagrodzeń w wybranych kategoriach zawodowych²¹.

Rozpatrywane poniżej problemy lokują się w drugim z wyróżnionych nurtów badawczych, przy czym wyniki naszych analiz stwarzają możliwość pewnego wzbogacenia dotychczasowych ustaleń. Dysponując bowiem danymi z trzech badań przeprowadzonych według jednolitego schematu w ciągu kilkunastu lat, możemy uchwycić dynamikę poglądów na temat rozpatrywanego aspektu nierówności dochodów. Ponadto dzięki zastosowaniu szczegółowej kategoryzacji badanej zbiorowości jesteśmy w stanie rozpoznać poglądy dominujące w kategoriach społecznych zajmujących różną pozycję w systemie nierówności. Należy podkreślić, że zastosowana przy opracowywaniu badań łódzkich klasyfikacja zawodów pozwala w odniesieniu do osób pracujących zidentyfikować podstawowe kategorie występujące w społecznościach miejskich, z których tylko część uwzględniano dotychczas w innych badaniach omawianego aspektu świadomości.

Podstawą naszej analizy będą odpowiedzi na dwa pytania. Brzmiały one następująco: 1. „Jaką kwotę miesięcznych dochodów uznałby Pan za wystarczającą dla własnej rodziny?” 2. „Ile, Pana zdaniem, powinien zarabiać pracownik

¹⁶ A. Sarapata, *Lustum Pretium*, „Studia Socjologiczne” 1962, 2.

¹⁷ B. Blachnicki, *Pracownicy przemysłu wobec egalitaryzmu*, Wrocław 1979.

¹⁸ A. Malewski, *Attitudes of the employees from Warsaw enterprises toward the differentiation of wages and social system in May 1958*, „The Polish Sociological Bulletin” 1971, 2; I. Reszke, *Następstwa rozbieżności między poziomami zarobków i kwalifikacji*, Wrocław 1977.

¹⁹ J. Koralewicz-Zębik, *System wartości a struktura społeczna*, Wrocław 1974.

²⁰ T. Remer, *Niektóre aspekty psychologiczne struktury i ruchliwości społecznej*, Wrocław 1980.

²¹ K. Szafnicki, *Oceny płac indywidualnych i dochodów rodzin*, [w:] K. M. Słomczyński, W. Wesołowski, red., *Struktura i ruchliwość społeczna*, Wrocław 1973, s. 33–60.

w Pana zawodzie i na Pana stanowisku?” Przedmiotem naszego porównania będą podawane przez respondentów kwoty przeliczone na jedną osobę w rodzinie. Danymi, które charakteryzują opinie o odpowiednich dochodach dla rodziny oraz na temat dochodów odpowiednich dla zawodu, dysponujemy tylko dla 1976 i 1980 roku

Analizę rozpoczniemy od zbadania ewolucji poglądów na temat dochodów wystarczających dla rodziny. W tabeli 2.8 przedstawiamy dane dla 1976 i 1980 roku. Są to przeciętne dla poszczególnych kategorii wielkości dochodów rzeczywistych i postulowanych na jedną osobę w rodzinie oraz wielkości różnic między nimi odniesione do rzeczywistych dochodów. Chcemy ustalić charakter zróżnicowania postulowanych dochodów między poszczególnymi kategoriami, ich związek z wielkością dochodów rzeczywistych oraz skalę rozbieżności między stanem faktycznym i postulowanym.

Tabela 2.8. Dochody rzeczywiste a dochody „odpowiednie dla rodziny” w latach 1976 i 1980^a

Kategoria zawodowa	Łódź 1976			Łódź 1980		
	przeciętna wysokość dochodów na osobę		różnica między (2) a (1) w %	przeciętna wysokość dochodów na osobę		różnica między (2) a (1) w %
	rzeczywistych (1)	postulowanych (2)		rzeczywistych (1)	postulowanych (2)	
Specjaliści	3388	4252	26	4771	5290	11
Technicy	2467	3047	24	3924	4589	17
Pracownicy biurowi	2803	3197	14	3829	4501	18
Majstrowie i brygadziści	2504	3060	22	4005	4621	16
Rzemieślnicy	2347	2918	24	3962	4512	14
Pracownicy fizyczno-umysłowi	2345	2976	27	3590	4151	18
Robotnicy wykwalifikowani	2288	2917	27	3529	4303	22
Robotnicy półwykwalifikowani	2257	3096	37	3347	3579	7
Robotnicy niewykwalifikowani	1950	2580	32	3076	3653	19
Ogółem	2492	3129	26	4485	4485	17

^a Dochody miesięczne w zł. Uwzględniono tylko osoby, które określiły wielkość dochodów odpowiednich dla rodziny.

