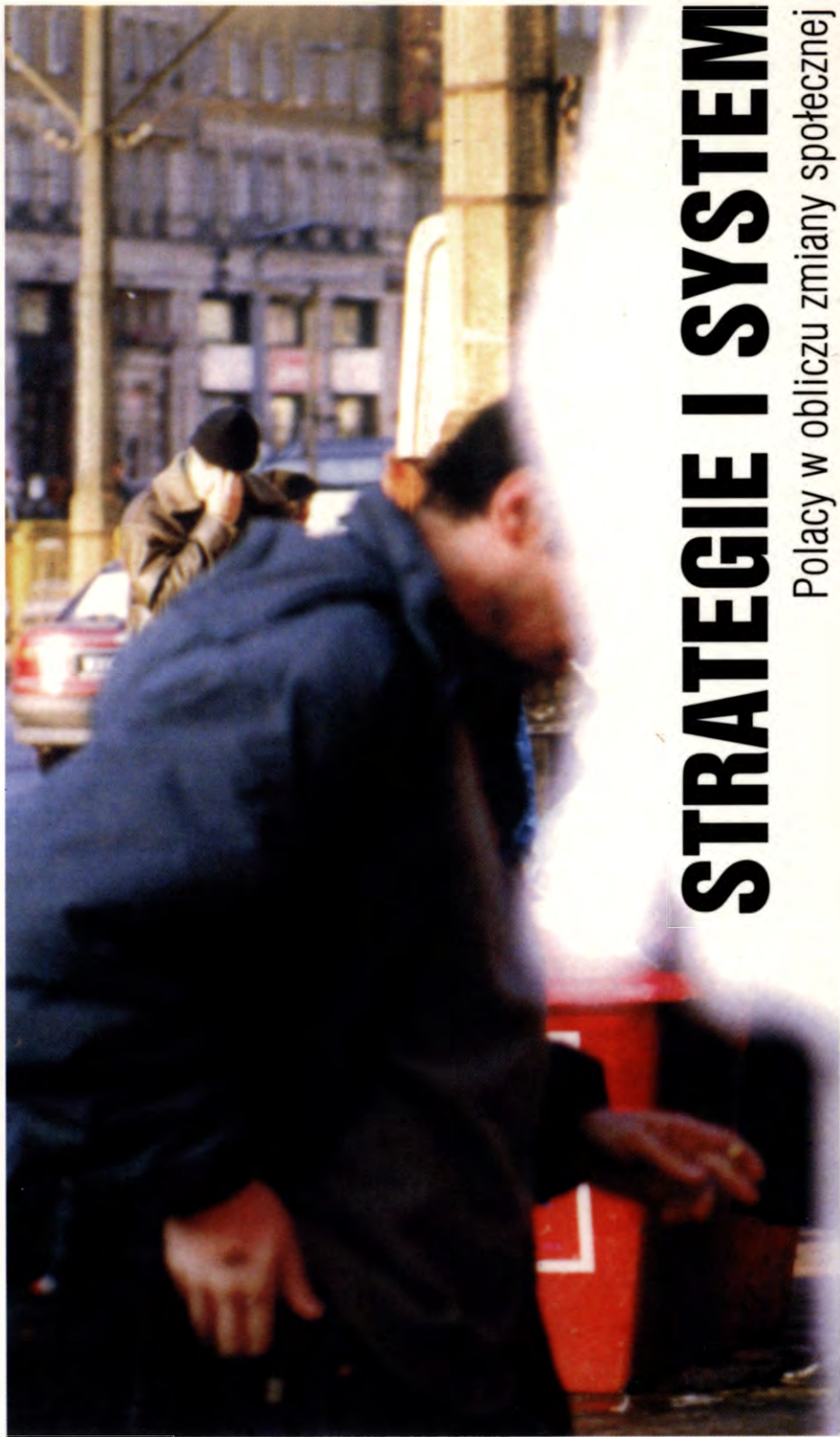


Anna **Giza-Poleszczuk** / Mirosława **Marody** / Andrzej **Rychard**



# STRATEGIE I SYSTEM

Polacy w obliczu zmiany społecznej



INSTYTUT  
FILOZOFII  
I SOCJOLOGII  
POLSKIEJ  
AKADEMII  
NAUK



# STRATEGIE I SYSTEM

Instytut Filozofii i Socjologii  
Polskiej Akademii Nauk  
**BIBLIOTEKA**  
ul. Krakowskie Przedmieście 3, 00-047 Warszawa  
tel. 55-23-704, 55-23-708



Anna **Giza-Poleszczuk** Mirosława **Marody**  
Andrzej **Rychard**

# STRATEGIE I SYSTEM

Polacy w obliczu zmiany  
społecznej

Instytut Filozofii i Socjologii  
Polskiej Akademii Nauk  
**BIBLIOTEKA**  
ul. Krakowskie Przedmieście 3, 00-047 Warszawa  
tel. 55-23-704, 55-23-708

Wydawnictwo **IFiS** PAN Warszawa 2000

<http://rcin.org.pl/ifis>



Projekt okładki  
*Wojciech Freudenreich*

Redaktor  
*Barbara Gruszka*



M-25182

Połączone Biblioteki WFIS UW, IFiS PAN i PTF

**W.7080**



3100708000000

Copyright © by Authors and Wydawnictwo IFiS PAN, 2000

ISBN 83-87632-36-8

D  
16.06.03

<http://rcin.org.pl/ifis>

# Spis treści

Przedmowa ( <i>Andrzej Rychard</i> ) .....	9
--	---

## CZĘŚĆ I.

### **Od mikrostrategii do makrosystemu: założenia teoretyczne i problem badawczy** (*Anna Giza-Poleszczuk, Mirosława Marody, Andrzej Rychard*)

1. Wprowadzenie .....	13
2. Od krytycznej socjologii realnego socjalizmu do krytycznej socjologii transformacji .....	17
3. Pojęcie racjonalności .....	24
4. Pojęcie zasobów .....	27
4.1. Zasoby indywidualne .....	30
4.2. Zasoby społeczne .....	32
4.3. Zasoby publiczne .....	33
4.4. Zasoby instytucjonalne: organizacja i reguły określające trwale przebiegi działań .....	35
5. Uwagi końcowe .....	42

## CZĘŚĆ II.

### **Kapitał ludzki i systemowy** (*Anna Giza-Poleszczuk, Mirosława Marody*)

1. „Zasoby ludzkie” a transformacja systemowa ( <i>Anna Giza-Poleszczuk</i> ) .....	45
2. Zasoby indywidualne: faza życia a strategie działania w transformowanym systemie ( <i>Anna Giza-Poleszczuk</i> ) .....	53
2.1. Teorie faz życia .....	54

2.2. Fazy życia .....	55
2.3. Fazy życia a zmiana systemowa .....	59
2.4. Strategie działania w różnych sferach życia społecznego a fazy życia .....	61
2.5. Podsumowanie .....	80
2.6. Aneks .....	81
3. Kapitał psychologiczny: bezradność i poczucie kontroli nad własnym życiem ( <i>Mirosława Marody</i> ) .....	83

### CZĘŚĆ III.

#### **Przestrzeń społeczna** (*Anna Giza-Poleszczuk*)

1. Pojęcie kapitału społecznego i jego formy .....	97
1.1. Pojęcie kapitału społecznego .....	97
1.2. Kapitał społeczny: systemowe i indywidualne reguły mobilizacji .....	100
1.3. Systemy relacji społecznych a kapitał .....	102
1.4. Podsumowanie .....	107
2. Rodzina jako kapitał społeczny .....	108
Wprowadzenie .....	108
2.1. Współczesne modele rodziny i gospodarstwa domowego ....	110
2.2. Rodzina i industrializacja .....	117
2.3. Rodzina jako „kapitał społeczny” .....	124
2.4. Polska rodzina jako grupa wsparcia .....	125
2.5. Retrospektywna ocena „inwestycji rodzicielskich” .....	139
2.6. Korelaty „zasobności” rodziny .....	144
2.7. Inwestycje rodzicielskie: perspektywy rodziny .....	147
2.8. Strategie mobilizacji kapitału rodzinnego – podsumowanie .....	149
3. Sąsiedztwo i inne formy „bliskości” jako zasoby społeczne ....	150
3.1. Strategie rozwiązywania problemów: indywidualizm, mobilizacja zasobów społecznych, legalizm i bierność .....	151
3.2. Strategie rozwiązywania problemów a cechy jednostek	155
3.3. Stosunki z sąsiadami .....	163

### CZĘŚĆ IV.

#### **Przestrzeń instytucjonalna** (*Andrzej Rychard*)

Wstęp .....	167
1. Ludzie, instytucje i organizacje w transformacji: w poszukiwaniu aktorów nowego ładu .....	169



1.1. Ludzie, instytucje i organizacje: zdekomponowana triada .....	169
1.2. Osobliwości świata instytucji i organizacji .....	171
1.3. Lokalność i mikrostruktury: osamotnieni aktorzy nowego ładu? .....	175
1.4. Przyszły ład instytucjonalny: czy wyłaniają się reguły? ....	176
2. Zasoby i kapitały w przestrzeni instytucjonalnej .....	178
3. Korupcja: czy niezbędny mechanizm wiązania sfery prywatnej i publicznej? .....	188
4. Pomiędzy mikrostrategiami a makrosystemem .....	194
4.1. Cztery typy przestrzeni społeczno-instytucjonalnej .....	194
4.2. System i my dziś i wczoraj .....	197
4.3. Preferencje systemowe: racjonalna niespójność? .....	202

#### CZĘŚĆ V.

#### **Przestrzeń publiczna (Mirosława Marody)**

1. Wizja dobrego polityka .....	205
2. Komu jest dobrze, a komu źle w III Rzeczypospolitej? .....	214
2.1. Społeczno-demograficzne korelaty przystosowania .....	216
2.2. Psychologiczno-światopoglądowe korelaty przystosowania .....	221
2.3. Uwarunkowania poczucia bycia wygranym .....	226

BIBLIOGRAFIA .....	229
--------------------	-----

#### ANEKS

1. Opis realizacji procedury ważenia próby .....	237
2. Kwestionariusz ankiety .....	238



# Przedmowa

Przedmiotem tej pracy<sup>1</sup> są indywidualne i grupowe strategie „radzenia sobie” w transformującym się łańdźie społecznym. Nasze badanie dotyczy relacji pomiędzy tymi strategiami a ich systemowymi i instytucjonalnymi rezultatami. Wyjściowym założeniem było przekonanie o często pojawiającej się rozbieżności pomiędzy strategiami i interesami na poziomie makro- i mikrospołecznym. Jednakże dla opisu i wyjaśnienia tej rozbieżności nie posługiwaliśmy się żadną normatywną koncepcją celu, czy też założeń transformacji – tak aby można było „porównywać” z nimi realne zachowania i społeczne preferencje. Przyjmowaliśmy perspektywę bardziej naturalną, gdzie poszukiwanie głębszego sensu społecznych strategii i ich zrozumienia polega na odkrywaniu lokalnych szans i ograniczeń dla tych działań. Wówczas często to, co przy interpretacjach „normatywnych” wydawałoby się obciążeniem i tzw. „dziedzictwem” poprzedniego systemu, okazuje się racjonalność i sens w danych warunkach.

W sumie badanie nasze, odchodząc od nurtu „transition to democracy”, zbytnio koncentrującego się na normatywnych założe-

---

<sup>1</sup> Niniejsze opracowanie powstało na podstawie badania „Jak sobie radzimy” realizowanego w 1993 r. w ramach grantu KBN 0013\P-1\92\02 przez zespół w składzie: Anna Giza-Poleszczuk, Mirosława Marody i Andrzej Rychard (kierownik projektu).



niach, teleologicznym modelu transformacji oraz na analizach na poziomie makro, lokuje się w ramach innego podejścia: akceptującego perspektywę mikro i instytucji pośredniczących, koncepcję ograniczonej racjonalności, analizy strategiczne i podejście neoinstytucjonalne.

Uzyskane wyniki dotyczą trzech poziomów analizy, które zarazem stanowią oś konstrukcyjną całego opracowania: przestrzeni indywidualnej i społecznej, przestrzeni instytucjonalnej oraz przestrzeni publicznej.

Opracowanie nasze otwiera część poświęcona kapitałowi ludzkiemu i systemowemu. Jest to pewnego rodzaju diagnoza stanu „społecznych zasobów”, z którymi wkraczaliśmy w transformację. Struktura społeczna, fazy życia, kapitał kulturowy i kapitał psychologiczny – oto główne wymiary, w jakich analizowany jest w tej części stan społeczeństwa.

W kolejnej części prezentujemy analizy dotyczące przestrzeni społecznej. Na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych diagnozujemy stan kapitałów rodzinnych Polaków. Analizujemy też lokalne otoczenie sąsiedzkie. Uzyskane wyniki wskazują na dużą rolę i interesujące wzory, w jakie układają się strategie rodzinnego wsparcia.

W części analizującej przestrzeń instytucjonalną poszukujemy głównych aktorów budowy nowego ładu społecznego oraz opisujemy strategie instytucjonalne stosowane przez jednostki i grupy społeczne. Na podstawie studiów przypadku prezentujemy też strategie radzenia sobie z transformacją stosowane przez organizacje. Rezultaty tych analiz przekonują o potencjale „instytucjonalnej adaptacji” polskiego społeczeństwa, który to potencjał w pewnym sensie kompensuje niedostatki odgórnej „makroinstytucjonalizacji”.

Wreszcie w części poświęconej przestrzeni publicznej opisujemy wizje i wyobrażenia Polaków na temat „dobrego polityka” oraz przedstawiamy analizę stopnia przystosowania obywateli do życia w III Rzeczypospolitej. Nasze wyniki ukazują pewną ewolucję oczekiwań kierowanych pod adresem polityków: od oczekiwań formułowanych w języku standardów moralnych do wymagań akceptujących kompetencje, sprawność i skuteczność. Ukazują też, że dostosowanie do nowej rzeczywistości jest zróżnicowane i w istocie tworzy nowe osie podziału społecznego.

W aneksie zamieściliśmy opis realizacji i wżenia próby oraz kwestionariusz ankiety.

Empiryczną podstawę tego tomu stanowi badanie kwestionariuszowe „Jak sobie radzimy” przeprowadzone na ogólnopolskiej próbie losowej. Zostało zrealizowane przez Ośrodek Realizacji Badań Socjologicznych IFiS PAN w kwietniu 1993 roku<sup>2</sup>. Istnieją istotne argumenty, które kierowały nami, gdy decydowaliśmy się na opublikowanie tego opracowania mimo upływu czasu.

Po pierwsze, jest to potrzeba dokumentacji zachodzącej w Polsce zmiany. Ma ona tak unikatowy i ważny charakter, że jest obowiązkiem socjologów możliwie pełne odzwierciedlenie jej poszczególnych faz. Wyniki naszych badań, oglądane z tej perspektywy, dostarczają wiedzy, która – jak sądzimy – ma pewien walor historyczno-dokumentacyjny właśnie.

Po drugie, wydaje się, że bieg czasu nie zdezaktualizował ich całkowicie. Mieliśmy bowiem okazję, dzięki zastosowanemu podejściu, uchwycić początki tej fazy transformacji, gdy przechodziła ona z poziomu działań i instytucji politycznych na poziom aktywności aktorów społecznych. Faza ta w istocie trwa do dzisiaj. I kiedy słyszy się już niekiedy głosy, że transformacja w istocie zakończyła się, to można się z nimi zgodzić tylko w tym sensie, że zakończył się pewien etap przemian polityczno-instytucjonalnych. Natomiast transformacja społeczna – w istocie zmiana społeczna – trwa, bo jest procesem ciągłym i biegnie wedle innej chronologii niż polityczna. Na plan pierwszy wysuwają się w niej nie tyle działania elit politycznych, ile raczej strategie stosowane przez jednostki i grupy społeczne. Wydaje się, że właśnie w pierwszej połowie lat 90. strategie te kształtowały się, co uchwyciło nasze badanie.

Po trzecie wreszcie, poza samymi wynikami, istotne jest zastosowane tu podejście, wedle którego dla badacza nie tyle ważny jest kierunek i cel zmian, ile raczej ich wewnętrzna logika i sam proces społeczny. Podejście to, od pewnego czasu rozwijane przez badaczy na świecie i w Polsce, kontynuowane także przez autorów tego opracowania w ich późniejszych publikacjach, tu zostało uczynione całościową podstawą badania empirycznego. Uważam, że podejście to pozwala łatwiej radzić sobie z różnymi ideologicznymi i politycznymi mitami „transformacyjnymi”, gdyż kieruje

---

<sup>2</sup> W ramach projektu zrealizowano także studia przypadku autorstwa K. Tomczaka i M. Zarzyckiego, dotyczące analiz organizacyjnych oraz opracowanie metodologiczne P. Sztabińskiego na temat ewolucji postaw polskich respondentów, niezamieszczone w niniejszej pracy. Wyrażamy w tym miejscu podziękowanie autorom za ich wkład w realizację projektu. Studia te są dostępne w raporcie z badań w IFiS PAN.



naszą uwagę bardziej na wyjaśnienie przyczyn danych procesów niż na analizę ich funkcjonalności lub dysfunkcjonalności z punktu widzenia jakiegoś normatywnie założonego celu zmiany.

Te trzy argumenty kierowały nami by, mimo upływu czasu, przedstawić wyniki swych badań choćby ograniczonemu kręgowi Czytelników<sup>3</sup>.

lipiec 1999

*Andrzej Rychard*

---

<sup>3</sup> Przedstawione tu opracowanie zawiera najistotniejsze, naszym zdaniem, wyniki badania i ich podstawy teoretyczne. Pragnę w tym miejscu wyrazić podziękowania współautorkom: Annie Gizie-Poleszczuk i Mirze Marody za wkład prac w redakcję całości opracowania.