Postulaty wysuwane przez poszczególne kategorie układają się w hierarchię zbieżną z hierarchią rzeczywistych dochodów. Zjawisko to wystąpiło bardzo silnie w 1964 roku, kiedy to pozycja kategorii zawodowych na skali dochodów rzeczywistych i na skali dochodów postulowanych była identyczna, oraz w niewiele mniejszym stopniu w 12 lat później²². Natomiast w roku 1980 zarysowała się pod tym względem większa rozbieżność.

Dochody deklarowane przez reprezentantów poszczególnych kategorii zawodowych jako odpowiednie dla własnych rodzin przewyższają w każdym z rozpatrywanych punktów czasowych dochody rzeczywiste. Warto jednak zwrócić uwagę, że poziom rozbieżności między stanem faktycznym i postulowanym maleje bardzo szybko w miarę upływu czasu. O ile w 1964 roku dochody postulowane przewyższały dochody rzeczywiste średnio o 38%, to w roku 1976 już tylko o 26%, a w 1980 wielkość ta spadła do 17%. Identyczne zjawisko obserwujemy w każdej kategorii zawodowej, z wyjątkiem pracowników biurowych, którzy w 1980 roku postulowali wyższe kwoty względem dochodów rzeczywistych niż 4 lata wcześniej.

Jeżeli rozpiętość między dochodami postulowanymi i rzeczywistymi potraktujemy jako wskaźnik stopnia zaspokojenia potrzeb, to w najmniej korzystnej sytuacji znajdowały się pod tym względem, zarówno w 1964, jak i w 1976 roku, kategorie robotnicze. Prawidłowość ta została zakłócona w 1980 roku przez robotników półkwalifikowanych, których postulaty w najmniejszym stopniu, w porównaniu z innymi kategoriami, przewyższały dochody rzeczywiste (tabela 2.8). Mając na uwadze faktyczną pozycję rozpatrywanych kategorii na skali dochodów, można więc stwierdzić, że poczucie upośledzenia występuje na ogół silniej wśród kategorii najgorzej usytuowanych pod względem materialnym. W kategoriach nierobotniczych poziom rozbieżności między poglądami na temat dochodów wystarczających a dochodami rzeczywistymi kształtował się rozmaicie w różnych punktach czasowych.

Wyniki analizy można interpretować rozmaicie, w zależności od tego, w jakim stopniu rozpatrywane tu zmienne, tj. wielkość dochodów ocenianych jako wystarczające dla rodzin oraz różnice między tymi wielkościami a dochodami rzeczywistymi mogą być wskaźnikami określonych zjawisk. Wielkość dochodów postulowanych zdaje się być dobrym wskaźnikiem potrzeb materialnych, które mogą być zaspokajane w postaci określonych kwot pieniężnych. Jeżeli teza ta jest słuszna, to uzyskane przez nas rezultaty wskazują, że potrzeby materialne różnych kategorii są dość zróżnicowane, odpowiednio do wielkości uzyskiwanych przez nie dochodów. O ile jednak w połowie lat 70. wyartykułowane

²² Zakładamy, że różnice regionalne nie oddziałują w istotny sposób na rozpatrywane aspekty świadomości społecznej. Analiza ich zmian w latach 1967–1976 na podstawie danych pochodzących z różnych miast nie wpływa więc, jak sądzimy, na zasadność formułowanych przez nas wniosków.

potrzeby tego typu były silnie zbieżne z wielkością dochodów, o tyle w okresie późniejszym, a zwłaszcza w drugiej połowie lat 70., zależność ta osłabła.

Z kolei różnice między wielkością dochodów postulowanych i rzeczywistych mogą być interpretowane jako wskaźnik stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych. Zmniejszanie się w miarę upływu czasu rozpiętości między tymi wielkościami mogłoby sugerować, iż w świadomości społecznej wzrasta przekonanie, że potrzeby materialne są zaspokajane w coraz większym stopniu. Szerza wiedza, jaką dysponujemy na temat zjawisk i procesów, które miały miejsce w ciągu ostatnich kilkunastu lat, skłania jednak do odrzucenia tej interpretacji. Od połowy lat 70. postępował spadek stopy życiowej w większości kategorii społecznych, co musiało być powszechnie dostrzegane. W związku z tym zmniejszanie się rozpiętości między dochodami deklarowanymi jako wystarczające dla rodziny a dochodami rzeczywistymi musi być traktowane jako przejaw innych zjawisk. W naszym przekonaniu świadczy ono raczej o tym, że w miarę upływu czasu dochody postrzega się jako coraz mniej istotny środek zaspokojenia potrzeb materialnych.

W świetle tych interpretacji zmniejszenie się w miarę upływu czasu zakresu tej rozpiętości w określonych kategoriach wskazuje na to, że reprezentanci zaspokajają potrzeby materialne w mniejszym stopniu za pośrednictwem dochodów lub też przypisują temu czynnikowi mniejszą wagę w porównaniu z poprzednim okresem. Dotyczy to specjalistów, których względne aspiracje finansowe były w 1980 roku raczej niskie (ostatnia kolumna tabeli 2.8). Jest to interpretacja dość prawdopodobna, zważywszy, że reprezentanci tej kategorii mają stosunkowo duże możliwości zaspokojania potrzeb za pośrednictwem rozmaitych kanałów tzw. drugiego układu dystrybucji dóbr. Mogą tu wchodzić w grę kanały niedostępne na ogół dla kategorii robotniczych, takie jak dostęp do dóbr materialnych dzięki wysokiej pozycji w hierarchii władzy, posiadaniu środków produkcji czy znajomości „układów”. Rola tych czynników jako dodatkowych źródeł zaspokojenia potrzeb rośnie w warunkach wadliwie działającego rynku towarowo-pieniężnego, które to zjawisko wystąpiło w końcu lat 70. ze szczególną siłą.

W analizie zmian poglądów na temat dochodów odpowiednich dla zawodu ograniczymy się do wskazania kilku prawidłowości. Rezygnujemy natomiast z bardziej pogłębionej interpretacji tych danych, ponieważ sądzimy, że w ramach zastosowanego tu schematu analizy mają charakter bardziej wieloznaczny niż informacje o postulowanych dochodach rodzin.

W tabeli 2.9 podajemy identyczny, jak w przypadku dochodów ocenianych jako wystarczające dla rodzin, zestaw informacji odpowiednio dla 1976 i 1980 roku. Przeciętne wielkości dochodów deklarowanych przez poszczególne kategorie jako odpowiednie dla wykonywanych przez nie zawodów tworzą hierarchię i jest ona na ogół zbieżna z hierarchią rzeczywistych dochodów. Najwyż-

sze postulaty płacowe, zarówno w 1976, jak i w 1980 roku, zgłaszają specjaliści, którzy lokują się również najwyżej na skali rzeczywistych dochodów. Natomiast najniższe roszczenia finansowe deklarują robotnicy niewykwalifikowani, a zatem kategoria o najniższych zarobkach.

Tabela 2.9. Zarobki rzeczywiste a zarobki „odpowiednie dla zawodu” w latach 1976 i 1980^a

Kategorie zawodowe	Łódź 1976			Łódź 1980		
	przeciętna wysokość dochodów		różnica między (2) a (1) w %	przeciętna wysokość dochodów		różnica między (2) a (1) w %
	rzeczywistych (1)	postulowanych (2)		rzeczywistych (1)	postulowanych (2)	
Specjaliści	7 412	9 430	27	9 104	11 110	22
Technicy	5 155	6 348	23	6 881	8 579	25
Pracownicy biurowi	5 437	6 748	24	7 417	8 186	10
Majstrowie i brygadziści	5 020	6 313	26	7 494	8 851	14
Rzemieślnicy	4 613	7 526	59	7 898	10 757	36
Pracownicy fizyczno-umysłowi	4 339	5 840	35	6 344	8 530	34
Robotnicy wykwalifikowani	4 337	5 934	37	6 214	7 937	28
Robotnicy półwykwalifikowani	3 863	5 665	47	5 802	7 086	22
Robotnicy niewykwalifikowani	3 378	4 658	38	5 101	6 641	30
Ogółem	4 883	6 491	33	7 051	8 858	26

^a Dochody miesięczne w zł. Uwzględniono tylko osoby, które określiły wysokość zarobków odpowiednich dla zawodu.

Najwyższa rozbieżność między pozycją w hierarchii dochodów rzeczywistych i postulowanych zachodzi w 1976 roku w przypadku rzemieślników. Znajdują się oni dopiero na piątym miejscu na skali dochodów rzeczywistych, natomiast na drugim w hierarchii dochodów postulowanych. Sądzymy jednak, że zjawisko to nie podważa w istotny sposób sformułowanej wyżej tezy, jako że rozbieżność pozycji tej kategorii na obu skalach może mieć charakter pozorny i wynika z celowego zaniżania deklaracji o dochodach faktycznych²³.