## CZEŚĆ I

# *Od mikrostrategii do makrosystemu: założenia teoretyczne i problem badawczy*

*Anna Giza-Poleszczuk  
Mirosława Marody  
Andrzej Rychard*

### 1. Wprowadzenie

Wydarzenia, które począwszy od roku 1989 rozgrywają się w Europie Środkowo-Wschodniej, powszechnie uznawane są przez teoretyków socjologii za swoiste *experimentum crucis* dla rywalizujących w naukach społecznych paradygmatów i modeli teoretycznych. Znaczenie owego eksperymentu polegać ma nie tylko na dostarczeniu materiału empirycznego do weryfikacji substancjalnych teorii i wynikających z nich predykcji (w szczególności tych, których źródłem była teoria społeczna Marksa), ale również na otwarciu pola dla wyjaśnień i modeli wywodzących się z różnych paradygmatów. Z jednej zatem strony, można pytać na nowo o empiryczną wartość funkcjonujących w naukach społecznych teorii życia społecznego, z drugiej zaś – próbować wyjaśniać przebieg wydarzeń odwołując się do różnych ich modeli. Podstawowe wydają się tu dwa problemy: po pierwsze, problem przyczyn i mechanizmów, które doprowadziły do rozkładu systemu socjalistycznego, zarówno w skali poszczególnych społeczeństw, jak i w skali całego układu; po drugie, problem mechanizmów kryjących się za dynamiką dokonujących się obecnie procesów zmian.

Na oba problemy spojrzeć można, najogólniej rzecz biorąc, z dwóch perspektyw. Pierwsza z nich nawiązuje do teorii działania strategicznego. Zachowanie jednostki rozpatruje się tu jako wypadkową ograniczeń i możliwości zawartych w sytuacji działania, podczas gdy dynamikę całości – czy będzie nią organizacja (Crozier, Friedberg 1982), czy „wrogi tłum” (Coleman 1990), czy społeczność lokalna (Ostrom 1990) – kreuje wielość działań indywidualnych. Paradygmat, o którym mowa, jest naturalnie wewnętrznie zróżnicowany; nawiązuje do niego teoria racjonalnego wyboru, dóbr publicznych, większość teorii organizacji. Niezależnie jednak od wewnętrznych zróżnicowań, charakteryzuje go kilka wspólnych założeń: założenie o racjonalności indywidualnego aktora, działającego w określonych warunkach brzegowych, stanowiących parametry brane pod uwagę w planowaniu działania; założenie o zasadniczo indywidualistycznym charakterze działań społecznych oraz traktowanie systemu społecznego raczej jako zespołu reguł i parametrów niż funkcjonalnej całości. W tej perspektywie zarówno rozkład systemu socjalistycznego, jak i procesy zmiany systemowej zostają sprowadzone do modeli działania racjonalnych aktorów indywidualnych (jednostek, organizacji).

Druga perspektywa nawiązuje do tradycji interpretatywnej. Procesy zbiorowe ujmuje się tu jako wypadkową dynamiki świadomości i celów (wartości) indywidualnych (bądź ewentualnie, grupowych) aktorów. O ile zatem dla np. Colemana normy i wartości uruchamiane są i przywoływane dla legitymizacji działań własnych bądź delegitymizacji działań partnera/przeciwnika, o tyle w wyjaśnieniach „humanistycznych” indywidualna świadomość norm i wartości jest uprzednia wobec działań i ma moc ich kształtowania.

Biorąc pod uwagę istnienie tych dwu ogólnych perspektyw jest rzeczą interesującą, iż w dotychczasowej refleksji na temat polskiej „rewolucji” i transformacji, zauważyć da się pewną asymetrię między wyjaśnianiem procesów rzeczowych (takich np. jak wewnętrzny rozkład systemu gospodarczego czy administracyjnego) a wyjaśnianiem procesów społecznych (takich jak organizowanie się, artykułowanie sprzeciwu). Procesy rzeczowe wyjaśniano najczęściej odwołując się do paradygmatu strategicznego, procesy świadomościowe natomiast – odwołując się do paradygmatu interpretatywnego.

W odniesieniu do rzeczowych aspektów poprzedniego systemu społecznego, którego symboliczny koniec wiąże się z czerwcowymi



wyborami 1989 roku, przyczyn jego rozkładu powszechnie upatrywano w indywidualnej racjonalności podważającej centralne plany. Również pozornie nieracjonalne wzory zachowań indywidualnych ukazywano jako adaptatywną odpowiedź na warunki działania stwarzane przez system (Rychard 1993; *Co nam zostało...* 1991). „Dryfowanie” planowej gospodarki w kierunku coraz bardziej odbiegającym od założeń ustrojowych stanowiło w tym układzie złożony efekt jednostkowych zachowań, które bynajmniej nie miały na celu zniszczenia ustroju, a jedynie realizację korzystnych indywidualnie strategii działania.

Tego rodzaju myślenie znacznie słabiej dawało o sobie znać wówczas, gdy przechodziło się do analizy i wyjaśniania otwartego sprzeciwu wobec systemu, a następnie mechanizmów jego przebudowy. W miejsce indywidualnej racjonalności o charakterze instrumentalnym często pojawiała się pojęcie wartości i działań przezeń wyznaczanych: zbiorowe zachowania tłumaczono poprzez – w znacznej mierze bezinteresowną – realizację „ethosu”, nie zaś przez „interesowne” (tj. zorientowane na osiągnięcie korzyści osobistych) działania jednostek.

Ową asymetrię wyjaśnić można do pewnego stopnia poprzez swoistą „specjalizację teoretyczną”: badacze zajmujący się gospodarką, strukturami władzy czy administracją zaliczają się zazwyczaj do innego paradygmatu teoretycznego niż badacze społecznej świadomości. Niemniej, poznawcze odseparowanie obu tych aspektów rzeczywistości społecznej prowadziło, w początkowym przynajmniej okresie, do petryfikacji wartości i celów polskiej transformacji, zarówno w wymiarze politycznym, jak i opisowym.

Po czerwcowych wyborach z 1989 roku w retoryce politycznej na plan pierwszy wysuwano cele i normy etyczne, próbując budować wokół nich zbiorową mobilizację społeczną. Powstający ład społeczny miał być czymś na kształt wykluczonego z typologii Webera (1975) ładu zbiorowo przeżywanymi wartościami orientującymi jednostkowe działania o znacznym stopniu zindywidualizowania i refleksyjności<sup>4</sup>. Z punktu widzenia teorii Webera, tego rodzaju mobilizacja społeczna, podobnie jak mobilizacja zbudowana wokół charyzmatycznego przywódcy, ma charakter krótkotrwały, ze względu na

<sup>4</sup> Jest swoistym paradoksem historii, iż podobne założenie odnajdujemy u podstaw ładu komunistycznego, którego antytezą miał być ład „poczerwcowy”. Por. *Co nam zostało...* 1991.

tendencję do przekształcania się w bardziej stabilną formę panowania legalnego bądź tradycyjnego. Co więcej, odwoływanie się w retoryce politycznej do zbiorowo przeżywanymi wartości sprzeczne było z logiką podejmowanych reform ekonomicznych. Zbiorowo podzielane i przeżywane w jednakowy sposób wartości mogą bowiem pełnić rolę mechanizmu koordynującego system społeczny jedynie wówczas, gdy indywidualna refleksyjność (racjonalność o charakterze instrumentalnym) nie przekracza pewnego krytycznego progu – co kolidowało z pojęciem rynku, wokół którego również usiłowano skupić poparcie polityczne.

Jest oczywiste, że powoływanie się na wartości pełni niezwykle ważne funkcje polityczne. Z punktu widzenia teorii socjologicznej byłoby jednak poważnym błędem traktować współczesne społeczeństwo przemysłowe, jakim niewątpliwie jest Polska, w kategoriach „racjonalności zorientowanej na realizację zbiorowych wartości”. Mimo iż w socjologii polskiej błędu tego nie uniknięto, dość szybko stało się widoczne – przynajmniej dla części badaczy – że wyjaśnianie zbiorowych procesów w kategoriach jednostkowych zachowań zorientowanych świadomie na realizację zbiorowych wartości nie jest zbyt użyteczne; same zresztą wartości szybko straciły zdolność mobilizowania działań społecznych, pożądanych z punktu widzenia reformy systemowej. Jednocześnie „klasa polityczna”, która stanowiła niejako ucieleśnienie zbiorowego etosu, zaczęła ulegać dezorganizacji; w kolejnych aktach głosowania opinia publiczna coraz silniej negowała tezę o zespalającej roli podzielanych wartości.

Obserwowana po roku 1989 dynamika zmiany systemowej i jej kierunki – łącznie z „odczarowaniem świata Solidarnościowego etosu” – wymaga zatem zastosowania takiej perspektywy teoretycznej, która na powrót pozwoli włączyć do rozważań indywidualną racjonalność. Powrót do pojęcia indywidualnej racjonalności staje się wśród polskich teoretyków coraz bardziej powszechny, a zmianę systemową coraz częściej ujmuje się nie jako teleologiczny proces budowania gospodarki rynkowej i demokracji, ale jako dynamiczny proces wyłaniania się porządku instytucjonalnego, którego kształt nie został jak dotąd przesądzony (Rychard, Federowicz 1993, Kamiński, Kurczewska 1994).



## 2. Od krytycznej socjologii realnego socjalizmu do krytycznej socjologii transformacji

Badacze obecnych przemian napotykają jednak nie tylko na trudności wynikające z dominacji perspektywy normatywnej przy studiowaniu tych przemian. Choć istotnie „stary” system opisywany był częściej w ramach paradygmatu „strategicznego”, gdzie akcentowano wyczerpywanie się jego możliwości reprodukcji i instytucjonalne ograniczenia racjonalnych działań, to jednak i ta krytyczna socjologia realnego socjalizmu ma zawężoną przydatność dla zrozumienia obecnych przemian.

W zasadniczym nurcie jej analiz skupiano się na opisie i wyjaśnieniu funkcjonowania systemu. W ekstremalnej postaci przybierało to postać sądu, że społeczeństwo w zasadzie nie istnieje – istnieją jednostki, toczące ze sobą i z systemem zaprogramowaną niezależnie od nich grę. W toku tej gry jednostki i grupy starają się co prawda modyfikować jej zasady, adaptując system do swoich potrzeb i aspiracji, jednakże zasadnicze reguły owej gry były tworzone na poziomie systemu, poza jednostkami. Społeczeństwo pojawiało się jako zbiorowy przedmiot w okresach buntu.

Jednostki grające z systemem i społeczeństwo buntujące się przeciw systemowi: to dwie strony opisu społecznej natury Polaków zawarte w omawianej tu koncepcji. W zasadzie w żadnej z nich nie ma społeczeństwa jako zróżnicowanego zbioru grup, o rozmaitych interesach i wartościach, są tylko te dwie ekstremalne wizje: albo zatimizowane jednostki, albo zunifikowana całość.

Oczywiście upraszamy tu do granic przyzwoitości rekonstrukcję socjologii krytycznej. Ale też zarazem sądzimy, że oddawała ta wizja podstawowe cechy ówczesnego systemu społeczno-instytucjonalnego i dość dobrze wyjaśniała jego istotę. Zasadniczą tezę tego podejścia była bowiem teza o pewnej dwoistości natury ówczesnego układu społeczno-instytucjonalnego: system był masowo odrzucony, lecz jednocześnie ludzie w nim także masowo uczestniczyli, byli w nim zakorzenieni, nawet wtedy, gdy buntowali się przeciw niemu. Zwrócenie uwagi na ową dwoistość i stosunkowo dobre jej rozpoznanie uważamy za największe osiągnięcie tego nurtu.

Rezultatem analiz tego nurtu było odrzucenie upraszczającej wizji systemu jako konstrukcji wyłącznie sztucznej, bo narzuconej, i uzupełniającej ją wizji społeczeństwa jako całości zniewolonej i biernej. Nurt ten wskazywał bowiem, iż system – mimo małego

poparcia – zyskał własną dynamikę rozwoju i wytworzył mechanizmy swej reprodukcji nie zawsze wbrew społeczeństwu, lecz często z jego udziałem, choćby niechciany.

Generalnie można stwierdzić, że był to trafny sposób odczytywania natury systemu monocentrycznego i towarzyszącego mu sposobu organizacji społeczeństwa. W jakim jednak stopniu podejście, którego główne rysy przedstawiliśmy powyżej, może być przydatne do wyjaśnienia procesów transformacji?

Odpowiedź nie jest jednoznaczna. Uważamy, że krytyczna socjologia instytucjonalna stosunkowo najlepiej objaśnia trwanie i upadek systemu komunistycznego, a więc paradoksalnie dwa procesy sprzeczne wobec siebie. Zawodzi natomiast przy próbie objaśnienia zmiany społecznej, budowy nowego społeczeństwa i jego instytucji.

To, że trwanie i upadek mogą być dobrze zrozumiane w ramach jednego nurtu analiz, wynika ze wspomnianej wcześniej dwoistej natury systemu, analizowanej w ramach omawianego nurtu. Dość dobrze znamy mechanizmy zarówno włączające ludzi w system, jak i mechanizmy jego odrzucenia (które doprowadziły do upadku systemu). Dziś, gdy tak często odwołujemy się do pozostałego w nas dziedzictwa realnego socjalizmu, to właśnie dzięki dorobkowi tego nurtu możemy owo dziedzictwo wskazać. Widzimy, jakim ograniczeniem dla zmiany systemowej jest nie tylko dziedzictwo kooperacji z komunizmem, ale też dziedzictwo walki z tym systemem. Pewne tezy ogólne – np. teza J. Staniszkis o buncie nietransformacyjnym – nabierają bardzo konkretnego i sprawdzalnego sensu.

Opisywany tu nurt analiz osiąga jednakże granice swej użyteczności, gdy dochodzi do wyjaśnienia tego, co nowe, do wyjaśnienia zmian. Gdy życiem społecznym usiłowano sterować centralnie – co nie znaczy, że skutecznie – wówczas studiowanie owego centrum i polityki było niezbędnym sposobem poznawania całego społeczeństwa. Studiowanie systemu było w pewnym stopniu zastępczym sposobem analizowania społeczeństwa, skoro bez owego systemu społeczeństwo prawie nie istniało.

Jednakże w ramach tego paradygmatu nie da się wyjaśnić procesów obecnej zmiany. Wyczerpała się przydatność perspektywy wyłącznie makrosystemowej. Powstają nowe zjawiska w strukturze społecznej i instytucjonalnej. Ten proces strukturalizacji społecznej przebiegać będzie w dużym stopniu oddolnie, a często wbrew intencjom elit politycznych, jakiegokolwiek by one były. Studiując wyłącznie „system”, coraz częściej możemy być zaskakiwani nowy-



mi zachowaniami społecznymi i politycznymi, których źródła tkwią głęboko we wzorach podstawowej organizacji społecznej, w elementarnym społecznym ładzie. Nie jest przypadkiem, iż nauki społeczne były w znacznej mierze zaskoczone zjawiskami ze sfery zachowań wyborczych: najpierw fenomen Tymińskiego, potem wyniki wyborów parlamentarnych roku 1993 ukazały prognostyczne niedostatki socjologii, w której poznanie społeczeństwa zostało sprowadzone do masowego upowszechniania wyników badania opinii publicznej, opartych na bliżej nie określonych założeniach co do natury tej opinii.

O ile krytyczna socjologia realnego socjalizmu była zorientowana nadmiernie „systemowo”, o tyle socjologia okresu transformacji – przynajmniej w znacznej swej części – zdominowana jest, jak pisaliśmy przez perspektywę normatywno-interpretatywną, w ramach której rzeczywistość oglądana jest głównie przez pryzmat wartości. Podstawowym założeniem tego kierunku jest przekonanie, że mamy do czynienia z „przejęciem do demokracji i gospodarki rynkowej”, a zadanie badawcze polega na studiowaniu, na ile społeczeństwa i ich instytucje zbliżają się do tego celu. Od pewnego czasu coraz powszechniej odrzuca się teleologizm i normatywność tego podejścia. Badacze argumentują ponadto, że nie ma jednego wzorca „transition”, lecz przeciwnie, jest ich wiele: zarówno różne kraje są w różnych fazach owego „przejścia”, jak też w ramach danego kraju rozmaite segmenty instytucjonalne i społeczne także mogą być różnie zaawansowane w „przejściu” (Stark 1992). Paradygmat „transition” charakteryzuje się także i tym, że skupiając główną uwagę na punkcie docelowym ignoruje sam okres przejścia. Tymczasem, ma on swą własną logikę i dynamikę oraz trwa na tyle długo, że warto poświęcić mu uwagę. Upadek komunizmu nie oznacza natychmiastowego powstania nowego ładu; wręcz przeciwnie – nieustannie musimy przypominać sobie o elementarnej prawdzie, jaką jest różnica między upadkiem starego a budową nowego. Z tych dwu względów konieczne staje się wyjście poza „transformacyjny paradygmat”. Nie jest bowiem tak, że z jednej strony istnieje jakaś normatywna „transformacja”, a z drugiej społeczeństwo usiłujące się do niej dostosować. To przecież właśnie owe reakcje dostosowawcze współtworzą samą transformację. Przyjęcie takiej bardziej neutralnej i naturalnej perspektywy badawczej kieruje uwagę badacza w stronę zjawisk lokalnych, na poziomie mikro i na poziomie pośrednim pomiędzy wielkimi systemami a jednostkami.

Dlatego w naszym badaniu skupiamy się na społecznych zachowaniach, na strategiach „radzenia sobie z transformacją”. Ze splotu tych społecznych działań wyrasta bowiem przyszły ład instytucjonalny. Jest on więc dla nas raczej punktem dojścia analiz niż punktem wyjścia.

Leżące u podstaw naszych badań podejście „strategiczne” wiąże perspektywę makro- i mikrospołeczną poprzez zderzenie racjonalności instytucjonalnej z racjonalnością zachowań jednostkowych. Zakładaliśmy, że – tak jak w poprzednim systemie społecznym – ukierunkowywane przez jednostkową racjonalność działania produkować mogą w danych warunkach instytucjonalnych kumulujące się efekty, które niekoniecznie sprzyjają „strategiom dla Polski”. Tym samym kształt wyłaniającego się systemu społecznego, będący wypadkową owej mikro- i makroracjonalności, odbiegać może od kształtu zakładanego w reformie. Przyjęte założenie wydaje się silnie uzasadnione chociażby ze względu na fakt, iż w przypadku polskich przemian mamy do czynienia z trzema co najmniej ogólnymi typami niespójności pomiędzy zakładaną w ramach wprowadzanej reformy instytucjonalnej a realizowaną w rzeczywistych działaniach racjonalnością indywidualną.