²³ K. Szafnicki, „Poziom i podział płac oraz dochodów (Łódź 1967–76)”, 1979 (maszynopis).

Wertykalny układ przeciętnych dochodów postulowanych przez poszczególne kategorie jako odpowiednie dla ich zawodów potwierdza istnienie prawidłowości, której przejawy zaobserwowaliśmy również w przypadku dochodów ocenianych jako odpowiednie dla rodzin. Polega ona na tym, że reprezentanci poszczególnych kategorii mają zróżnicowaną percepcję zakresu roszczeń finansowych, które uznają za właściwe dla własnego położenia materialnego, przy czym roszczenia te związane są z wielkością uzyskiwanych przez nie dochodów.

Porównanie wielkości dochodów postulowanych przez poszczególne kategorie jako odpowiednie dla ich zawodów w latach 1976 i 1980 wskazuje na istnienie jeszcze jednej prawidłowości, którą zaobserwowaliśmy wcześniej, analizując dochody odpowiednie dla rodzin. Tak jak poprzednio, prawie we wszystkich kategoriach (z wyjątkiem techników) spadła wielkość dochodów postulowanych w stosunku do dochodów rzeczywistych. Na szczególne podkreślenie zasługuje „obniżenie się” aspiracji finansowych pracowników biurowych, których względne postulaty płacowe nie odbiegały w 1976 roku od postulatów innych kategorii pracowników umysłowych, natomiast w roku 1980 były one, w porównaniu z innymi kategoriami zawodowymi, zdecydowanie najniższe.

Trudno przypuszczać, aby spadek rozpiętości między stanem faktycznym i postulowanym mógł być wyrazem wzrostu przekonania, iż zarobki uzyskiwane we własnych zawodach zbliżają się do wyobrażeń o płacy słusznej. Wniosek taki byłby sprzeczny zarówno z wiedzą na temat zasad działania systemu wynagrodzeń w latach 1976–1980²⁴, jak również z wynikami innych badań nad świadomością społeczną. Uzyskane w tym zakresie rezultaty wskazują na dominujące w świadomości społecznej przekonanie, że zarobki nie odzwierciedlają wkładu pracy²⁵, przy czym opinie tego rodzaju wystąpiły silniej w drugiej połowie lat 70.²⁶ Rezultaty przedstawionych analiz należałoby więc interpretować w inny sposób. Być może, zaobserwowane zjawisko jest wyrazem trwałości przekonań poszczególnych kategorii społecznych na temat górnej granicy możliwych zarobków. Przekonania w tej kwestii nie ulegają, jak należy sądzić, zmianom równie szybko jak wzrost zarobków rzeczywistych, pobudzany przez mechanizm inflacji. Efektem obydwu procesów może być zmniejszenie różnicy między wielkościami dochodów postulowanych i rzeczywistych.

²⁴ Z. Jacukowicz, *Metody kształtowania relacji płac (według działów, wybranych zawodów i stanowisk pracy)*, [w:] M. Kabaj, red., *Polityka płac. Wybrane problemy*, Warszawa 1981, s. 177–203.

²⁵ W. Zaborowski, *Obrazy struktury klasowej w świadomości mieszkańców Warszawy*, Warszawa 1983.

²⁶ J. Koralewicz-Zębik, *Potoczna percepcja nierówności w Polsce w latach 1960–1980*, „Studia Socjologiczne” 1983, 3, s. 144–162.

Czynniki określające wielkość dochodów postulowanych

Stwierdziliśmy, że hierarchia kategorii zawodowych ze względu na poziom dochodów postulowanych jest zbieżna z hierarchią wyznaczoną przez wielkość rzeczywistych dochodów. Postaramy się obecnie dokładniej określić rolę dochodów oraz innych atrybutów jednostek w procesach oddziaływania na wielkość dochodów ocenianych jako odpowiednie dla zawodu. Dokonamy w tym celu regresji tej zmiennej na zestaw czynników, które identyfikują ważne cechy położenia społecznego i wybrane aspekty percepcji rzeczywistości społecznej. Przedmiotem analizy regresji będzie następujący zestaw zmiennych niezależnych.

Zawód ojca U – zawód ojca, gdy respondent miał 14 lat (zmienna zero-jedynkowa przybiera wartość 1, gdy ojciec był pracownikiem umysłowym lub właścicielem własnego warsztatu pracy poza rolnictwem).

Zawód ojca F – zawód ojca, gdy respondent miał 14 lat (zmienna zero-jedynkowa przybiera wartość 1, gdy ojciec był pracownikiem fizyczno-umysłowym).

Zawód ojca RW – zawód ojca, gdy respondent miał 14 lat (zmienna zero-jedynkowa przybiera wartość 1, gdy ojciec był robotnikiem).

Zawód ojca R – zawód ojca, gdy respondent miał 14 lat (zmienna zero-jedynkowa przybiera wartość 1, gdy ojciec był rolnikiem).

Wykształcenie ojca – liczba ukończonych klas (od 0 do 12).

Wiek – liczba ukończonych lat.

Staż pracy – liczba przepracowanych lat.

Wykształcenie – liczba ukończonych klas (od 0 do 12).

Pozycja zawodowa – miejsce na skali pozycji społeczno-ekonomicznej zawodów²⁷.

Dochód – całkowity, miesięczny dochód z pracy.

PZPR – zmienna zero-jedynkowa przybiera wartość 1, gdy respondent należy do PZPR.

Ocena zmian – ocena zmian w położeniu materialnym w ciągu ostatnich 10 lat (według skali podanej na stronie 35).

Egalitaryzm – oceniany poziom dopuszczalnej rozpiętości płac. Przy konstrukcji tej skali wzięto pod uwagę odpowiedzi respondentów na dwa pytania: 1. „Ile powinny wynosić najwyższe zarobki miesięczne?”, 2. „Ile powinny wynosić najniższe zarobki miesięczne?”. Stosunek pierwszej z podanych wielkości do drugiej jest wskaźnikiem akceptowanego poziomu nierówności dochodów.

²⁷ Por. K. M. Słomczyński, G. Kacprowicz, *Skale zawodów*, Warszawa 1979, indeks E.

Wymienione wyżej zmienne identyfikują aspekty sytuacji społecznej jednostek, których oddziaływanie na wyjaśniane zjawisko pojawia się w różnych fazach cyklu życiowego. Ogniwem pierwotnym są tu cechy przypisane – zawód i wykształcenie ojca oraz wiek – które poprzedzają atrybuty osiągnięte, takiej jak wykształcenie i zawód oraz pozostałe cechy położenia społecznego definiowane w terminach obiektywnych i świadomościowych. Oznacza to, że określenie roli rozpatrywanych atrybutów w procesie determinacji postulowanych dochodów wymaga wyspecyfikowania zarówno wielkości ich bezpośredniego oddziaływania, jak również związków pośrednich. W tym drugim przypadku chodzi o transmisję oddziaływania cech przypisanych za pośrednictwem czynników nabywanych w późniejszych fazach cyklu życiowego.

W tabeli 2.10 prezentujemy parametry, które ilustrują siłę oddziaływania poszczególnych zmiennych na wielkość kwot uznawanych za odpowiednie dla wykonywanego zawodu. Współczynniki korelacji (r) charakteryzują wielkość całkowitego związku między zmiennymi niezależnymi a wyjaśnianym zjawiskiem. Z kolei wartości metrycznych współczynników regresji (b) wskazują, jaki przyrost dochodów postulowanych przypada na jednostkę określonej zmiennej niezależnej przy kontroli wpływu innych zmiennych. Ze względu na niejednakowe metryki zmiennych niezależnych wielkości współczynników regresji nie mogą być jednak porównywane. W celu określenia względnej ważności poszczególnych zmiennych w procesie determinacji wyjaśnianego zjawiska posłużymy się współczynnikami korelacji częściowej (*semi-partial*) (sr^2). Dla ułatwienia prezentacji wartości sr^2 podane w tabeli 2.10 pomnożono przez 100. W tej postaci wskazują one procent wariancji zmiennej zależnej wyjaśnionej przez odpowiednią zmienną.

Należy pamiętać, że wartości obydwu statystyk ustalonych dla zmiennych zero-jedynkowych powinny być interpretowane względem kategorii odniesienia. W przypadku zawodu ojca kategorią odniesienia są robotnicy (kategoria nieuwzględniona w tabeli). W związku z tym na przykład wielkość $b = 375$ wskazuje, że postulaty finansowe zgłaszane przez synów pracowników umysłowych były o 375 zł większe w porównaniu z uznawanymi za odpowiednie przez jednostki wywodzące się z rodzin robotników przy kontroli innych zmiennych.

Tabela 2.10. Współczynniki korelacji, metryczne współczynniki regresji i współczynniki korelacji częściowej w modelach determinacji dochodów „odpowiednich dla zawodu” (1980 r.)