Po pierwsze, Polacy wkroczyli w okres reform z pewnym zestawem nawyków działania, które dobrze sprawdzały się w przeszłości, lecz nie pasują do nowej rzeczywistości instytucjonalnej (Marody 1991a, 1991b). Nie oznacza to, że owe „stare” nawyki porzucone zostaną natychmiast jako nieracjonalne. Należy raczej oczekiwać, iż w niestabilnych wciąż warunkach instytucjonalnych z jednostkowego punktu widzenia będzie bardziej racjonalne trzymać się utartych i wielokroć wypróbowanych ścieżek postępowania. Mówiąc ogólnie, wszędzie tam, gdzie koszt wypracowania i stosowania nowej strategii działania przekracza bezpośrednie korzyści, które można dzięki niej odnieść, ludzie będą mieli tendencję albo do zachowań nawykowych, albo do zachowań „losowych”.

Bezwład strategii działania, które co prawda nie maksymalizują korzyści, ale za to minimalizują koszty, zmniejsza zatem szanse instytucjonalizacji nowych reguł, czyli ich utrwalenia w przebiegach jednostkowych działań. Wykorzystywanie starych nawyków, nieracjonalnych z punktu widzenia nowych warunków systemowych, tłumaczyć zatem można, między innymi, dużymi kosztami adaptacji do nowych reguł działania – w podobny sposób, jak Stefan Czarnowski (1957) tłumaczył opór w przyjmowaniu nowych narzędzi (pługa, kołowrotka itp.). Zwróćmy przy tym uwagę, iż owe koszty



adaptacji obejmują również koszty społeczne: wzory działania wiążą się bowiem zawsze z utrwaloną wokół nich układem relacji społecznych, których naruszenie pociąga za sobą negatywne konsekwencje dla wielu osób zaangażowanych w przebieg interakcji (tak, jak wprowadzenie pługa naruszało tradycyjną strukturę podziału ról i władzy w rodzinie chłopskiej). Biorąc pod uwagę zakres „famiaryzacji” stosunków w zakładzie pracy (Poleszczuk 1991), łatwo sobie wyobrazić społeczne koszty „prorynkowej” racjonalizacji pracy w brygadzie, w której majster nie może już być dłużej kumplem. Podobnie „rynkowy” rytm pracy i zaangażowania w pracę w drastyczny sposób narusza utrwalone wzorce życia rodzinnego (ilość spędzanego z rodziną czasu itp.). W każdym z tych przypadków, niezależnie od ponoszonych kosztów indywidualnych, jednostka pragnąca zmienić swe nawyki musi się liczyć z oporem ze strony szerszego środowiska społecznego, którego złamanie pociągać za sobą może dodatkowe koszty społeczne.

Po drugie, nowe warunki działania stwarzane przez przemiany systemowe oznaczają zarazem przeorganizowanie struktury tego, co można by nazwać wyznacznikami indywidualnych szans na poszczególnych rynkach czy w poszczególnych sferach życia społecznego. Wykorzystanie nowych możliwości otwieranych przez system – założenie własnego przedsiębiorstwa, przekwalifikowanie się, zmiana pracy na lepiej płatną, wybór dobrego polityka itp. – jest możliwe tylko wówczas, gdy jednostka dysponuje odpowiednimi zasobami; czy będzie tym zasobem elastyczność intelektualna, stosunkowo młody wiek, wysokie kwalifikacje, oszczędności czy dostęp do informacji. Jeśli nowe możliwości działania nie są wykorzystywane – to niekoniecznie dlatego, że ludzie nie chcą ich wykorzystać. Równie dobrze mogą nie potrafić lub nie mieć szans na ich wykorzystanie.

Mówiąc ogólnie, drugim źródłem niedostatku instytucjonalizacji nowego ładu jest niedopasowanie realnych możliwości i kompetencji (zasobów) ludzkich do wymogów nowych struktur działania. Trudno było oczekiwać, że wszyscy z dnia na dzień przemienią się w przedsiębiorców tylko dlatego, że „są we własnym domu”. Niedobór zasobów w skali społecznej najlepiej widoczny jest w dziedzinie wykształcenia, struktury zawodowej (drastyczny niedobór pewnych kwalifikacji niezbędnych w bankowości, obsłudze giełdy, zarządzaniu, marketingu itd.) i ogólnych cech demograficznych polskiej populacji (rozkład wieku, stan zdrowia, oczekiwana długość życia, szczególnie dla mężczyzn).

Po trzecie wreszcie, instytucje i reguły organizujące życie społeczne zawsze stają się w jakiejś mierze obiektem strategicznej manipulacji jednostek i indywidualnych rozgrywek aktorów (Crozier, Friedberg 1982). W rezultacie system ewoluuje w kierunku, którego nikt nie przewidywał czy wręcz nie chciał. Dzieje się tak nawet w przypadku stosunkowo dobrze zorganizowanych instytucji. W jeszcze większym stopniu „dryfowanie” systemu działania pojawia się tam, gdzie stopień zorganizowania jest niski, a interesy aktorów rozbieżne, jak ma to miejsce w przypadku współczesnej Polski. Nowe, stosunkowo słabo określone zasady działania (przepisy wykonawcze do ustaw pojawiają się ze znacznym opóźnieniem i bywają wysoce nieprecyzyjne) pozostawiają znaczny margines swobody jednostkom, nawet jeśli działają one w granicach prawa. Pochodną niedookreśloności zasad jest niedobór informacji: rozbieżność pojawia się wówczas nie tyle z uwagi na cele i strategie aktorów, lecz z uwagi na złą bądź częściowo nietrafną definicję sytuacji. Obecność aktorów o zasadniczo rozbieżnych interesach – jak związków zawodowych i pracodawców, partii rządzących i opozycji, rządu i prezydenta – wpływa z kolei nie tylko na opóźnienie implementacji nowych zasad działania, ale również na daleko idące ich przeformułowanie.

Tak więc, tok naszego rozumowania prowadzący do takiego, a nie innego ukierunkowania analiz badawczych, przedstawić można w nieco innym języku następująco. U progu zmiany systemowej społeczeństwo polskie opisać można było, z jednej strony, poprzez natężenie i rozkład cech indywidualnych – swego rodzaju zasobów – (takich jak wiek, wykształcenie, zamożność, stan cywilny i wielkość gospodarstwa domowego, zawód, ale również „kapitał kulturowy” czy psychologiczny), z drugiej zaś – poprzez opis rozmaitych podsystemów życia społecznego (takich jak system oświaty, opieki społecznej i zdrowotnej, rynek pracy, przedsiębiorstwa przemysłowe, instytucje sfery publicznej itp.). Wprowadzane reformy systemowe – monetarne (np. reforma Balcerowicza), ekonomiczne (jak prywatyzacja, „popiwek”, powstanie giełdy), polityczne i administracyjne (reformy zmierzające do usamodzielnienia społeczności lokalnych) i wiele innych – niezależnie od założeń i celu, które im przyświecały, stworzyły jednostkom, instytucjom i organizacjom nowe warunki działania. W większości przypadków owe warunki działania odwoływały się (w swej modelowej postaci) do pewnych indywidualnych możliwości: a więc zakładały, iż jednostki dys-



ponują zasobami i motywacjami koniecznymi do realizacji działań w nowym układzie warunków. System np. kredytów bankowych zakłada, że ci, którzy o nie występują, potrafią i chcą je wykorzystać do rozwinięcia czy unowocześnienia działalności gospodarczej, a jednocześnie osoby działające w systemie bankowym potrafią (i chcą) rozsądnie owoych kredytów udzielać, trafnie rozpoznając szanse powodzenia kredytobiorców.

Dziś można już powiedzieć, że w wielu przypadkach oba założenia okazały się niespełnione. Niezależnie od tego, czy przyczyną były tu „stare nawyki” (np. wyniesione z przeszłości przeświadczenie, że każdy kredyt prędzej czy później zostanie umorzony lub się zdewaluuje), brak odpowiednich zasobów warunkujących powodzenie działania (np. niesprawny system bankowy), czy strategiczne wykorzystanie dla celów jednostkowych, sprzecznych z założeniami reformy, nowo otwartych możliwości – indywidualna racjonalność wyprodukowała tu efekty uboczne o negatywnym charakterze. Dlatego właśnie sądzimy, że dopiero łączne rozważenie tego, co jednostki mogą zrobić (przy danych zasobach i motywacjach), jakie warunki działania stwarzają im wprowadzane rozwiązania, i co rzeczywiście robią, składa się na pełny obraz rozgrywających się procesów przekształceń naszego zbiorowego życia.

Z tego też punktu widzenia, dla opisanego i zrozumienia dynamiki przemian w Polsce konieczne wydawało nam się odpowiedzenie na trzy podstawowe pytania:

1) jakimi zasobami dysponowali poszczególni aktorzy życia zbiorowego (jednostki, jak również złożone podsystemy życia społecznego) u progu zmiany systemowej; innymi słowy, jak kształtowały się ich szanse działania w zmienionych warunkach;

2) jak w rzeczywistości kształtowały się warunki działania – jakie, z perspektywy poszczególnych kategorii aktorów, zasoby były konieczne do podjęcia skutecznych działań indywidualnych i organizacyjnych, z jakimi kosztami wiązała się adaptacja nowych „narzędzi” (zasad, możliwości działania);

3) jak poszczególni aktorzy życia zbiorowego radzą sobie w nowej sytuacji; jakie strategie stosują w zależności od tego, jakie szanse mają rzeczywiście bądź jakie sobie przypisują.

Zanim jednak przejdziemy do poszukiwania owych odpowiedzi niezbędne jest uściślenie podstawowych dla proponowanego tu podejścia pojęć i wyartykułowanie towarzyszących im założeń.

### 3. Pojęcie racjonalności

Pojęcie racjonalności stanowi swoisty zwornik teoretyczny analiz prowadzonych na poziomie mikro i makro. W swym najbardziej ogólnym rozumieniu jest ono dla nas równoznaczne z logiką działania, dającą się opisać w terminach określonych strategii zachowań. Tym samym, mikroracjonalność oznaczać ma pewne wzory działania pojedynczych aktorów, którzy dążą do realizacji istotnych dla siebie celów przy użyciu wybranych przez siebie środków, podczas gdy makroracjonalność – reguły funkcjonowania systemu jako całości.

Tak określone pojęcie racjonalności jest jednakże wciąż zbyt ogólne, by można się nim było posługiwać w badaniach empirycznych. W przypadku reguł z poziomu makro można bowiem mówić o dwu co najmniej ich typach: tych przyjmowanych na poziomie założeń reformy systemowej i znajdujących swój wyraz w przepisach prawnych, statutach organizacji, konkretnych rozwiązaniach instytucjonalnych oraz tych, które wyłaniają się w następstwie rzeczywistych zachowań jednostkowych i zbiorowych aktorów życia społecznego. O ile reguły zakładane tworzą warunki wyjściowe działań na poziomie mikro, o tyle reguły wytwarzane stanowią skumulowany efekt owych działań, czasami dość odległy od idei patronujących ustalaniu reguł na poziomie rozwiązań instytucjonalnych. To, co nas tu interesuje, to przede wszystkim problem relacji między tymi dwoma typami reguł systemowych.

Jeśli idzie o pojęcie mikroracjonalności to dwie zwłaszcza kwestie wymagają tu uściślenia. Pierwsza, to przyjmowany na poziomie teoretycznym model racjonalności aktora. Druga, to kwestia relatywnej wagi przypisywanej różnego typu czynnikom ukrytym za indywidualnymi strategiami działania. Zajmijmy się nimi po kolei.

W naukach społecznych wyróżnić można co najmniej dwa modele racjonalności indywidualnego aktora, występujące pod różnymi postaciami. Jeden z nich to model racjonalności apriorycznej bądź absolutnej. W teoriach działania przyjmuje on postać założenia, iż człowiek dąży do znalezienia najlepszego/optimalnego rozwiązania danego problemu, w teoriach poznawczych owa racjonalność absolutna utożsamiana jest z logiką formalną. Można powiedzieć w największym skrócie, iż cechą charakterystyczną modeli racjonalności apriorycznej jest przyjęcie przez badaczy pewnego



zewnętrznego w stosunku do działań aktorów kryterium racjonalności, a następnie koncentrowanie się na analizie czynników odpowiedzialnych za odstępstwa od tego kryterium.

Model drugi, zaproponowany przez Simona i Marcha, a rozwinięty m.in. w pracy Croziera i Friedberga (1982), to model racjonalności ograniczonej. Przyjmuje się w nim, iż człowiek nie jest zdolny do optymalizacji swych działań, gdyż zakres jego swobody i zakres informacji, jakimi może dysponować, jest zbyt ograniczony, by tę optymalizację mógł w pełni osiągnąć. W modelu tym centralne miejsce zajmuje pojęcie strategii działania, które autorzy definiują jako „zasadę wywnioskowaną *ex post* z prawidłowości przejawiających się w empirycznie obserwowalnych zachowaniach” (tamże, s. 59).

Z pewnym uproszczeniem można powiedzieć, iż w rozważaniach socjologów, zarówno polskich, jak i zagranicznych, nad procesami transformacji systemowej, których świadkami i uczestnikami jesteśmy od dziesięciu lat, dominuje podejście analogiczne do tego, które zawarte jest w modelu racjonalności apriorycznej. Owym zewnętrznym kryterium, poprzez odniesienie – mniej lub bardziej świadome – do którego oceniane były i analizowane działania zarówno pojedynczych aktorów, jak i instytucji czy organizacji, był, nazwijmy to w skrócie, system liberalno-demokratyczny, stanowiący może nawet nie tyle cel systemowych reform, gdyż na ten temat trudno się wypowiadać, ile układ odniesienia właśnie, narzucający badaczom zajmowanie się takimi, a nie innymi problemami. Tak więc, w centrum zainteresowania znajdowało się przede wszystkim to, co hamuje bądź przyspiesza przejście do gospodarki rynkowej i demokratycznego systemu politycznego, uwaga skoncentrowana była głównie na podobieństwach i odstępstwach od owych pożądanych stanów. Społeczeństwo jako przedmiot dociekań stawało się w tym układzie zbiorowym aktorem, którego działania opisywane mogły być jako mniej lub bardziej racjonalne ze względu na zakładany cel przekształceń systemowych.

Wspominaliśmy już wcześniej, iż tego typu podejście zaczyna być obecnie mało satysfakcjonujące. W największym skrócie można powiedzieć, iż stawia ono socjologów w roli marynarzy uczeplonych masztu, którzy z wysiłkiem wypatrują pojawienia się na horyzoncie ziemi obiecanej. Tymczasem, naszym zdaniem, widać już wyraźnie, iż na samym statku dzieje się dużo ciekawych rzeczy, które być może warto byłoby przeanalizować, jeżeli chce się wiedzieć, dokąd płynie-

my. I w tym właśnie momencie znaczenia nabiera przejście od modelu racjonalności apriorycznej/absolutnej do modelu racjonalności ograniczonej, przy którym punkt ciężkości przesuwa się z oceny odległości od zewnętrznego kryterium do analizy strategii działania aktorów w danym systemie. Ten właśnie model przyjmujemy jako punkt wyjścia dla naszego projektu badawczego.

Kwestia druga, którą w tych wstępnych rozważaniach należałoby doprecyzować, to kwestia relatywnej wagi przypisywanej różnego typu czynnikom ukrytym za indywidualnymi strategiami działania. W dostępnych analizach dokonujących się wokół nas procesów dominuje wciąż podejście, które hasłowo można określić jako skoncentrowane na „co lubię”. Mamy tu na myśli te wszystkie wyjaśnienia ludzkich działań, w przypadku których badacze starają się określić potencjalne kierunki ludzkich dążeń poprzez badanie ocennych nastawień związanych przez ludzi z różnego typu kwestiami. Popularność tego podejścia można wywodzić z tradycji polskiej socjologii, przez długie lata nastawionej na badanie postaw i wartości, można też wyjaśniać poprzez wskazanie na wpływ, jaki na jego wybór wywiera najczęściej używane przez socjologów narzędzie badawcze, tzn. ankieta, w której różnego typu kwestie poddawane są ocenie respondentów w kategoriach „aprobuję/nie aprobuję”. Niezależnie od przyczyn i niezależnie od bardziej konkretnych pojęć teoretycznych, za pomocą których owe nastawienia ocenne są opisywane – a więc od tego, czy mówimy o postawach i wartościach, czy też staramy się wyróżnić typy mentalności bądź rodzaje światopoglądów – w centrum uwagi przy tego typu podejściu znajduje się problematyka celów ludzkiego działania identyfikowanych operacyjnie na podstawie ocen przypisywanych różnego typu obiektom, ludziom i stanom rzeczywistości.

Jak łatwo zauważyć, znów zbliża to omawiane tu podejście do modelu racjonalności apriorycznej, w którym pojęcie celu również odgrywa rolę pierwszoplanową. Jak jednak wskazują Crozier i Friedberg (1982), w przypadku modeli racjonalności apriorycznej owa koncentracja analiz na celach ludzkich działań prowadzi najczęściej do izolowania aktorów z kontekstu systemowego, w którym przyszło im działać, oraz do przypisywania tymże aktorom niczym w zasadzie nieograniczonej swobody działania. Tymczasem, ich zdaniem, wyjaśnianie ludzkich działań wychodzić powinno od następujących, empirycznie potwierdzonych założeń:



(1) Aktorzy rzadko tylko mają jasno sformułowane cele, a jeszcze rzadziej – spójne zamiary. Dlatego też błędem byłoby traktowanie ich zachowań jako zawsze w pełni przemyślanych i wyraźnie ukierunkowanych na osiągnięcie z góry ustalonych efektów.

(2) Zachowania aktorów, mimo iż zawsze podlegają ograniczeniom, nigdy nie są w pełni zdeterminowane. Nawet pasywność jest zawsze wyborem sposobu zachowania się.

(3) Zachowania aktorów mają zawsze określony sens. Jeżeli nawet owego sensu nie da się wydobyć przez odniesienie do celów działania, to może być on zrekonstruowany przez odniesienie do szans, jakie aktor postrzega dla siebie w określonej sytuacji, bądź przez odniesienie do zachowań innych aktorów czy reguł toczącej się gry.

(4) Zachowania aktorów mają zawsze dwa aspekty: ofensywny – polegający na chwytaniu nadarzających się szans poprawienia własnej sytuacji i defensywny – polegający na utrzymaniu wcześniej zdobytych pozycji (tamże, s. 57–58).

Przyjmując model racjonalności ograniczonej jako podstawę wyjaśniania indywidualnych strategii działania, przyjmujemy zarazem za Crozierem i Friebergiem owe cztery założenia, przy czym podstawowe znaczenie dla dalszych analiz ma dla nas założenie trzecie. Innymi słowy, w podejmowanych dalej analizach koncentrować będziemy się nie tyle na pytaniu, „do czego ludzie dążą” („co akceptują, preferują, pozytywnie oceniają”), lecz na dwu innych pytaniach, a mianowicie „jakimi zasobami dysponują” i „w jaki sposób je kapitalizują”. Pierwsze z nich określa hasłowo wszystko to, co pozostaje w dyspozycji jednostki jako potencjalny środek do realizacji jej dążeń, drugie – odnosi się do preferowanych przez jednostki strategii mających na celu wykorzystanie szans, jakie dany system społeczny stwarza dla realizacji owych dążeń ze względu na swe rozwiązania instytucjonalne.

#### 4. Pojęcie zasobów

Pojęcie zasobu – i jego kapitalizacji – ma zatem podstawowe znaczenie w przyjętym przez nas modelu teoretycznym. Zgodnie z ujęciem ekonomicznym, pojęcie zasobu jest ogólniejsze od pojęcia kapitału: kapitałem jest ten zasób, który można uruchomić (wykorzystać) tak, że przyniesie on zysk w postaci zwiększenia szans,



osiągnięcia celu czy korzyści. Zasobem jest to wszystko, co znajduje się w dyspozycji jednostki czy grupy; w kapitał przekształca się tylko wówczas, gdy na danym rynku (ryнку pracy, małżeńskim, politycznym itp.) istnieje popyt na określonego rodzaju zasoby; mówiąc inaczej, gdy zasady i reguły życia społecznego pozwalają ów zasób z korzyścią spożytkować.

W socjologii – i ogólniej, we współczesnych naukach społecznych – pojęcia te stosuje się coraz częściej do, wydawałoby się, całkowicie „nieekonomicznych” dziedzin życia. Obok bowiem rynku w ścisłe ekonomicznym sensie tego słowa, w społeczeństwie wyróżnić można inne obszary działalności i ekspansji jednostek. Obszary, na których gra toczy się o inne niż ekonomiczne korzyści<sup>5</sup>. Wyróżnić zatem można „rynek interakcji”, na którym jednostki tworzą i podtrzymują stosunki (więzi) społeczne. Sieć zależności i powiązań między jednostkami w dużej mierze wyznacza jednostkowe szanse poprawienia swojej sytuacji życiowej. W dalszych częściach będziemy nazywali ten obszar przestrzenią społeczną, a zasoby „stosunków społecznych” podnoszące szanse jednostki – kapitałem społecznym.

Przestrzenią publiczną, z kolei, nazywać będziemy obszar, na którym toczy się gra o kontrolę nad dobrami i zasobami publicznymi; mówiąc ogólniej – o wpływ na sprawy publiczne. Jest oczywiste, że tylko niewielka mniejszość w społeczeństwie bierze aktywny udział w tej grze. To jednak, jak ludzie postrzegają ową sferę, ma ogromne znaczenie dla ich zachowań: jeśli, na przykład, koszt partycypacji w procesach demokratycznych przekroczy postrzegane zyski, jaki może ona przynieść, jednostka będzie skłonna do wycofania się (Giza-Poleszczuk 1994). Postrzeganie sfery publicznej, przez swój wpływ na możliwość mobilizacji działań mających wpływ na rozwiązania w sferze publicznej, stanowić zatem może ważny „kapitał publiczny”.

Wreszcie, przestrzeń instytucjonalna oznacza obszar, w którym dokonuje się utrwalanie reguł działania. „Proces tworzenia porządku instytucjonalnego może przybrać formę stopniowego przystosowywania się do nowo wyłaniających się sytuacji, czyli „oportunistycznego w tworzeniu instytucji”, albo formę intencjonalnego budowania instytucji, to jest wprowadzania ich w życie zgodnie z pewnym zamysłem” (Kamiński, Kurczewska 1994). W obu jednak

<sup>5</sup> Naturalnie, wyodrębnienie owych obszarów ma charakter czysto analityczny.

przypadkach porządek instytucjonalny stanowi pole walki o bardziej długotrwały kształt reguł życia społecznego, niezależnie od tego, czy jednostki próbują wykorzystać na bieżąco istniejące instytucje czy też zmienić zasady ich funkcjonowania (bądź je same) w celu lepszego skapitalizowania swych zasobów.

Zasoby, a także możliwości ich „kapitalizacji” – a więc przekształcenia w przynoszące dodatkowe korzyści dobra – zawsze pozostają w ścisłym związku z systemem społecznym i obowiązującymi w nim regułami. Z jednej strony, w większości przypadków rozkład i natężenie zasobów jest pochodną charakteru i wydolności podsystemów życia społecznego. Wykształcenie populacji np. jest w oczywisty sposób pochodną tego, jak jest zorganizowany i jak działa system edukacji; stan zdrowia i oczekiwana długość życia jest współwyznaczana przez system opieki zdrowotnej, strategię formowania rodziny kształtują się pod wpływem, między innymi, systemu polityki rodzinnej państwa. Z drugiej strony, to właśnie zasady i reguły obowiązujące, *implicite* bądź *explicitie*, w życiu społecznym – jak na przykład zasada merytokratyzmu – określają, które spośród indywidualnych zasobów mogą zostać skapitalizowane.

Do scharakteryzowania zasobów, z którymi polskie społeczeństwo wkraczało w „transformację systemową” oraz ukazania ich wpływu na indywidualne strategie działania, konieczne jest uwzględnienie wszystkich tych czynników: samych zasobów, podsystemów i instytucji, których pochodną stanowiły, oraz nowych zasad przekształcających zasoby w kapitały. Pamiętać przy tym należy, że nowe zasady mogą zostać skutecznie zinstytucjonalizowane, jeżeli jednostki będą rzeczywiście orientowały się na nie w swych działaniach.

Na przykład, struktura wykształcenia polskiego społeczeństwa – będąca pochodną systemu edukacji, ale również specyfiki socjalistycznego rynku pracy – z pewnością stanowi barierę modernizacji systemu społecznego z uwagi na niedobór niezbędnych w „społeczeństwie informatycznym” kwalifikacji. Oznacza to, że pewne zawody przestały być tak indywidualnym, jak i zbiorowym kapitałem. Zmiany w systemie kształcenia stają się w tej sytuacji konieczne: pojawia się popyt na pewien typ kwalifikacji (jak choćby napór na określone typy uczelni, w tym również na wysoko opłacane uczelnie prywatne).

Jeśli zatem do dziś nie dokonały się żadne istotne zmiany w systemie kształcenia publicznego, to nie dlatego, że nie istnieje na nie zapotrzebowanie. Jest raczej tak, że nie wszyscy, których ewentualna reforma by dotyczyła, są zainteresowani jej przeprowa-



dzeniem bądź mają możliwość w niej wziąć udział. Tylko znaczna mniejszość osób, których zawody przestały być atrakcyjne, ma szansę się przekwalifikować – choćby z uwagi na „koszty utraczonych inwestycji”, nawyki działania czy wiek. Również tylko mniejszość funkcjonariuszy systemu oświaty jest zainteresowana reformą – choćby dlatego, że straciłaby w jej wyniku poczucie bezpieczeństwa i przywileje. Przypadek systemu oświaty dobrze ilustruje swoiste błędne koło, w którym obracają się próby „transformacji” poszczególnych dziedzin życia społecznego: mimo wysiłków i prób wprowadzania nowych zasad nie osiąga się znaczących pozytywnych rezultatów właśnie dlatego, że pomiędzy intencje a konsekwencje wkraczają indywidualne i grupowe, całkowicie racjonalne strategie działania, które jednak pozostają w sprzeczności z nowymi zasadami.

W pierwszym okresie polskiej transformacji w elitach władzy przeważał pogląd, że manipulowanie brzegowymi warunkami działania – a więc wprowadzanie nowych zasad i możliwości – wystarczy do rzeczywistego dokonania zmian; innymi słowy, że ludziom wystarczy „dać wędkę”, aby zaczęli łowić ryby. Przeświadczenie to w dużej mierze wynikało ze wspomnianego wcześniej „wartościowo-racjonalnego” oglądu społeczeństwa: politycy często publicznie dawali wyraz swojemu rozczarowaniu biernością i niechęcią do „brania spraw we własne ręce”. W rzeczywistości nie doceniono wpływu dodatkowych okoliczności działania, a nade wszystko swoistego splotu interesów wyniesionego z poprzedniego układu instytucjonalnego.

Zastana rzeczywistość, w tym również zasoby, z którymi ludzie stanęli u progu zmian systemowych, ma trudne do oceny znaczenie dla wyjaśnienia dokonujących się w Polsce procesów.

#### **4.1. Zasoby indywidualne**

Zasoby indywidualne charakteryzują jednostki, choć ich rozkład i natężenie analizować można w wymiarze społecznym wprowadzając pojęcie „kapitału ludzkiego” danej zbiorowości. Przez zasoby indywidualne rozumie się wszelkiego rodzaju umiejętności i potencje jednostkowe, poczynając od zasobów czysto „fizycznych” czy wręcz biologicznych (wiek, stan zdrowia, oczekiwana długość życia, kondycja), a kończąc na zasobach „psychicznych” (odporność na stresy, motywacja, asertywność).

Osoba w starszym wieku, nie najlepszego zdrowia, o nisko cenionych na rynku pracy kwalifikacjach i mało odporna na stresy cechuje się zasobami, które nie dają jej wielkich szans w nowej rzeczywistości. Również na poziomie zbiorowym rozkład i natężenie właściwości „kapitału ludzkiego” w znacznej mierze wyznacza szanse wzrostu gospodarczego czy szanse powodzenia wprowadzanych reform. Zmiana systemowa w radykalny sposób przeobraziła strukturę zasobów, które mogą zostać skapitalizowane; zasoby, które wcześniej miały wysoką wartość rynkową, straciły ją na rzecz innych. Znaczenia nabiera wyższe wykształcenie, które wcześniej w minimalnym stopniu korelowało z dochodami z pracy; przekroczenie trzydziestu lat zmniejsza szansę znalezienia atrakcyjnej pracy; znajomość języków obcych staje się w niektórych sektorach (np. firm międzynarodowych) bodaj ważniejsza niż przygotowanie zawodowe. Większa niż przeciętnie liczba dzieci w rodzinie, w okresie wcześniejszym – jeśli nawet nie przynosząca profitów – nie mająca większego negatywnego wpływu na poziom życia rodziny, stała się w nowych warunkach ogromnym obciążeniem (wprowadzenie odpłatności za przedszkola i uniezależnienie jej od statusu materialnego rodziny, wzrost kosztów kształcenia itp.). Jednocześnie należy pamiętać, że indywidualne zasoby charakteryzujące polskie społeczeństwo, stanowiły u progu zmiany systemowej prostą pochodną poprzedniego systemu: jego podsystemów, oraz obowiązujących w nim *explicite* bądź *implicite* reguł i norm.

Cechy indywidualne – a zatem pozycja jednostki na „ryнку” zasobów ludzkich – w sposób oczywisty wpływają na strategię działania jednostek. Strategie te różnić się będą w zależności od tego, czy jednostka zyskała, czy straciła na redefinicji swojej „wartości” i „atrakcyjności”; czy nowe warunki działania postawiły ją w pozycji uprzywilejowanej czy na pozycji przegranej. Konsekwencje jednostkowych wyborów wpływać zaś będą na dynamikę procesów zbiorowych. Przechodzenie na wcześniejszą emeryturę jest racjonalną strategią dla tych wszystkich, którzy – z przyczyn oczywistych (wiek) – mają nikłe szanse na przekwalifikowanie się bądź znalezienie nowej pracy, a jednocześnie nisko oceniają szanse swego pracodawcy bądź swoje własne na utrzymanie zatrudnienia. Uruchomienie tej możliwości uczyniło z Polski kraj najmłodszych emerytów – i jednocześnie ponad miarę obciążało pracujących (na 40 mln Polaków pracuje 10 mln).

Zasoby indywidualne najistotniejsze z punktu widzenia zarówno jednostkowego, jak i zbiorowego podzielić można na:



1) demograficzne: wiek, faza cyklu życiowego (wiążąca wiek z fazą cyklu reprodukcyjnego), stan zdrowia,

2) „kulturowe”: wykształcenie, zawód, innego rodzaju umiejętności (znajomość języków obcych, ogólna kompetencja kulturowa),

3) „psychologiczne”: odporność na stresy, wiara we własne siły, poczucie własnej wartości.

W przypadku każdego z nich mamy do czynienia ze skumulowanymi efektami negatywnymi: niedostatek nadających się do „skapitalizowania” zasobów (dobre zdrowie, młodość, brak zbytnich obciążeń wynikających z fazy cyklu życiowego, wyższe wykształcenie itp.) napotyka barierę wzrostu w postaci „starych”, trudnych do zreformowania instytucji i organizacji. Trudno wyobrazić sobie przyrost zdrowia czy wykształcenia w całej populacji bez radykalnych zmian w oświacie czy ochronie zdrowia.

#### *4.2. Zasoby społeczne*

Przez zasoby społeczne rozumiemy sieć powiązań (interakcji), które pozostają do dyspozycji jednostek/grup i ewentualnie mogą zostać zmobilizowane do realizacji indywidualnych bądź grupowych interesów.

Najbardziej podstawowym zasobem społecznym jest dla każdej jednostki rodzina. Wbrew potocznemu przeświadczeniu, znaczenie związków rodzinnych nie zmniejsza się w wysoko rozwiniętych społeczeństwach. Wsparcie krewnych w przetrwaniu sytuacji kryzysowych czy – wprost przeciwnie – skutecznej ekspansji w przestrzeń społeczną zmienia swój charakter, lecz w dalszym ciągu pozostaje istotnym wyznacznikiem szans indywidualnych.

Innym istotnym źródłem afiliacji i koalicji jest sąsiedztwo i inne rodzaje „grupowania” ludzi w zbiorowości lokalne – przede wszystkim praca, ale również różnego rodzaju odmienności (mniejszości).

Na poziomie indywidualnym zasoby społeczne – ludzie, których wsparcie można zmobilizować – stają się poważnym kapitałem w realizacji interesów. Na poziomie zbiorowości kapitał społeczny określać będzie rodzaj i szanse zawiązania, trwania i przeprowadzenia działań zbiorowych w skali grup i społeczności lokalnych. Właśnie brak tego rodzaju zasobów społecznych staje się najpoważniejszą barierą dla prób „decentralizacji” systemu społecznego.

### 4.3. Zasoby publiczne

Zasoby indywidualne oraz zasoby społeczne dają się stosunkowo łatwo interpretować w kategoriach wolnego rynku: innymi słowy, poza ustalaniem zasad i warunków brzegowych działania, instytucje centralne (nade wszystko rząd) nie interweniują w przebieg splotu indywidualnych bądź grupowych działań. Co więcej, w tych właśnie dziedzinach obowiązuje „niewidzialna ręka” w tym znaczeniu, że indywidualne (egoistyczne) interesy nie przeszkadzają osiągnięciu korzystnego wyniku ogólnego.

W zupełnie inną dziedzinę wkraczamy w przypadku dóbr publicznych: stanowią one klasyczny przykład sfery dylematów społecznych, gdzie racjonalne strategie indywidualne powodują osiągnięcie nie tylko suboptymalnego (lub wręcz najgorszego) wyniku ogólnego, lecz również wyniku indywidualnego (jak w modelu dylematu więźnia). Dobra publiczne są najlepszym przykładem nieefektywności mechanizmu rynkowego, uzasadniającym konieczność interwencji państwa (rządu).

Dobra publiczne można zdefiniować jako te dobra, które wytwarzane są i konsumowane zbiorowo, oraz z partycypacji w których nie można wykluczyć żadnej jednostki. Dobrem publicznym w tym znaczeniu jest system obronności kraju, system bezpieczeństwa wewnętrznego (policja), straż pożarna (ochrona przeciwpożarowa). Dla ich „produkcji” i funkcjonowania potrzebne są nakłady, a zatem wszystkie zainteresowane jednostki winny partycypować w kosztach ich wytwarzania. Ponieważ jednak nie sposób nikogo wykluczyć z udziału w konsumpcji dóbr publicznych, dla jednostek pojawia się silna pokusa „defekcji” – odmowy ponoszenia kosztów w takiej czy innej formie.

Innym klasycznym przykładem nieefektywności mechanizmu rynkowego są uboczne efekty działań (*externalities*). „*Externality*” pojawia się wówczas, gdy działania jednego aktora (osoby, grupy, firmy, przedsiębiorstwa itp.) mają wpływ na użyteczność osiąganą przez innych. Tradycyjnie przytaczanym przykładem jest zanieczyszczenie środowiska – działanie przedsiębiorstwa ma niekorzystny wpływ na ludzi mieszkających w sąsiedztwie lub inne działające tam firmy (np. woda zanieczyszczana przez garbarnię wpływa na koszty ponoszone przez mleczarnię, której do produkcji potrzebna jest czysta woda – musi ją więc oczyszczać). Łatwo zauważyć, że o ile w przypadku dóbr publicznych gra toczy się o ponoszenie kosztów



ich produkcji i społeczny problem polega na odnoszeniu nieuzasadnionych korzyści, o tyle w przypadku *externalities*, społeczny problem polega na ponoszeniu nieuzasadnionych kosztów cudzej działalności (w wyniku której ktoś odnosi korzyść, a ktoś inny na tym traci).

Podobną konieczność interwencji państwa dostrzec można w przypadku problemu wspólnych (ograniczonych) zasobów: społeczny problem polega tu na określeniu reguł dostępu do nich tak, by zoptymalizować ich wykorzystanie. „Tragedia wspólnych zasobów” jest dobrze znana w naukach społecznych od chwili ukazania się słynnego artykułu Hardina (1968).

W systemie socjalistycznym wszystkie te kategorie dóbr postrzegane były jako państwowe w tym znaczeniu, że państwo było ich wyłącznym producentem, dystrybutorem i nadzorcą. W konsekwencji, dobra owe były „niczyje” – nie dostrzegano indywidualnego udziału jednostek w ponoszeniu kosztów ich produkcji i funkcjonowania. Zachowania określane w literaturze jako „*free riding*” nie były więc traktowane jako naganne czy mające negatywny wpływ na innych. Dobra i zasoby publiczne postrzegano również jako niemal nieograniczone, natomiast *externalities* – jako coś na kształt praw natury z uwagi na fakt, że nie istniała realna możliwość wyrażenia skutecznego sprzeciwu wobec nich (nawet jeśli budowana trasa szybkiego ruchu przebiegała w odległości 8 metrów od okien mieszkania, jak ma to miejsce w przypadku Trasy Łazienkowskiej w Warszawie).