Zmienne niezależne	r	Model 1		Model 2	
		b	sr ²	b	sr ²
Zawód ojca U	0,10	375**	0,75**	-47	0,30*
Zawód ojca F	0,01	-37	0,75**	-25	0,30*
Zawód ojca R	-0,02	-29	0,75**	-1	0,30*
Wykształcenie ojca	0,13	175**	1,73**	50	0,13
Wiek	0,12	40**	1,57**	14	0,17
Staż pracy	0,08			44	0,14
Wykształcenie	0,26			-34	0,00
Pozycja zawodowa	0,28			2*	0,38*
Dochód	0,57			68**	22,19**
PZPR	0,10			-428*	0,32*
Ocena zmian	-0,04			210*	0,46*
Egalitaryzm	0,17			90*	0,23*
Wyraz stały		9200		3958	
R ²			4,20		34,60

* Wartości istotne dla $p < 0,05$.

**Wartości istotne dla $p < 0,01$.

Nota: r – współczynniki korelacji; b – metryczne współczynniki regresji; sr² – współczynniki korelacji częściowej (*semi-partial*s). Wartości tych ostatnich zostały pomnożone przez 100.

Wielkości przedstawione w drugiej i trzeciej kolumnach tabeli 2.10 informują, jaka jest siła oddziaływania przypisanych atrybutów jednostek na poziom postulowanych dochodów bez uwzględnienia wpływu pozostałych czynników. Zależność jest w sumie niewielka – zmienne przypisane wyjaśniają zaledwie 4,2% (R²) zróżnicowania postulowanych kwot dochodów. Oczekiwania finansowe zwiększają się wraz z wiekiem i ze wzrostem wykształcenia ojca. Są ponadto większe wśród osób wywodzących się z rodzin pracowników umysłowych w porównaniu z innymi kategoriami pochodzenia społecznego.

Porównanie wartości odpowiednich statystyk ustalonych dla poszczególnych zmiennych przypisanych w pierwszym i drugim modelu regresji pozwala zarazem stwierdzić, że ich oddziaływanie na wyjaśniane zjawisko dokonuje się głównie za pośrednictwem pozostałych rozpatrywanych przez nas zmiennych. Uwzględnienie obiektywnych i subiektywnych aspektów sytuacji życiowej jednostek powoduje bowiem kilkakrotne zmniejszenie siły zależności między ce-

chami przypisanymi a wielkością dochodów deklarowanych jako odpowiednie. Wielkość tej redukcji jest kilkakrotnie większa niż siła bezpośrednich związków (por. wartości w dwóch ostatnich kolumnach tabela 2.10). A zatem rola czynników przypisanych w rozpatrywanym procesie polega przede wszystkim na tym, że oddziałują one na poziom postulowanych dochodów przez kształtowanie aspektów sytuacji życiowej jednostek wyznaczających podłoże określonych oczekiwań finansowych. Siła ich bezpośredniego oddziaływania jest natomiast niewielka.

Uwzględnienie w modelu regresji zmiennych identyfikujących pozostałe obiektywne i świadomościowe wyznaczniki postulowanych dochodów zwiększa wielkość wyjaśnionego zróżnicowania zmiennej zależnej z 4,2 do 34,6% (R^2). Wielkość tę należy uznać za znaczną, jeżeli uwzględni się fakt, że siła eksplanacyjna modeli determinacji obiektywnych cech położenia społecznego, takich np. jak dochody, nie jest o wiele większa²⁸. Niemniej jednak należy zwrócić uwagę, że kontrolowane przez nas czynniki wyjaśniają tylko 1/3 wariacji dochodów postulowanych, co oznacza, że poziom dochodów uznawanych za odpowiednie dla zawodu jest w ponad 66% kształtowany przez inne cechy.

Porównanie współczynników korelacji częściowej w ostatniej kolumnie tabeli 2.10 informuje, że zdecydowanie najsilniejszą determinantą dochodów postulowanych jest wielkość rzeczywistych dochodów. Rezultat ten potwierdza ustalenia sformułowane na podstawie wyników badań łódzkich z 1976 roku²⁹ oraz badań przeprowadzanych w Warszawie w końcu lat 50.³⁰ W badanej przez nas populacji wzrost dochodów o 100 zł wiązał się ze wzrostem aspiracji finansowych o 68 zł. Oczekiwania finansowe osób lepiej sytuowanych materialnie są zatem większe niż osób uzyskujących niższe zarobki.

Pozostałe zmienne oddziałują na wielkość postulowanych dochodów znacznie słabiej. Pewną rolę odgrywa pod tym względem syndrom cech osiągniętych, który obejmuje wykształcenie i pozycję zawodową. Ze względu na bardzo wysoką korelację między tymi zmiennymi (współczynnik relacji między nimi wynosi 0,76), bezpośrednie oddziaływanie wykształcenia na wielkość postulowanych dochodów uległo całkowitej redukcji (por. wartości $r = 0,26$ i $sr^2 = 0,00$). Stosunkowo niska, w porównaniu z wielkością całkowitej korelacji, jest również siła bezpośredniej zależności między wyjaśnianym zjawiskiem a pozycją zawodową.