Transformacja systemowa w radykalny sposób zmienia społeczne usytuowanie dóbr publicznych, *externalities* i wspólnych zasobów, zmieniając tym samym stopniowo ich społeczną percepcję. Po pierwsze, coraz silniej ujawnia się zakres jednostkowej partycypacji w produkcji dóbr publicznych, choćby za sprawą wprowadzenia podatków od indywidualnych dochodów. Ludzie zaczynają dostrzegać swój wkład w utrzymywanie sfery publicznej: stają się zatem w konsekwencji bardziej wyczuleni na „*free riding*” traktując tego rodzaju zachowania z mniejszą dozą tolerancji oraz są bardziej wyczuleni na dystrybucję zasobów wspólnych. W głośnym konflikcie w Mławie, kiedy miejscowi Cyganie – czy raczej ich dobytek – zostali zaatakowani przez Polaków, podstawowym argumentem uzasadniającym akty agresji był właśnie cygański „*free riding*”: fakt, że Cyganie nie ponoszą żadnych kosztów funkcjonowania przestrzeni publicznej, z której istnienia odnoszą korzyści. Nie płacą podatków, a korzystają z systemu opieki zdrowotnej, systemu oświaty, ochrony policji itp.

Po drugie, ludzie coraz częściej dostrzegają negatywne konsekwencje dla nich samych (prawdziwe czy urojone) działań innych osób, grup czy instytucji, i uczą się korzystać z nowo zdobytego prawa sprzeciwu. Konflikty wokół budowy domów dla nosicieli wirusa HIV stanowiły akt odmowy ponoszenia przez daną społeczność kosztów skądinąd korzystnego dla wszystkich rozwiązania (izolacja nosicieli jest dobrem publicznym – zmniejsza ryzyko zarażenia, ułatwia opiekę). Podobnie rzecz się ma ze sprzeciwem wobec odbudowy masztu radiowego w Gąbinie: radio jest dobrem publicznym, ale dlaczego właśnie my mamy ponosić negatywne konsekwencje promieniowania?

Po trzecie, coraz silniejsza staje się świadomość ograniczoności zasobów – a zatem konieczności reglamentacji dostępu i zasad korzystania z nich. Kto i do czego ma prawo, jest pytaniem żywotnym również w odniesieniu do zasobów, które podlegają prywatyzacji (np. czy sfera budżetowa powinna, czy też nie powinna mieć prawa nabywania świadectw udziałowych w Programie Powszechniej Prywatyzacji na preferencyjnych zasadach?).

Wszystkie wymienione wyżej czynniki wpływają na zmianę stosunku wobec udziału państwa w „zarządzaniu społeczeństwem”. Nie tylko zaczyna dostrzegać się potrzebę interwencji, ale również znaczenie sprawnego i mądrego nadzoru nad dobrami publicznymi, wspólnymi zasobami czy *externalities*. Można sądzić, że wpłynie to na oczekiwania wysuwane pod adresem władz państwowych, polityków i polityki.

#### **4.4. Zasoby instytucjonalne: organizacja i reguły określające trwale przebiegi działań**

W naszym ujęciu problematyki kwestia zasobów instytucjonalnych zajmuje szczególne miejsce. Właściwiej byłoby tu zresztą mówić o przestrzeni instytucjonalnej niż tylko o zasobach. Aby to uzasadnić konieczne jest jednak odwołanie się do przyjmowanej przez nas koncepcji instytucji. Operujemy tu w ramach podejścia neoinstytucjonalnego, w którym przez instytucje rozumie się trwale reguły, wzory działania – obojętnie czy formalne czy nieformalne (por. np. North 1991). Tak rozumiane instytucje są odróżniane od organizacji. Te ostatnie stanowią bowiem formę realizacji owych reguł instytucjonalnych. Różnica między instytucjami a organizacjami jest taka, jak między regułami gry a graczami, powiada North



(1991). Rozróżnienie to będzie nam potrzebne dla lepszego przedstawienia „dwoistości” wymiaru instytucjonalno-organizacyjnego w naszych badaniach.

Dwoistość ta polega na tym, że przestrzeń instytucjonalno-organizacyjna stanowi dla jednostek i grup zarówno pewne zasoby, które mogą być używane w działaniach, jak i zarazem definiuje warunki (reguły), w których te zasoby mogą być aktywowane. Mówiąc prościej: organizacje i instytucje to dla jednostek i grup zarówno możliwości działania, jak i warunki ograniczające te możliwości. Dlatego też proponujemy, dla klarowności naszych analiz, organizacje rozumieć jako dostępne dla jednostek zasoby, możliwe do mobilizacji i użycia. Wchodzą tu w grę własne firmy, organizacyjne „kontakty” i sieci powiązań, atrakcyjność rynkowa pracy w danym segmencie organizacyjnym itp. Instytucje to natomiast reguły umożliwiające aktywizację owych zasobów, ich wykorzystanie.

Nawiązujemy w ten sposób do naszego założenia, że zasoby ulegają kapitalizacji dopiero wtedy, gdy są użyte zgodnie z regułami. Nie każdy zasób staje się więc kapitałem. Jak pisaliśmy wcześniej, dotyczy to wszystkich rodzajów zasobów: indywidualnych, społecznych i publicznych. Dotyczy także zasobów organizacyjnych. Kapitalizują się wtedy, gdy mogą być użyte zgodnie z regułami instytucjonalnymi. Praca w firmie produkującej nowoczesne komputery staje się organizacyjnym kapitałem jednostki tylko wówczas, gdy istnieją i są znane jednostkom reguły rynkowe tworzące popyt na te komputery. Pewne typy wykształcenia kapitalizują się nabierając przedtem nieznaną i nie zawsze oczekiwaną wartość rynkową, bo obowiązują nowe reguły instytucjonalne.

Zaczynamy od tych trywialnych przykładów, ponieważ pozwalają one uzmysłowić jedną z bardziej istotnych cech okresu przemian systemowych: w wyniku zmian pewne kapitały zostały zredukowane do roli mniej znaczących zasobów, a pewne, przedtem być może niedoceniane zasoby uzyskały szanse kapitalizacji. Przegrywają ci, którzy pozostali w ramach reguł tworzących stare nawyki<sup>6</sup>. Jak pisze Aldona Jawłowska: „Procesowi temu towarzyszy załamanie się poczucia oczywistości otaczającego świata. Wypracowane w minionym okresie wzorce radzenia sobie z rzeczywistością w nowej sytuacji stają się dysfunkcjonalne. Reorganizacji ulega wiedza poto-

<sup>6</sup> Nawyki są też regułami instytucjonalnymi w przyjętym tu znaczeniu.

czna wraz z całym jej »folklorem«. Tracą sens zawarte w niej porzekadła, dowcipy, wskazówki zawierające syntetyczną ocenę i podsumowanie społecznych doświadczeń” (Jawłowska 1993: 187–188). Tylko pozornie paradoksalne może wydawać się zilustrowanie naszego podejścia do analizy instytucji cytatem z pracy socjologa i teoretyka kultury. Pojęcie instytucji, którym tu operujemy, ma bowiem niezwykle bogate tradycje socjologiczne, w tym właśnie w badaniach kultur: instytucje to trwałe wzory postępowania. Przywoływanie koncepcji neoinstytucjonalnych pozwala więc łączyć owe tradycje z analizami z kręgu teorii organizacji.

Mimo trudności poznawczych, jednostki coraz bardziej trafnie rozpoznają i współtworzą nowe reguły, a poza tym nie całkiem jest tak, że stare tracą sens. Proponowane tu podejście pozwala w nowy sposób spojrzeć na problem wygranych i przegranych w transformacji. Sądzymy, że w istocie nie jest to prosta dychotomia, że mamy tu do czynienia z czterema typami możliwych grup i/lub strategii. Ilustruje to poniższa tabela, powstała ze skrzyżowania dwóch kryteriów: posiadania (lub braku) zasobów, oraz znajomości i nieznajomości reguł, czyli stopnia racjonalności.

Tabela 1. Typy grup społecznych w transformacji

Zasoby	Reguły	
	Znają	Nie znają
Mają	Wygrani	„Ci, co nie wiedzą, że mogą wygrać”
Nie mają	„Ci co wiedzą, że nie mogą wygrać”	Przegranii

Kiedy mówimy o zasobach w niniejszym rozróżnieniu, mamy na myśli te spośród nich, które można potencjalnie skapitalizować. „Jakieś” zasoby mają bowiem – zgodnie z przyjętym przez nas rozumieniem – wszyscy. Nie wszystkie z nich mogą być jednak poddane kapitalizacji w zmieniającym się ładzie instytucjonalnym. Co więcej, niektóre z nich właśnie w wyniku owej zmiany straciły szansę stania się kapitałem, inne tę szansę zyskały.

Oprócz dwóch oczywistych, skrajnych grup, jakimi są wygrani i przegrani, interesujące są dwie pozostałe. Ich identyfikacja możliwa jest dzięki rozróżnieniu na zasoby i reguły (czyli w tym przypadku – instytucje). Przypomnijmy, że przyjmujemy założenie, iż kapitałem staje się zasób przekształcony zgodnie z regułami.



Umiejętność kapitalizacji zasobów określa więc poziom racjonalności. W społeczeństwie polskim są nie tylko absolutni wygrani bądź przegrani. Dyskomfort odczuwany przez duże grupy społeczne wynika z tego, że ich przedstawiciele w istocie nie wiedzą, czy do tej pory skorzystali na zmianie systemowej, czy stracili. Ta niepewność może być równie frustrująca jak pewność przegranej. Dlatego warto zwrócić uwagę na grupę tych, którzy co prawda mają możliwe do skapitalizowania zasoby, lecz nie znają reguł ich kapitalizacji, czy też może wręcz nie są świadomi tego, że ich zasoby można skapitalizować. Niezdawanie sobie sprawy z wartości rynkowej swego wykształcenia, znajomości organizacyjnych sieci, miejsca zamieszkania, to przykłady tej sytuacji. Jeśli ta grupa zdobędzie potrzebną wiedzę, ma szanse dołączenia do wygrywających. Podobnie grupa mogąca być zarzewiem radykalnych wystąpień – czyli ci, którzy orientują się w regułach nowego ładu, lecz po prostu nie mają żadnych zasobów nadających się do kapitalizacji. Oni też mogliby doszłusować do wygrywających, poprzez np. zmianę pracy, wykształcenia, sieci organizacyjnych i społecznych. Ale nie zapominajmy, że całkiem realne są i przepływy w drugą stronę: nie znający reguł mogą stracić swe zasoby (po części wyniknąć to może z samego braku owej wiedzy), a znający reguły mogą stracić swą wiedzę – choćby i dlatego, że zdezaktualizuje się ona z powodu braku szans na jej aktywne wykorzystanie (brak zasobów). Wówczas obydwie grupy „pośrednie” powiększają grono przegrywających.

Uważamy, że to, jaki będzie kierunek mobilności grup pośrednich w przyjętej tu konwencji, jest jednym z podstawowych czynników decydujących o przyszłości zmian. Bowiem nie tylko – a może wręcz nie tyle – zachowania grup skrajnych, tj. wygrywających lub przegrywających będą ważne. Można zaryzykować twierdzenie, że większość społeczeństwa sytuuje się w szerokich granicach „stanów pośrednich”. Problemem, jaki napotyka badacz, jest to, że bardzo trudno jest przyporządkować wyróżnionym czterem typom grup konkretnych, społecznych przedstawicieli w strukturze. Proponowany podział biegnie bowiem w poprzek podziałów istniejących i tradycyjnych. Dzieli kategorie społeczno-zawodowe, a jego po części „kognitywny” charakter (znajomość reguł) sprawia, że to być może nie tylko czynniki społeczne, ale i osobowościowo-psychologiczne decydują o szansach znalezienia się w danej grupie. Wydaje się, że spośród tradycyjnych korelatów socjologicznych wykształcenie mo-

że być najsilniejszą determinantą trafienia do jednej z czterech kategorii. Wszak jest ono zarówno zasobem, jak też i pozwala na rozpoznanie reguł kapitalizacji tych zasobów.

Choć rozróżnienia zawarte w tabeli stosują się do wszystkich rodzajów zasobów, szczególnego znaczenia nabierają w przypadku zasobów organizacyjnych i przestrzeni reguł instytucjonalnych. Przedstawiona wyżej tabela pozwala klasyfikować jednostki i grupy ze względu na znajomość już istniejących reguł instytucjonalnych i na posiadane zasoby (w tej części – organizacyjne). Lecz przecież zmiana systemowa polega na tym, że owe reguły instytucjonalne nie są do końca zamknięte. Są one tworzone, a sama zmiana zaczęła się od zakwestionowania reguł systemu poprzedniego. Reguły instytucjonalne tworzą racjonalność makrosystemu. Dziś nie jest ona dana: znane są jej ogólne zarysy i fundamenty, jakimi są rynek i demokracja, ale proces tworzenia tych reguł wciąż postępuje. W tej sytuacji reguły instytucjonalne na poziomie makro – czy też racjonalność makro – wyniknie ze splotu działań indywidualnych i społecznych, ze splotu mikroracjonalności. Gdy tak określimy nasze stanowisko badawcze, wówczas traci sens używanie pojęcia racjonalności jako pojęcia stopniowalnego: nie zawsze można być bardziej czy mniej racjonalnym, jeśli nie istnieją standardy tej racjonalności. Można co najwyżej mówić o różnych mikroracjonalnościach i o ich relacjach do istniejącego systemu.

Mamy więc do czynienia zarówno z zastanymi regułami instytucjonalnymi, jak i tymi, które mogą wytworzyć się z interakcji strategii rozmaitych aktorów. Dotykamy tu zasadniczej odmienności roli instytucji w tzw. okresach stabilnych i w okresach radykalnych zmian. W pierwszej z tych sytuacji instytucje pełnią rolę ograniczającą dla prowadzonych na różnych poziomach życia społecznego gier. W sytuacji drugiej, sama gra toczy się o kształt owych reguł. Instytucje z roli ogranicznika i stabilizatora gry wchodzi w rolę przedmiotu i celu tej gry. Widać to szczególnie wyraźnie w Polsce na poziomie działań klasy politycznej, w przypadku której to nie tyle warunki konstytucyjne określają spory aktorów i stabilizują sytuację, co same te spory toczyły się o kształt ładu konstytucyjnego, a zmiana ekipy rządzącej oznaczała często chęć „manipulowania”. Nie znaczy to oczywiście, że owa gra toczy się bez jakichkolwiek reguł. Po pierwsze, działają najogólniejsze z nich, wynikające z generalnych zasad demokracji. Nie jest więc tak, że część graczy zaczyna grać w pokera w czasie rozgrywki brydżowej. Jest raczej



tak, że gracze spierają się o formę zapisu brydżowego; polski czy międzynarodowy – jeśli użyć dość upraszczającego porównania. Po drugie, wykształcają się jakieś reguły „codzienne”, mniej formalne, ale przecież wypełniające pustkę płynącą z niedostatku reguł formalnych.

„Gra o instytucje” toczy się nie tylko na najwyższych piętach elit politycznych. Obecna jest także na dole, gdzie współzawodniczą ze sobą rozmaite strategie i zachowania. Niektóre z nich odnoszą sukces, znajdują naśladowców i uzyskują coś w rodzaju społecznego wzmocnienia. Inne, nie nagradzane, zamierają. Z tego gąszczu rozmaitych strategii zaczynają powoli wyłaniać się jakieś oazy porządku i ładu. Można powiedzieć, że o ile sfera makroinstytucjonalna raczej destabilizuje sytuację, o tyle sfera instytucjonalizacji „oddolnej” prowadzi do w miarę spokojnej ewolucji. Nie wybiegając przed prezentacją wyników empirycznych, chcemy powiedzieć, że niewątpliwymi elementami kontrybuującymi do tworzenia owych wysp „instytucjonalnego ładu” są zauważalne przekształcenia społeczeństwa polskiego w stronę całości merytokratycznej. Przekonują o tym np. analizy H. Domańskiego (1994) stawiającego tezę o rekompozycji polskiej struktury społecznej: coraz wyraźniejsze stają się związki pomiędzy wykształceniem a innymi czynnikami statusu, w tym zarobkami.

W sytuacji, gdy reguły gry dopiero się tworzą, pociągające wydają się teoretyczne przenośnie upatrujące w obecnym etapie zmiany systemowej instytucjonalnego chaosu, czy też pustki. Nie przyjmujemy jednak tej perspektywy. Opieramy się tu bardziej na analizach takich badaczy jak D. Stark (1992), który twierdzi, że to nie systemowy chaos, lecz raczej organizacyjna różnorodność stanowi znamię obecnych czasów. Podobny pogląd wyraża A. Jawłowska (1993: 188), pisząc, że nie tyle powstaje aksjologiczna pustka, co lokalne porządki zróżnicowane wedle wielu kryteriów. Podobnie wskazuje się, że okres zmiany systemowej ma własną logikę i dynamikę następujących po sobie faz (Rychard 1993). Popularny pogląd dotyczący przestrzeni reguł instytucjonalnych głosi, że stare reguły już nie działają, a nowe się jeszcze nie wytworzyły. Przyjmujemy tu perspektywę odmienną: nowe tworzy się ze specyficznej mikstury tego, co było przedtem i tego, co obecnie jest wprowadzane<sup>7</sup>. W tej

<sup>7</sup> Jako dygresję można tu przytoczyć dane z badań nad niepełnosprawnością prowadzonych w IFiS PAN na zlecenie PFRON pod kierunkiem A. Ostrowskiej. Wyniki wskazują, że instytucjonalny system opieki nad niepełnosprawnymi zawiera

hybrydzie pojawia się pewna wewnętrzna logika, stwarzająca podstawy nowego ładu instytucjonalnego, dostosowująca „stare” do „nowego” i *vice versa*, a w rezultacie czyniąca samo to rozróżnienie mało czytelnym i analitycznie zbędnym.

Przedstawione do tej pory rozróżnienia i przyjęte założenia na temat przestrzeni instytucjonalnej pozwalają na postawienie ogólnej hipotezy o dwóch nurtach instytucjonalizacji w Polsce połowy lat 90. Z jednej strony, jest to wspomniany wyżej nurt instytucjonalizacji, czyli tworzenia reguł na poziomie makropolitycznym. Jest on zakłócany tym, że instytucje zamiast ograniczać polityczną grę, same są jej przedmiotem. Tworzy to napięcie wynikające z konieczności jednoczesnego uprawiania polityki i tworzenia jej reguł. Zajęci walką ze sobą o reguły aktorzy sceny politycznej stają się jednocześnie dość wyalienowani od społecznych interesów. W rezultacie polityka odgrywa w przeważającej części rolę destabilizującą w tworzeniu nowego ładu instytucjonalnego.