²⁸ Por. np. M. Pohoski, *Proces osiągnięć społeczno-ekonomicznych w Polsce*, [w:] *Tendencje rozwoju społecznego*, Warszawa 1979.

²⁹ K. Szafnicki, B. Mach, „Modele determinacji dochodów z pracy”, 1979 (maszynopis).

³⁰ A. Malewski, *Attitudes of employees of Warsaw enterprises toward the differentiation of wages and the social system in May in 1958*, „The Polish Sociological Bulletin” 1971, 2 (24), s. 17–31.

Wartości współczynników korelacji częściowej nie odzwierciedlają jednak wszystkich aspektów faktycznej roli wykształcenia i pozycji zawodowej w rozpatrywanym procesie. Rozpatrywane atrybuty oddziałują bowiem na wyjaśniane zjawisko stosunkowo silnie, czego wskaźnikiem jest wielkość całkowitych zależności między nimi a poziomem postulowanych dochodów. Wartości odpowiednich współczynników korelacji podane w pierwszej kolumnie tabeli 2.10 wynoszą odpowiednio 0,26 i 0,28 – są zatem wyższe od korelacji ustalonych dla pozostałych zmiennych z wyjątkiem dochodów. Można więc sądzić, że wykształcenie i pozycja zawodowa zwiększają poziom aspiracji finansowych silniej niż większość pozostałych zmiennych. Odpowiednio większa jest również siła ich bezpośredniego oddziaływania na wyjaśniane zjawisko, jednak ze względu na silną zależność między wykształceniem i pozycją zawodową związków tych nie można wyspecyfikować w ramach analizowanego modelu zależności.

Istotnymi wyznacznikami poziomu dochodów ocenianych jako odpowiednie są ponadto przynależność do PZPR, ocena zmian w położeniu materialnym oraz przekonania o akceptowalnej rozpiętości płac. Członkostwo w PZPR wiązało się z obniżeniem aspiracji finansowych, w porównaniu z aspiracjami osób bezpartyjnych, o 428 zł. Z kolei bardziej pozytywna ocena zmian sytuacji materialnej w latach 70. oraz mniej egalitarne przekonania co do poziomu rozpiętości zarobków sprzyjały zwiększaniu poziomu aspiracji finansowych. Wyrażona w wielkości dochodów postulowanych jednopunktowa różnica na zastosowanej przez nas skali oceny zmian sytuacji materialnej (np. różnica między deklaracją „polepszyła się” i „polepszyła się znacznie”) wyniosła 210 zł. Zwiększenie akceptowanej rozpiętości płac o 100 zł wiązało się natomiast ze wzrostem dochodów postulowanych o 90 zł.

Podsumowując wyniki analizy warto jeszcze raz podkreślić, że o wielkości postulatów finansowych decyduje przede wszystkim poziom faktycznych dochodów. Pozostałe aspekty sytuacji życiowej jednostek, definiowane zarówno w terminach obiektywnych, jak i świadomościowych, odgrywają z tego punktu widzenia o wiele mniejszą rolę.

Zakończenie

Porównanie wyników badań przeprowadzonych w latach 60., w 1976 i 1980 roku wskazuje na zmniejszenie się roli dochodów jako czynnika kształtującego system nierówności. Świadczy o tym, w naszym przekonaniu, stały spadek rozpiętości dochodów między kategoriami zawodowymi oraz fakt, że zróżnicowanie dochodów słabiej wyznacza kształt systemu uwarstwienia definiowanego w postaci hierarchii kategorii zawodowych w latach 70. niż w poprzednim dziesięcioleciu.

Zjawisku temu towarzyszą procesy restrukturyzacji, rozumianej jako zmiana pozycji poszczególnych kategorii w omawianym wymiarze. Przebieg tego procesu wskazuje na upodabnianie się uwarstwienia według kryterium dochodów do tradycyjnej hierarchii, w której specjaliści, pracownicy biurowi oraz drobni właściciele zajmują pozycję bardziej uprzywilejowaną niż pracownicy fizyczni.