Z drugiej strony, pojawiają się głębsze procesy „instytucjonalizacji oddolnej”, dokonującej się na poziomie struktur społecznych i gospodarczych. Te przemiany strukturalne prowadzą do nowych wzorów ruchliwości, nowych procesów grupotwórczych, struktura społeczna staje się bardziej merytokratyczna, mechanizmy awansu klarowniejsze i zależne od profesjonalizmu. Towarzyszy temu zadziwiająco niewielka skala konfliktu przemysłowego; zadziwiająco niewielka, biorąc pod uwagę głębokość i tempo przemian. Uczestnicy sceny gospodarczej i społecznej są w małym stopniu zainteresowani polityką, co wykazują liczne badania. W przyszłości jednak ich tworzące się obecnie interesy będą pewnie domagały się reprezentacji politycznej. Te głębsze przekształcenia strukturalne stanowią podskórny nurt przemian, niewidoczny na pierwszych stronach gazet. Są one jednak dla przyszłości ważniejsze, a dziś w naszym przekonaniu stanowią raczej czynnik stabilizujący. Istotną cechą

---

wciąż elementy rozwiązań opiekuńczych (np. duża rola zakładu pracy w pomocy dla rodzin niepełnosprawnych, Kawczyńska-Butrym 1994) oraz nowe mechanizmy typu rynkowego (widoczne szczególnie na rynku pracy dla niepełnosprawnych, Federowicz [red.] 1994). W rezultacie niekiedy środowisko osób niepełnosprawnych korzysta zarówno z pozostałości socjalistycznego *welfare state*, jak i próbuje (czasami z sukcesem) zachowywać się zgodnie z regułami rynkowymi. Prawdliwość ta, świadcząca o racjonalnej strategii „maksymalizacji szans” może być chyba uogólniona poza badaną grupę. Pokazuje ona, że nie tyle zniknęło stare, a nowe się nie wytworzyło, co przeciwnie: jest jedno i drugie, co czyni nieużytecznym samo rozróżnienie.



polskich przemian analizowanych w perspektywie instytucjonalnej jest to, że jak do tej pory destabilizacja instytucjonalna na scenie politycznej nie zakłóca w istotny sposób stabilności na scenie społecznej i gospodarczej; nie wiadomo jednak, jak długo taka separacja może i powinna trwać. Oprócz bowiem jej waloru pozytywnego, jakim jest nieprzenoszenie konfliktów politycznych do struktur społeczno-gospodarczych, jest i negatywny, polegający na braku politycznej reprezentacji interesów społeczno-gospodarczych.

Pytanie o to, czy oba nurty instytucjonalizacji będą odseparowane od siebie, czy też powstanie jakiś rodzaj ich współistnienia, jest jednym z głównych. Separacja mogłaby prowadzić do stanu „przedwczesnej konsolidacji”, tj. do zamrożenia zmian makroinstytucjonalnych na obecnym, niedokończonym poziomie. Poza tymi strukturami pozostałyby wówczas procesy instytucjonalizacji „oddolnej”, co mogłoby sprzyjać powstaniu niebezpiecznej „antypolityki”, bądź utrwaleniu postaw politycznej obojętności. Na tak ogólne pytanie nasze badania nie mogą odpowiedzieć.

Koncentrujemy się w nich – jeśli chodzi o problematykę instytucjonalną – na analizie głównie instytucjonalizacji oddolnej: strategii stosowanych przez ludzi w celu radzenia sobie ze zmianą systemową. Ponadto, będziemy próbować odnosić te strategie do opinii i postaw wobec sfery makroinstytucjonalnej. Ta ostatnia jednak nie jest dla nas bezpośrednim przedmiotem badania, lecz raczej punktem odniesienia. Główne analizy zogniskowane będą więc na poziomie indywidualnym i grupowym, oraz na poziomie konkretnych organizacji.

## 5. Uwagi końcowe

Rzeczywistość społeczna stanowi zawsze wypadkową makrosystemowych rozwiązań instytucjonalnych i indywidualnych strategii działania. Każdy z tych czynników jest kształtowany w stosunkowo niezależny sposób. Wybór indywidualnych strategii działania, które traktować tu będziemy jako nośnik mikroracjonalności, mimo iż dokonywany jest w przestrzeni zdefiniowanej przez rozwiązania makrosystemowe, uwarunkowany jest dodatkowo szeregiem cech położenia indywidualnego opisywanych w tej pracy w języku zasobów (indywidualnych i społecznych). W sytuacji zmiany społecznej cechy te nabierają szczególnego znaczenia poprzez fakt, iż działania

jednostek tracą swe zakorzenienie w uprzednio istniejącym systemie uwarunkowań strukturalnych. Zarówno zasoby indywidualne, jak i zasoby społeczne, mogą ulec przekształceniu w kapitał jednostki o tyle, o ile zgodne są z nowymi regułami systemowymi.

Mikroracjonalność jako zestaw indywidualnych strategii działania stanowi w tym układzie efekt rozpoznawanych przez jednostki systemowych możliwości realizacji indywidualnych szans życiowych. Zarazem jest podstawą, z której wyrastają strategie grupowe prowadzące do modyfikacji ogólnie wprowadzanych rozwiązań systemowych, a tym samym wpływa na kształt reguł systemowych określanych tu mianem makroracjonalności.

Przyjęcie w dalszych analizach podejścia interakcyjnego miast teleologicznego znajduje swe oparcie nie tylko w argumentach teoretycznych, które przytaczaliśmy w różnych partiach tego tekstu, lecz również w obserwacji rozwijających się na naszych oczach przeobrażeń społeczeństwa polskiego. Można bowiem powiedzieć, iż po okresie komunistycznym, w którym działania zgodne z indywidualnymi i grupowymi dążeniami można było realizować głównie poprzez łamanie bądź omijanie reguł racjonalności systemowej, przyszedł okres postkomunistyczny, w którym da się wyróżnić jak dotąd dwa przynajmniej okresy zdominowane przez odmienne strategie indywidualne i grupowe.

W okresie pierwszym, który z grubsza odpowiada okresowi rządu Tadeusza Mazowieckiego, wiele grup społecznych i jednostek zdecydowało się w pewnym sensie „zawiesić” czy też podporządkować swe interesy poparci dla systemowych przekształceń, mimo iż nie zawsze było to dla nich opłacalne (Marody 1991a). Owo „zawieszenie” indywidualnych i grupowych interesów nie rozwiązywało zasadniczej strukturalnej sprzeczności pomiędzy regułami racjonalności z poziomu mikro i makro, niemniej osłabiało ostrość jej przejawiania się. Okres drugi, którego wciąż jesteśmy świadkami, to okres walki o podtrzymanie lub modyfikację ogólnie wprowadzonych reguł systemowych. Dysponujące różnymi zasobami jednostki, podejmując próby ich skapitalizowania w nowej rzeczywistości systemowej, zaczęły odkrywać, iż niektóre z tych zasobów straciły na wartości, inne – wręcz odwrotnie, przy nowych regułach zyskują wartość znacznie wyższą. Wiedza ta stanowi istotny składnik strategii działania, zarówno w planie indywidualnym, jak i zbiorowym.

Analiza owych strategii działania w trzech wyróżnionych wcześniej typach przestrzeni stanowić będzie treść następujących rozdziałów.





## CZEŚĆ II

# *Kapitał ludzki i systemowy*

*Anna Giza-Poleszczuk  
Mirosława Marody*

### **1. „Zasoby ludzkie” a transformacja systemowa (Anna Giza-Poleszczuk)**

Zgodnie z zarysowanym podejściem, „społeczeństwo” ujmowane jest przez nas jako zbiór ludzi o zróżnicowanych charakterystykach, mających do swojej dyspozycji zestaw instytucji (reguł i norm wyznaczających możliwości działania), sieć dostępnych im relacji społecznych oraz zbiór ogólnie dostępnych dóbr publicznych. Instytucje, relacje społeczne oraz dobra publiczne stanowią zasoby, które jednostka może zmobilizować dla osiągnięcia zamierzonego celu/realizacji działania. I tak, poszukując pracy, jednostka może złożyć podanie do firmy zajmującej się poszukiwaniem i selekcją kadr, porozmawiać ze znajomymi – bądź poszukać wśród swoich krewnych/znajomych kogoś, kto mógłby pomóc w znalezieniu atrakcyjnej pracy; poszukując sposobu interwencji w swojej sprawie, może udać się do biura posła/senatora swojego okręgu, napisać do telewizji, złożyć skargę w sądzie itp. We wszystkich tych przypadkach jednostka sięga – by zrealizować to, co zamierza – do pewnych zasobów, które nie są jej prywatną własnością. Można wręcz powiedzieć, że są to zasoby dostępne wielu ludziom. Obok tak zdefiniowanych, jednostka dysponuje do-



datkowo zasobami indywidualnymi, które posiada i które ma niezależnie od innych; które stanowią niejako jej prywatną własność.

Co więcej: właśnie zasoby indywidualne mają podstawowe znaczenie; one bowiem decydują o tym, czy – i w jaki sposób – jednostka zdoła (zechce) uruchomić zasoby instytucjonalne, społeczne czy publiczne. Szczególnie w przypadku zasobów instytucjonalnych i publicznych takie cechy jednostki, jak jej wykształcenie, „kapitał intelektualny”, dostęp do informacji, ale również postrzegane przez nią szanse na załatwienie sprawy, poziom optymizmu itp. mają decydujące znaczenie dla określenia charakteru i szans „ekspansji” jednostki. Nie tylko więc możliwości stwarzane przez system społeczny, ale również to, jakimi zasobami dysponują jednostki, wpływa na dynamikę i kierunek zmian systemu. Nie wszyscy potrafią, chcą bądź czują się na siłach podjąć określone działania. Nawiązując do przytoczonego wcześniej przykładu różnych technik poszukiwania pracy można uzupełnić go wskazując warunki tego, że jednostka w ogóle podejmie wysiłek znalezienia pracy lub wyznaczające konkretną strategię postępowania. Ktoś, kto nie widzi dla siebie większych szans znalezienia pracy – na przykład z uwagi na wiek lub niskie kwalifikacje – albo nie będzie się o pracę starał, albo użyje dostępnych mu dróg nieformalnych. Uwolnienie inicjatywy działania spod państwowej kurateli wymaga nie tylko zmian systemowych reguł, ale również zmiany definicji sytuacji i własnych możliwości działania przez jednostki. Wspomniana we *Wprowadzeniu* ideologia dawania ludziom wędki sprawdza się pod warunkiem, że ludzie potrafią łowić ryby bądź przynajmniej wierzą w to, że będą w stanie coś złowić. W przeciwnym razie albo nie zechcą wędki wziąć do ręki, albo sprzedadzą ją za grosze na najbliższym targowisku.

Tak rozumiane zasoby indywidualne są odpowiednikiem pojęcia „kapitału ludzkiego” w ekonomii. Najistotniejszymi cechami składającymi się na „kapitał ludzki” zbiorowości są cechy demograficzne (struktura wieku populacji, umieralność, stopa urodzeń, stan zdrowia) oraz, z drugiej strony, umiejętności (wykształcenie, struktura zawodowa i stopień jej zgodności z wymogami nowoczesnego rynku pracy). Na poziomie indywidualnym „kapitał ludzki” przekłada się na zróżnicowane zasoby jednostek (wiek, stan zdrowia, stan rodzinny czy wykształcenie), rzutujące na obiektywne i subiektywnie postrzegane szanse realizacji atrakcyjnych celów.

Potencjał ludzki i potencjał instytucjonalny są więc ze sobą ściśle powiązane: to, jak ludzie definiują sytuacje działania oraz określają

schematy swoich działań, składa się na oddolny proces instytucjonalizacji, częstokroć podważający oficjalnie istniejące normy i reguły działania. Z drugiej strony, jakość ludzi jest pochodną efektywności podsystemów instytucjonalnych i nacisku, jaki jest na nie wywierany w ramach ogólnej polityki państwa. I tak, przykładowo, struktura wykształcenia w populacji jest wyznaczana przez organizację i sposób funkcjonowania systemu oświaty, wiążąc się jednocześnie z istotnymi społecznymi różnicowaniami w sferze szans działania oraz stanowiąc podstawę alokacji i selekcji jednostek na poszczególne pozycje społeczne.

Szansę i przebieg zmiany systemowej zależą więc w dużej mierze od zastanego w momencie rozpoczęcia zmian systemowych potencjału ludzkiego i instytucjonalnego. Aktualne trendy mogą zostać zrozumiane tylko wówczas, gdy obok celów reformy systemowej uwzględnimy również trudności wynikające z konieczności radykalnego nieraz przeorientowania rozwiązań instytucjonalnych oraz z radykalnej zmiany brzegowych warunków działań indywidualnych. Spośród charakteryzujących polskie społeczeństwo cech z a s t a n y c h podkreślić warto trzy.

Po pierwsze, począwszy od końca lat sześćdziesiątych w różnych sferach zaznaczył się spadek w zakresie „kapitału ludzkiego”; zmniejszała się dynamika wzrostu liczby osób kształcących się w szkołach średnich i na studiach, nastąpiło zahamowanie, a potem odwrócenie trendu schyłkowego w sferze śmiertelności niemowląt, zaznaczył się wzrost umieralności. Biorąc pod uwagę stan zdrowotności, wykształcenie, strukturę zawodową, położenie materialne (w porównaniu z krajami Europy Zachodniej), w punkcie startu do zmiany systemowej populacja cechowała się niskimi parametrami „jakościowymi”. Będzie to miało wpływ, jak później zobaczymy, na możliwości wprowadzania w życie nowych rozwiązań systemowych – przede wszystkim z uwagi na braki wykwalifikowanych kadr.

Po drugie, instytucjonalna infrastruktura lat poprzednich cechowała się centralizacją, sztywnością oraz niską sprawnością działania. Wszelkie instytucje utożsamiane były z państwem; między nim a zbiorowością jednostek–obywateli rozciągała się pustka instytucjonalna. Niższe szczeble organizacyjne poszczególnych podsystemów pozbawione były autonomii, stanowiąc jedynie odbiorców odgórnych zarządzeń. Co więcej, realny stan i wydolność organizacji były, jak zwykle w takich sytuacjach, przesłonięte fikcyjną sprawozdawczością. Poważna część instytucji publicznych funkcjonowała



w „szarej sferze” na wpół legalnej wymiany. Stąd też nowe władze nie tylko stały wobec konieczności decentralizacji podsystemów życia społecznego, ale w dodatku musiały podjąć wysiłki reformatorskie w sytuacji braku rzetelnej wiedzy i informacji. Psychologiczną sytuację nowych rządów może przybliżyć wypowiedź jednego z ważniejszych urzędników w kolejnym rządzie, który wyznał, że gdyby zdawał sobie sprawę, co zastanie, nigdy nie podjąłby się pełnienia swojej funkcji. Decentralizacja i uelastycznienie działań napotykały też bariery – szczególnie na szczeblach lokalnych – braku wykwalifikowanej kadry.

Po trzecie wreszcie, społeczeństwo polskie pozbawione było infrastruktury umożliwiającej rozpoznawanie i artykulację interesów grupowych. Grupy interesów zawsze stanowiły pochodną narzędzi centralnego planowania i konkretnych, przyjmowanych w planie rozwiązań (Narojek 1973). Konflikty między różnymi grupami były tłumione, a państwo pełniło rolę jedyne go mediatora i regulatora konfliktów. Realna struktura różnicowań i interesów pozostawała niejawną – a należy pamiętać, że mimo deklaracji programowych, polskie społeczeństwo zachowywało w sferze różnicowań podstawowe cechy i mechanizmy społeczeństw klasowych. Od lat siedemdziesiątych struktura społeczna zaczęła się zamykać (spadek ruchliwości społecznej, wzrost selektywności kształcenia na szczeblu średnim, ogólnokształcącym i wyższym). Warto podkreślić, że grupowe różnicowania, charakteryzujące społeczeństwo w punkcie wyjścia do reformy systemowej, były wciąż jeszcze pochodną przeszłości. Reforma pociąga za sobą nie tylko przegrupowania społeczne, ale również odblokowuje artykulację interesów i ekspresję konfliktów. Oznacza to konieczność powstania sprawnej infrastruktury politycznej i systemu kontroli społecznej, które umożliwią mediację i rozwiązywanie konfliktów oraz legitymizację nowych, nieraz dotkliwie odczuwanych różnicowań. I znów, jak poprzednio, pojawienie się takiego systemu napotyka bariery starych interesów i braku wykwalifikowanej kadry. Trzeba jednocześnie podkreślić, że „upaństwowienie” wszelkich dóbr, instytucji i inicjatyw działania spowodowało zanik etosu publicznego. Nie tylko prywatyzacja (czyli przywrócenie znaczenia własności prywatnej), ale również przywrócenie znaczenia dobrom publicznym stanowi warunek transformacji systemowej. Kwestia rozdziału „niczyjego” majątku państwowego jest ewidentnie – jak tam, gdzie ujawniają się konflikty etniczne – kwestią problemową społecznie.

Wymienione cechy składają się na syndrom dezintegracji społecznej: braku lokalnych czy poziomych więzi, instytucji

i organizacji, które zapewniałyby spójność zbiorowości niezależnie od poczynań władz centralnych. Niewątpliwie zatem powodzenie reform systemowych zależy od zmian dokonujących się na poziomie mikrospołecznym i na poziomie mezo. Z jednej bowiem strony, do realizacji założeń reformy konieczne jest podniesienie i zmiana charakteru „kapitału ludzkiego”; z drugiej zaś strony, konieczne jest odbudowanie czy wręcz zbudowanie „Polski lokalnej” – czy to w sensie terytorialnym, czy w sensie integracji różnych grup i środowisk społecznych.

Zastany potencjał społeczny nie tylko więc określa konieczne zmiany, które trzeba wprowadzić, ale i zarazem wyznacza granice możliwości ich realizacji.

Inwestycje w ludzki kapitał, decentralizacja – oznaczająca między innymi rozbudowanie lokalnych, stosunkowo autonomicznych instytucji i delegację uprawnień na niższe, lokalne szczeble, oraz powstanie sprawnego systemu artykulacji i mediacji różnic interesów, monitoringu dóbr publicznych i zasad ich rozdziału, niewątpliwie stanowią najlepsze środki przebudowy społeczeństwa i warunki *sine qua non* dostosowania się do społeczeństw europejskich.

Rzecz jednak w tym, że jest niezwykle trudno cele te zrealizować – właśnie dlatego, że brak jest wykwalifikowanej kadry, podsystemy życia społecznego są scentralizowane i nie dostarczają rzetelnych informacji o swoich działaniach, społeczne zróżnicowania interesów i dążeń nie znajdują swojej reprezentacji w systemie instytucji politycznych, a dobra publiczne wciąż pozostają „niczyje”.

Zróżnicowania grupowe miały w poprzednim systemie charakter niejawni. Najbardziej powszechnie dostrzeganym i jednocześnie konfliktogennym wymiarem zróżnicowań grupowych było bogactwo i dostęp do władzy (decyzyjność). „Obiektywne” zróżnicowania wykształcenia, zawodowe czy regionalne, aczkolwiek rozpoznawane, nie budziły społecznych emocji. Najistotniejsze było jednak to, że nie rozpoznawano mechanizmów (czynników) odpowiedzialnych za to, że jedni są bogaci, a inni biedni. W dużej mierze zresztą indywidualna zamożność mogła być wynikiem całkowicie przypadkowych okoliczności (krewny za granicą, możliwość podjęcia pracy na Zachodzie; biorąc pod uwagę czarnorynkowy przelicznik dolara, 1000 dolarów było prawdziwym majątkiem).

Podstawową cechą zróżnicowań grupowych był brak *explicite* rozpoznawanych i stabilnie funkcjonujących zasad odpowiedzialnych za pojawianie się systematycznych różnic grupowych. Stąd też



w świadomości społecznej „inne grupy” postrzegane były w kategoriach moralnych: społeczna „wyższość” lub „niższość” uznawane były za rezultat moralnych cech jednostek. Na górze znajdowali się cwaniacy, którzy awansowali dzięki nadużyciom, na dole zaś – frajerzy, którzy zachowali uczciwość.

Dodatkowym czynnikiem komplikującym mapę zróżnicowań grupowych była niestabilność polityki państwa (obdarzanie przywilejami różnych branż czy grup) oraz sposób organizacji społeczeństwa, przede wszystkim w sferze związków zawodowych. „Branżowy” sposób organizacji powodował, że z jednej strony, te same grupy zawodowe znajdowały się w różnej sytuacji (sprzątaczką w szkole a sprzątaczką w stołówce górniczej), z drugiej strony, w jednej organizacji znajdowały się diametralnie odmienne grupy zawodowe (np. pracownicy handlu zagranicznego należeli do związku zawodowego marynarzy i portowców, co powodowało nieustające konflikty). Można powiedzieć, że generowana przez centralny plan i politykę państwa mapa zróżnicowań społecznych była niestabilna i „nieracjonalna”, blokując możliwość rozpoznawania grupowych interesów przez rozmaite środowiska.

Zróżnicowania grupowe nie istniały również oficjalnie. Jedynymi oficjalnie uznawanymi grupami społecznymi byli „robotnicy”, „inteligencja pracująca” i „rolnicy” oraz, w momencie napięć społecznych, grupy definiowane moralnie („świadomi robotnicy” i „awanturnicy wszelkiej maści”). Zaprzeczano istnieniu jakichkolwiek mechanizmów różnicowania grup, definiując system jako system całkowicie równych szans. Dlatego też tak trudno było uchwycić i ująć intelektualnie mechanizmy zróżnicowań, aczkolwiek w codziennym doświadczeniu ich obecność była jaskrawo widoczna.

Dodatkowym elementem tłumiącym ekspresję zróżnicowań interesów grupowych było hasło „solidarności wobec wspólnego przeciwnika”. Już w pierwszym okresie funkcjonowania NSZZ Solidarność dawały się zauważyć różnice interesów poszczególnych grup zawodowych czy terytorialnych, jednak „dla dobra” wspólnej sprawy nie dopuszczano do ich jawnej ekspresji. Bardzo podobny proces rozegrał się w sferze politycznej po roku 1989, gdzie można było obserwować proces ujawniania się zasadniczych różnic w jednolitym początkowo froncie Solidarności.

Możliwość jawnej ekspresji różnic interesów, problemów spornych, blokowana jest również przez swoisty sposób pojmowania polityki. Z jednej strony, skompromitowana została kategoria „inte-

resu” (kojarząca się z marksizmem lub niejasnymi knowaniami) – po prostu „nie wypada” mieć interesu. Z drugiej zaś – moralna, solidarystyczna wizja społeczeństwa podniesiona została do rangi dogmatu.

Aktualnie pojawiające się różnicowania grupowe w dalszym ciągu nie są związane z jasnymi (niezależnie od stopnia ich akceptacji) mechanizmami. Nie wiadomo, od czego zależy czyjeś bogactwo lub udział we władzy. Pojawiające się konflikty są w większości pochodną odziedziczonej struktury różnicowań: rolnicy jako stosunkowo jednolita grupa interesu zostali wykreowani przez poprzedni system.

Szczególnie na poziomie lokalnym – o czym świadczą incydenty w Mławie (agresja wobec Cyganów), Józefowie (agresywna reakcja społeczności lokalnej na próbę osiedlenia tam dzieci–nosicieli wirusa HIV), czy Przemyślu (okupacja katedry, którą Kościół katolicki zamierzał czasowo przekazać unitom) – brak jest infrastruktury mediacji konfliktów. Przez taką infrastrukturę rozumiem zarówno lokalny poziom instytucji *stricte* politycznych (radni, posłowie), jak i samodzielne organizacje reprezentujące interesy danej społeczności, dysponujące kanałami komunikacji społecznej. Społeczności lokalne mobilizują się wyłącznie *ad hoc*, w sytuacji zagrożenia, siłą rzeczy uruchamiając wtedy agresywny styl oporu i dyskusji. Niedostatki infrastruktury informacyjnej (sieć lokalnych mediów) powodują, że informacja o stanie faktycznym jest praktycznie żadna, a motywem działań stają się pogłoski. Innymi słowy, na poziomie lokalnym brak jest forum wymiany i krystalizacji opinii publicznej.

W poprzednim systemie nie istniały żadne programy – idzie tu głównie o programy edukacyjne – poszerzające wiedzę różnych grup wzajem o sobie oraz dostarczające umiejętność radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych. Dziś w dalszym ciągu nie zostały opracowane. Trzeba również pamiętać, że nie zmieniła się sytuacja sprzed trzech lat – kiedy odwołanie się do oficjalnych mediatorów konfliktów (sąd, przedstawiciele władzy) traktowane było jako ostateczność. Dominuje więc pozaprawny styl dochodzenia swoich racji i podejmowania decyzji.

Podobnie przedstawiał się w momencie startu do zmiany systemowej stan infrastruktury politycznej, przez którą rozumiem nie tylko sam system instytucji politycznych, ale również kanały rekrutacji do zawodu polityka oraz kanały komunikacji między reprezentantami układu politycznego a obywatelami. W tej właśnie sferze nastąpiły po roku 1989 najbardziej radykalne zmiany. Nie



tylko zmienił się sam system instytucji politycznych (przejście od systemu monopartyjnego do wielopartyjnego, powstanie nowych ciał politycznych – jak urząd prezydenta czy senat), ale zmienić się musiały kanały rekrutacji do zawodu polityka. Nie tyle ulec zmianie, ile powstać musiały kanały komunikacji elit politycznych ze społeczeństwem.

Wymienione zmiany dokonywać się musiały w szczególnej sytuacji. Po pierwsze, w sytuacji „pustki publicznej”, to jest braku ogólnie rozpoznawanych i uznawanych postaci życia publicznego. Poza czołowymi osobistościami opozycji, w sytuacji monopolu środków informacji oraz braku alternatywnych organizacji politycznych o szerokim zasięgu, obywatele nie znali ani samych polityków składających się na „nową klasę polityczną”, ani też nie dysponowali żadnymi możliwościami sprawdzenia ich kwalifikacji do sprawowania zawodu polityka. Rękojmia Kościoła i/lub powszechnie znanych przywódców opozycji stały się „kanałem rekrutacji” do elity politycznej.

Po drugie, nowa klasa polityczna miała za sobą specyficzny typ działalności, charakterystyczny raczej dla podziemnej opozycji niż dla „rutynowego” funkcjonowania organizacji politycznych. Kariera polityczna nie odbywała się więc za sprawą wdrażania do pewnej rutyny, sposobu działania, wiedzy – sprawdzanych na kolejnych szczeblach awansu – ale za sprawą gotowości ponoszenia osobistego ryzyka na rzecz sprawy. Przekształcenie osobistej charyzmy różnych indywidualności we władzę instytucjonalną – sprawowaną przez odwołanie do reguł – oznaczało nie tylko zderzenie z nieznaną rzeczywistością, ale również pociągnęło za sobą ujawnienie i szeregu różnic w obrębie opozycji (opcje prawicowe i lewicowe), i w jakiejś mierze braków kompetencyjnych. Innymi słowy, na tyle, na ile „polityka” jest we współczesnym społeczeństwie zawodem (profesją), na tyle nowa klasa polityczna musiała się jej nauczyć.

Ów brak przygotowania do pełnienia zawodu polityka ujawnił się choćby w składzie kolejnych parlamentów: przytłaczająca większość posłów i senatorów nie miała za sobą żadnej praktyki parlamentarnej, ani też nawet żadnej praktyki w jakiegokolwiek działalności administracyjno-wykonawczej (władze lokalne, związki zawodowe).

Po trzecie, nowa klasa polityczna musiała podjąć działanie w sytuacji szczególnie trudnej, wprowadzając daleko idące i niepopularne reformy społeczne. Sytuacja była dodatkowo utrudniona poprzez fakt, że nikt nie dysponował pełną i rzetelną informacją o faktycznym stanie kraju.

Specyficzny sposób rekrutacji do polityki, publiczna pustka i nieoznaczoność podstawowych wymiarów działania złożyły się na postępujące – jak wykazują badania opinii publicznej – dystansowanie się obywateli od polityki oraz rosnący krytycyzm wobec poczynań władz. Podstawowego znaczenia nabiera tu fakt, że partie polityczne, mimo ich znacznej liczby, nie reprezentują rzeczywistego zróżnicowania grup interesów w społeczeństwie. Nawet partie chłopskie, mimo wyraźnych odwołań do określonej grupy społecznej, nie dostarczają rolnikom poczucia, że są to „ich” partie. Ujawniane w badaniach elektoraty poszczególnych partii nie mają wyraźnego oblicza społecznego, ale raczej kulturowe czy związane ze stylem życia.

Nie jest w dalszym ciągu jasne, jakie są kanały rekrutacji do zawodu polityka, szczególnie w obliczu rozdrobnienia i niestabilności sceny partyjnej. Partie nie mają charakteru stabilnych organizacji.

Można zatem ogólnie powiedzieć, że infrastruktura polityczna pozbawiona jest społecznych korzeni w postaci rzeczywistego reprezentowania interesów określonych grup społecznych oraz w postaci zdolności przekładania programów politycznych na konkretną praktykę życia codziennego. Jak to podsumował jeden z respondentów, polityka obchodzi ludzi tyle, ile pogoda w Bahrajnie.

Do truizmów należy już twierdzenie, że prawdziwym bogactwem narodu są ludzie; że wskaźniki stanu zdrowia, kultury, wykształcenia, bezpieczeństwa socjalnego i osobistego, potencjału demograficznego, przeciętnej długości życia składające się na „kapitał ludzki” mają wymierne efekty ekonomiczne. Na tle Europy, wymienione wskaźniki są dla Polski wyjątkowo niekorzystne. Nie ulega wątpliwości, że właśnie inwestycje w kapitał ludzki stanowią podstawowy warunek powodzenia transformacji systemowej. Jednocześnie cechy systemów instytucjonalnych, brak programów w zakresie podnoszenia omawianych parametrów zbiorowości nie wskazują na dającą się przewidzieć poprawę sytuacji.

## **2. Zasoby indywidualne: faza życia a strategię działania w transformowanym systemie (Anna Giza-Poleszczuk)**

Spośród wszystkich kategorii demograficznych, pojęcie fazy życia w sposób najbardziej całościowy i syntetyczny oddaje takie cechy jednostki jak wiek, stan cywilny, posiadanie dzieci oraz ich



wiek. Można też założyć, iż w zasadzie – w masie statystycznej – faza życia skorelowana jest również ze stanem zdrowia. Analizując zasoby ludzkie, z którymi polskie społeczeństwo wkraczało w transformację systemową, zwracaliśmy uwagę na cechy demograficzne naszej populacji – przeciętną oczekiwaną długość życia, stan zdrowia, strukturę wieku. W tym miejscu chcemy przedyskutować konsekwencje, jakie dla jednostek miał fakt, że transformacja systemowa „zaskoczyła” je w określonej fazie życia.

### 2.1. Teorie faz życia

Przez pojęcie fazy życia rozumie się zestaw zróżnicowanych presji, sytuacji decyzyjnych i problemowych oraz możliwości działania charakteryzujących pewien odcinek cyklu życiowego. „Obiektywnie” mierzony wiek jest tu ujmowany w kategoriach biologicznego, psychologicznego czy społecznego wymiaru przebiegu jednostkowego życia. Przyporządkowanie obiektywnie mierzonego wieku i poszczególnych faz życia jest różne w różnych kontekstach społeczno-historycznych, określających moment usamodzielnienia się, wejścia na rynek pracy, zakończenia edukacji, zawarcia związku małżeńskiego, zaangażowania się w prokreację itp.

Cykl życiowy jednostki jest obiektem teorii i badań różnych dyscyplin naukowych; stąd „wiek” wydaje się wyjątkowo ważną syntetyczną zmienną, ujmującą sytuację jednostki w najrozmaitszych wymiarach. W biologii i demografii nacisk kładzie się na reprodukcyjny aspekt faz życia: w psychologii – na specyficzne dla poszczególnych faz mechanizmy psychologiczne: w ekonomii – na związane z wiekiem zaangażowanie w działalność gospodarczą: w socjologii – na szczególne układy związków społecznych i podejmowanych ról charakterystyczne dla różnych momentów życia. Wymienione aspekty faz życia są wzajemnie powiązane: biologicznie ujmowana faza poszukiwania partnera (*mating*) wiąże się ze specyficznymi normami i rolami społecznymi (narzeczeństwo, reguły zawierania małżeństw, stopień zainteresowania i interwencji rodziców itp.), z mechanizmami i cechami psychologicznymi (skłonność do zakochiwania się, pozytywnych złudzeń, prawidłowości preferencji partnerskich, „moratorium” itp.). *Mating* owocuje na poziomie makro takimi zmiennymi demograficznymi, jak natężenie i przeciętny wiek zawierania małżeństw, płodność i jej rozłożenie w czasie itp., w wymiarze ekonomicznym natomiast wiąże się

z sytuacją na rynku pracy, obciążeniem podatników świadczeniami społecznymi. Decyzje matrymonialne (por. modele „opłacalności” małżeństwa, Becker, 1990) mają również aspekt ekonomiczny.

Wiek jest zmienną zbiorczą, w której nakładają się na siebie presje płynące z różnych wymiarów funkcjonowania jednostki w świecie. W tym sensie ma ona charakter kumulatywny: z wiekiem wiąże się wykształcenie, ale i dochód, zawieranie związków małżeńskich, awans zawodowy itp.

Faza życia wiąże się więc ze: (1) zróżnicowanymi presjami o charakterze biologicznym, psychologicznym, ekonomicznym i społecznym; (2) zróżnicowanymi możliwościami działania (wydolność organizmu, cechy psychologiczne, normy społeczne określające cenzusy wiekowe dla poszczególnych ról społecznych lub też nakładające specyficzne zobowiązania na kategorie wiekowe itp.); (3) zróżnicowaniem problemów decyzyjnych (dotyczących w różnych fazach życia różnych rzeczy: edukacji, liczby dzieci, sposobów wychowywania dzieci, pracy itp.). To, w jakiej fazie życia jednostkę zastała zmiana systemowa, ma więc podstawowe znaczenie dla przyjmowanych przez nią strategii działania. Ludzie z różnych kategorii wieku stają przed różnymi problemami decyzyjnymi, mają różne możliwości działania i działają pod presjami o różnej sile i charakterze. Co więcej: wiek oznacza skumulowane zasoby (inwestycyjne poniesione już na uzyskanie wykształcenia, pozycji zawodowej, oszczędności itp.).

Dla lepszego objaśnienia sensu tych tez prześledźmy presje i sytuacje problemowe charakterystyczne dla różnych faz życia.

## 2.2. Fazy życia

Podziałem, który najlepiej syntetyzuje różne aspekty cyklu życiowego jednostki, jest podział na dzieciństwo, młodość, wczesną fazę małżeństwa (małżeństwo z małymi dziećmi, do 10 roku życia), środkową fazę małżeństwa (dzieci nastoletnie i dorastające), *empty nest* (małżeństwo po opuszczeniu przez dzieci gospodarstwa domowego rodziców). Wymienione fazy różnią się od siebie zarówno w aspekcie czysto biologicznym, jak społecznym i ekonomicznym.

### 2.2.1. Dzieciństwo

W biologii ewolucyjnej dzieciństwo charakteryzowane jest jako okres *somatic effort*, podczas którego główny wysiłek organizmu



(jednostki) koncentruje się na budowaniu i rozwoju potencjału biologicznego. Ponieważ podstawowym czynnikiem warunkującym wzrost i rozwój jest dostęp do różnego rodzaju zasobów, dla tego okresu charakterystyczne jest występowanie konfliktów między rodzeństwem (o dystrybucję dóbr w gospodarstwie domowym) oraz między rodzicami a dziećmi (o maksymalizację świadczeń). Z punktu widzenia ekonomii dziecko – we współczesnym świecie, w którym stało się ono bezużyteczne ekonomicznie – jest dobrem konsumpcyjnym o wartości sentymentalnej. Inwestycje w dzieci, których poziom i jakość w sposób oczywisty wpływają na ich późniejsze szanse życiowe, zależą od wielu okoliczności zewnętrznych: preferencji określonej jakości, ceny i dostępności dóbr i usług, zasobów, dzieci jakimi dysponują rodzice, przeważających w społeczeństwie czy danej grupie społecznej wzorów wychowania i „wyposażania” dzieci.