Warto zwrócić uwagę, że zjawisko nawrotu do tradycyjnej hierarchii zaznacza się również w innym wymiarze nierówności społecznych, a mianowicie w wymiarze prestiżu. Porównanie wyników badań przeprowadzonych w 1958 i 1975 roku świadczy o obniżeniu się pozycji robotników wykwalifikowanych, którzy w latach 50. i 60. charakteryzowali się stosunkowo wysokim prestiżem³¹. Można zatem sądzić, że mamy do czynienia z bardziej ogólną prawidłowością.

Koniecznym uzupełnieniem powyższej konkluzji musi być stwierdzenie, że w pierwszej połowie lat 80. pojawiły się oznaki kolejnej fazy scharakteryzowanego wyżej cyklu zmian w zasadach dystrybucji dochodów. W wyniku przeprowadzonej przez państwo redystrybucji zarobków, dochody pracowników fizycznych uległy relatywnemu zwiększeniu, podczas gdy dochody pracowników umysłowych odpowiednio zmniejszyły się³². Hierarchia kategorii zawodowych w wymiarze dochodów ponownie upodobniła się w związku z tym do hierarchii, która dominowała w latach 60. Analiza mechanizmów dystrybucji dochodów w naszym kraju pozwala przypuszczać, że powrót do stanu, który odnotowaliśmy dla lat 1976–1980, jest kwestią czasu. Zależy to głównie od tego, kiedy wzmożona aktywność państwa w omawianej dziedzinie ustąpi miejsca naturalnej logice dystrybucji dóbr.

Porównanie opinii badanej populacji na temat zmian w położeniu materialnym, uchwyconej w latach 1965, 1976 i 1980, świadczy o tym, że w okresie 1965–1976 poczucie poprawy sytuacji materialnej we wszystkich analizowanych kategoriach znacznie wzrosło, a w latach 1976–1980 nieco zmalało. Wynik ten staraliśmy się interpretować z perspektywy oddziaływania percepcji nierówności dochodów na zmniejszenie się lub wzrost napięć społecznych i poczucia konfliktowości. Stwierdziliśmy, że kategorią, której reakcje na zmiany sytuacji materialnej są najbardziej skrajne, są specjaliści. Mając na uwadze dominującą rolę specjalistów w kształtowaniu opinii i poglądów, można przypuszczać, że odnotowane przez nas zjawisko wskazuje na lokalizację źródła napięć społecznych w systemie nierówności.

Analiza ewolucji poglądów na temat dochodów ocenianych jako odpowiednie dla sytuacji rodzinnej i zawodu wskazuje na stałe zmniejszanie się

³¹ M. Pohoski, K. Słomczyński, W. Wesołowski, *Occupational prestige in Poland 1958–1975*, „The Polish Sociological Bulletin” 1976, 4, s. 63–77.

³² H. Domański, *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna*, Wrocław 1987.

rozpiętości między stanem faktycznym i postulowanym przez poszczególne kategorie. Nie wydaje się jednak, aby zjawisko to było wyrazem wzrostu przeświadczenia, że potrzeby materialne są zaspokajane w coraz większym stopniu, a zasady wynagradzania pracy zawodowej stają się bardziej sprawiedliwe. Sądzymy raczej, że spadek rozpiętości między dochodami rzeczywistymi i postulowanymi wskazuje na to, że potrzeby materialne są w miarę upływu czasu zaspokajane w coraz mniejszym stopniu za pośrednictwem dochodów i w związku z tym stan oceniany jako zaspokojenie potrzeb materialnych w coraz mniejszym stopniu wiąże się w świadomości badanych z określonym poziomem dochodów. Należy sądzić, że w większym stopniu bierze się pod uwagę inne niż „formalne” kanały uzyskiwania dochodów oraz różnorodne drogi i sposoby zaspokajania potrzeb.

Rezultaty analizy świadczą również o tym, że reprezentanci poszczególnych kategorii zawodowych mają odmienną percepcję wielkości aspiracji finansowych. Postulaty wysuwane przez poszczególne kategorie układają się przy tym w hierarchię zbieżną z hierarchią rzeczywistych dochodów. Wyniki analizy regresji potwierdziły, że poziom rzeczywistych dochodów jest zdecydowanie najsilniejszą determinantą dochodów postulowanych jako odpowiednie dla zawodu.

Znaczenie przedstawionych ustaleń zależy w znacznym stopniu od tego, w jakiej mierze badana przez nas populacja jest reprezentatywna i daje podstawy do uogólniania wyników na całą zbiorowość ludności Polski. Jak wskazywaliśmy, niektóre z odnotowanych przez nas prawidłowości stwierdzono również w badaniach prowadzonych na innych zbiorowościach. Pozwala to przypuszczać, że rezultaty analizy informują o istotnych procesach zróżnicowania dochodów w społeczeństwie polskim.