W naszych rozważaniach skoncentrujemy się na problemie inwestycji rodzicielskich, ponieważ nie badaliśmy dzieci. Skądinąd jednak wiadomo, że transformacja systemowa wpłynęła również na „strategie” zachowania dzieci i młodzieży: coraz popularniejsze jest zarabianie własnych pieniędzy, zmieniają się aspiracje edukacyjne i marzenia.

### 2.2.2. *Mating: poszukiwanie partnera*

Tę fazę można zasadniczo utożsamić z młodością. Jest to okres, kiedy młody człowiek przestaje być zależny od rodziców i rozpoczyna proces poszukiwania partnera, z którym założy własne gospodarstwo domowe. *Mating* nie sprowadza się jedynie do bezpośredniego poszukiwania partnera: również wszystkie zabiegi, które podnoszą atrakcyjność na rynku małżeńskim, składają się na ogólną strategię działania w tym zakresie. Zasadniczo odmienna jest w fazie *matingu* sytuacja kobiet i mężczyzn. Dla mężczyzn, z przyczyn dobrze objaśnionych w biologii ewolucyjnej (por. Barkow 1989), *mating* oznacza okres wyjątkowo wytężonej konkurencji. Naturalnie, nie wszyscy decydują się na podjęcie *matingu*: wciąż jeszcze dotyczy to jednak znakomitej większości populacji, a pozostanie w samotności częściej jest wynikiem niepowodzenia niż świadomej decyzji.

W fazie *matingu* ujawnia się złożony splot presji biologicznych, ekonomicznych i społecznych. Pomijając presje biologiczne (por. Fisher 1994), zwróćmy uwagę na pozostałe dwie.

Ponieważ sama możliwość oraz „jakość” partnera zależą od tego, co do zaferowania na „rynku” ma jednostka, w fazie *matingu* występuje silna presja na budowanie dostępu do zasobów, które gwarantować będą w przyszłości status gospodarstwa domowego i – ewentualnie – poziom inwestycji w potomstwo. Stąd też w tych systemach, w których młodzi ludzie w warunkach silnej konkurencji budować muszą pozycję zawodową, zaobserwować możemy opóźnianie wieku zawierania małżeństw. Warunki tworzone przez system wpływają na wzory *matingu* również i w ten sposób, że zmniejszają bądź zwiększają opłacalność założenia wspólnego gospodarstwa domowego (por. Becker 1990).

Presje społeczne wiążą się z przeważającymi w danej zbiorowości normami i oczekiwaniami dotyczącymi samego wiązania się, jak i form związywania się partnerów. Silne nakazy i reguły zawierania małżeństw minimalizują ponoszone przez jednostki koszty *matingu*. Oczekiwania rodziny i otoczenia, że jednostka w pewnym wieku założy własne gospodarstwo domowe, również wytwarzają presję na „wejście” na rynek matrymonialny, szczególnie jeśli rówieśnicy i znajomi już to uczynili.

### 2.2.3. Wczesna faza małżeństwa: male dzieci

Przyjście na świat dzieci (dziecka) zasadniczo zwiększa presję ekonomiczną w – dysponującym przecież zawsze skończoną ilością zasobów – gospodarstwie domowym. Dzieci są kosztowne; według obliczeń Olsona (por. Olson 1988), największe koszty przypadają na pierwsze dwa lata życia, następnie spadają do mniej więcej piątego roku życia, by następnie znów wzrosnąć i osiągnąć apogeum w okresie, gdy dziecko trzeba wysłać do szkoły średniej. Trudno powiedzieć, jak kształtuje się wykres kosztów dziecka w Polsce – można jednak założyć, że przebiega podobnie.

Na koszt dziecka składają się nie tylko bezpośrednio ponoszone wydatki – na jedzenie, opiekę zdrowotną, ubranie itp. Wchodzą tu również w grę koszty czasowe: czas poświęcony na wychowanie dziecka można by przecież poświęcić na zarabianie pieniędzy. Koszt dziecka – to koszt utraconych możliwości (*opportunity costs*), również możliwości odkładania czy inwestowania wydawanych na nie pieniędzy.

Należy podkreślić, że „inwestowanie” w dzieci i wzory wychowania w znacznym stopniu wyznaczone są przez standardy obowiązujące w otoczeniu. Ludzie pilnie nawzajem obserwują swoje



dzieci i motyw „żeby moje nie było gorsze” jest niezwykle silny. „Jakość” dziecka (por. Becker 1990) – stan jego zdrowia, stan psychiczny, „kapitał kulturowy” wyniesiony z domu – w znacznej mierze przesądza o jego szansach życiowych. Zwróćmy uwagę, że wprowadzone przez transformację standardy dzieci wysokiej jakości, znających obce języki, dobrze wykształconych w nowoczesnych, atrakcyjnych na rynku pracy zawodach itp. niezwykle zwiększają ekonomiczną presję w gospodarstwach domowych.

#### 2.2.4. Druga faza małżeństwa: dorastające dzieci

Zgodnie z powyżej zarysowanymi prawidłowościami, dorastające dzieci są najbardziej kosztowne z uwagi na to, że trzeba je „wyposażyć” tak, by ich start w samodzielne życie był jak najbardziej udany. Nie tylko wzrastają koszty bezpośrednie – ubrania, wyżywienia, ale również koszty dodatkowe, jak cena elitarnego wykształcenia, wyjazdu zagranicznego czy samodzielnego mieszkania, które się chce zapewnić dziecku. Niewątpliwie maleją koszty czasowe, natomiast rosną koszty finansowe inwestowania.

#### 2.2.5. „Puste gniazdo”

Uważa się, że samotni rodzice, nie obciążeni już ani czasowo, ani finansowo dziećmi, wkraczają w fazę *extraparental nepotism*. Innymi słowy, ostatnia faza cyklu życiowego charakteryzuje się „uwolnieniem” spod presji; ludzie w tej fazie życia najbardziej skłonni są zatem inwestować w sferę publiczną. Naturalnie, również i w przypadku tej fazy życia zachowania zależne są od ogólnych warunków systemowych: od tego, jak bardzo starsi ludzie są niezależni finansowo czy wręcz dobrze sytuowani, jak dalece rzeczywiście uwolnieni zostają od konieczności świadczeń na rzecz dzieci, czy dopisuje im zdrowie i chęć życia.

To, jaki jest rozkład jednostek znajdujących się w poszczególnych fazach życia, ma znaczenie dla dynamiki całości systemu. W myśl słynnej teorii „europejskiego wzoru zawierania małżeństw” Hajnala (1975), kapitalizm mógł powstać i rozwinąć się dzięki opóźnieniu średniego wieku zawierania małżeństw i znacznej proporcji osób bezzennych w populacji. Wytworzyło to dużą, dynamiczną grupę ludzi, którzy – nie obciążeni kosztami inwestowania w dzieci i utrzymywania rodziny – mogli poświęcić czas zarabianiu pieniędzy. Podobnie argumentuje się, że specyficzny angielski typ kapitalizmu w dużej mierze wytworzony został przez zasadę majoratu,

w wyniku której pojawiła się grupa dobrze urodzonych i dobrze wykształconych, niedziedziczących synów. Powodzenie reformy systemowej zależy więc między innymi również od tego, czy – i jak liczna – jest grupa ludzi, którzy inwestując w siebie i w swoją rodzinę (gospodarstwo domowe), będą działali zgodnie z nowymi regułami systemu.

Można więc sądzić, iż struktura demograficzna populacji w punkcie startu reformy systemowej ma tu większe znaczenie niż struktura społeczna – tym bardziej, iż ta druga była w socjalizmie stosunkowo słabo uchwytana. Co więcej, to właśnie lokalne adaptacje podyktowane „żywiolowym indywidualizmem” były podstawowym czynnikiem rozkładu socjalizmu (a nie, wsparte na wartościach, odrzucenie go jako idei). Można więc sądzić, iż „kapitalizm” i „demokrację” wyprodukować nam mogą – jeśli w ogóle – specyficzne „pokolenia”, te właśnie, które do zachowań „pro” mogą zostać przymuszone sytuacją egzystencjalną i jednocześnie mają największe szanse (wiele do zyskania, nic do stracenia). Pod warunkiem wszakże, że oferowane rozwiązania systemowe będą dla nich takie szanse stwarzać – a nie, wprost przeciwnie, blokować.

### 2.3. Fazy życia a zmiana systemowa

Zmiana systemowa postawiła w zasadniczo różnej sytuacji jednostki w odmiennych fazach życia. Można przypuszczać, że cezura wyznaczająca odmienne presje – a w konsekwencji strategię – przebiegała w 1989 roku w przedziale wieku 30–40 lat. Osoby powyżej 40 lat coś już zainwestowały w karierę zawodową, znajdują się pod silną presją *parental investment* (mają dzieci, przeciętnie rzecz biorąc, w wieku decydującym o wejściu na wyższy szczebel edukacji i u progu usamodzielnienia); można sądzić, iż ich elastyczność zawodowa (przekwalifikowanie się, założenie interesu) i ekonomiczna (motywacja do pracy, wydolność, skłonność do podejmowania ryzyka) będzie malała. Osoby poniżej lat 30 cechują się wyższą elastycznością.

W przypadku Polski od razu trzeba poczynić trzy spostrzeżenia. Pierwsze – to wyjątkowy wzrost presji w sferze *parental investment*, związany z drastycznym podniesieniem kosztu „produkcji” dzieci wysokiej jakości (prywatne i społeczne szkoły, ceny uprawiania sportów, właściwego wyżywienia, opieki lekarskiej, wypoczynku). Można wręcz powiedzieć, że tu właśnie rozgrywa się walka o stwo-



rzenie nowej klasy wyższej: dzisiejsze nakłady na dzieci przesądzają o ich szansach na ulokowanie się w tej klasie. Te decyzje, naturalnie, najbardziej dotyczą osoby mające dzieci w wieku szkolnym (szkoła podstawowa i średnia). Będą również ważyć na decyzjach prokreacyjnych osób młodszych: wysoki koszt dzieci wysokiej jakości będzie stwarzał presję na ograniczenie liczby dzieci.

Drugie – to pauperyzacja i uwikłanie w rodzinie starszego pokolenia (86% młodych małżeństw korzysta ze wsparcia rodziców: Dorejko 1991), co eliminuje je z zaangażowania w sferę publiczną. W porównaniu z krajami rozwiniętymi mamy więc tę specyficzną sytuację, że również „wyprodukowanie” sfery publicznej spoczywa na barkach młodego pokolenia (*vide* odmłodzenie sejmu). Jednocześnie jednak fakt, iż jest to pokolenie uwikłane w *paternal nepotism*, może odegrać znaczącą rolę w działaniach publicznych. Można wręcz powiedzieć, że defensywna struktura polskich rodzin ukształtowana pod presją socjalizmu (wymuszona tradycjonalizacja) stać się może czynnikiem blokującym zmianę systemową, szczególnie przy politycznych próbach utrzymania tego kształtu rodziny.

Trzecie – to zredukowanie zasobów starszych pokoleń (oszczędności ludności, w wyniku reform monetarnych, spadły do poziomu z lat pięćdziesiątych: Górecki red. 1991). W połączeniu z czynnikami wymienionymi wyżej, w zasadzie eliminuje to tę kategorię ludzi z aktywności rynkowej. Z kolei wspomniane wyżej silne uwikłanie w rodzinę, eliminuje ją również z aktywności publicznej. Warto od razu podkreślić, iż wyniki badań ekonomiczno-psychologicznych (E. Gucwa-Leśny, I. Czapiński, I. Sokołowska, T. Tyszka) przeprowadzonych w 1992 roku zdają się potwierdzać hipotezę o decydującym znaczeniu fazy życia dla strategii indywidualnego działania. Osoby z różnych faz różnie określają swoje „cele najbliższe”. W odpowiedzi na pytanie o to, jakiego typu zmian (w jakiej sferze) najbardziej pragną, uzyskano następujące rozkłady (przy typie pragnień podaję średnią wieku osób lokujących owo pragnienie na pierwszym miejscu) odpowiedzi:

partner życiowy	– 31,5
poprawa warunków materialnych	– 40,9
szersze otoczenie publiczne	– 45,8
pragnienie spokoju, nie pragnie zmian	– 49,3
powodzenie życiowe dzieci	– 50,4
zdrowie	– 35,0

Powyżej 46 roku życia wyraźnie następuje wycofanie zarówno z ekspansji ekonomicznej, jak publicznej.

#### 2.4. Strategie działania w różnych sferach życia społecznego a fazy życia

Można się więc pokusić o teoretyczne określenie – a następnie empiryczne sprawdzenie – jakie typy strategii będą się w tych warunkach pojawiały w różnych grupach wieku. Rozróżnimy strategie ekonomiczne, demograficzne, społeczne i polityczne. Przez strategie ekonomiczne rozumiemy sposób zdobywania i kontroli nad zasobami materialnymi, zabezpieczenia (szczególnie w momentach kryzysowych) środków materialnych. Przez demograficzne – przede wszystkim strategie prokreacyjne i małżeńskie. Przez społeczne – budowanie wsparcia grupowego: zrzeszanie się i organizowanie jednostek w najróżniejszych celach. Przez polityczne – zasady udzielania poparcia politycznego i aktywizacji politycznej.

Na podstawie danych metryczkowych skonstruowaliśmy nową zmienną – fazę życia, w której aktualnie (w momencie badań) znajdowali się nasi respondenci. Ponieważ w próbie nie było dzieci, zmienna przybiera 4 wartości:

1) faza 1 – *mating*; osoby do 30 roku życia, pozostające w stanie wolnym, bezdzielne;

2) faza 2 – wczesna faza małżeństwa; osoby związane, z dziećmi do 10 roku życia (tj. najstarsze dziecko nie ukończyło 10 roku życia); tu również lokują się osoby samotnie wychowujące dziecko;

3) faza 3 – późniejsza faza małżeństwa, z dziećmi powyżej 10 roku życia, ale wciąż zamieszkującymi z rodzicami we wspólnym gospodarstwie domowym (również osoby samotnie wychowujące starsze dzieci);

4) faza 4 – „puste gniazdo”, małżeństwo (osoba samotna) z dziećmi prowadzącymi odrębne gospodarstwo domowe. Warto w tym miejscu podkreślić, że górna granica wieku naszych respondentów wynosiła 65 lat; w próbie nie mamy więc wielu emerytów.

Zgodnie z wcześniejszymi wyjaśnieniami, zakładamy, że najsilniejsze presje ekonomiczne związane z ponoszeniem kosztów wychowywania dzieci występują w fazie 3 i 2. Osoby w fazie 1 wciąż jeszcze inwestują we własny „kapitał ludzki” (wyszkolenie, kariera zawodowa); osoby w fazie 4 są w znacznej mierze uwolnione od ekonomicznych presji inwestycji rodzicielskich (*parental investment*).



Jednocześnie wymienione fazy różnią się co do elastyczności i liczby stopni swobody, jakimi dysponuje jednostka. Jest rzeczą oczywistą, że osoby w stanie wolnym mają większe możliwości wprowadzania zmian w swój styl życia (łącznie z przekwalifikowaniem się, zmianą pracy) niż osoby obciążone rodziną. Z drugiej strony, zmiana wiąże się dla nich z mniejszymi kosztami „utraconych inwestycji” (jak inwestycje w dotychczas zdobyte kwalifikacje czy karierę zawodową) i mniejszym ryzykiem, ponieważ ryzyko to nie dotyczy innych osób, związanych z jednostką (współmałżonek, dzieci).

Można również założyć, że osoby we wcześniejszych fazach życia mogą liczyć na większe wsparcie ze strony rodziny pochodzenia: rodzice są jeszcze aktywni zawodowo i są w stanie wesprzeć dziecko w razie niepowodzenia.

Jaki układ presji i szans można teoretycznie przypisać jednostkom znajdującym się u progu zmiany systemowej w poszczególnych fazach cyklu życiowego?

Faza 1: stosunkowo niska presja ekonomiczna, elastyczność, stosunkowo dobre zabezpieczenie, relatywnie większe szanse na amortyzację ryzyka przez rodzinę pochodzenia; jednocześnie w zmienionej sytuacji występuje silna presja na karierę zawodową i ekonomiczną jako czynniki warunkujące szanse matrymonialne. Jak pisaliśmy wcześniej, młodzi ludzie są jednocześnie bardziej narażeni na niemożność znalezienia pracy – szczególnie, jeśli dotychczas uzyskane wykształcenie/kwalifikacje nie są atrakcyjnym kapitałem na rynku pracy. W tej sytuacji można się spodziewać, że jednostki znajdujące się w 1 fazie życia będą bardziej skłonne podejmować ryzyko (niewiele do stracenia – w sensie kosztu utraconych inwestycji, wiele do zyskania; ponadto ryzyko jest, jak wskazywaliśmy, mniejsze niż w przypadku innych grup).

Faza 2 i 3: silna presja ekonomiczna wiążąca się z kosztami inwestycji rodzicielskich, skłaniająca do ofensywnych strategii działań ekonomicznych. Ponieważ jednak ryzyko jest większe niż w przypadku osób z fazy 1, koszt „utraconych inwestycji” większy, a możliwość amortyzacji ryzyka przez rodzinę pochodzenia (czy inne osoby) jest mniejsza, przyjmowane strategie będą mniej ryzykowne (ofensywne).

Jednocześnie, szczególnie dla fazy 2 (młodszy wiek), atrakcyjność na rynku pracy wydaje się największa – mówimy tu o osobach około 30 lat, z jakimś doświadczeniem i jednocześnie na tyle elastycznych, że mogą łatwo nabyć nowe umiejętności. Można

również sądzić, że właśnie w tej fazie życia relatywnie najistotniejszą rolę odgrywa porównawczy kontekst społeczny: to, jak powodzi się „znajomym” gospodarstwom domowym. Dla osób w tej fazie życia zdecydowanie najistotniejszy jest również poziom inwestycji w dzieci i ocena ich szans na zajęcie w przyszłości korzystnej pozycji w strukturze społecznej.

Faza 4: presja ekonomiczna jest najmniejsza (dzieci są już samodzielne), a koszt zmian – największy. Grupa osób w ostatniej fazie cyklu życiowego, nawet jeśli wciąż jeszcze są one aktywne ekonomicznie, jest zdecydowanie najmniej motywowana do wkroczenia w przestrzeń nowych możliwości i jednocześnie ma najmniejsze szanse na sukces. Zgodnie z zarysowaną wcześniej argumentacją, osoby w fazie *extraparental nepotism* powinny być bardziej zainteresowane aktywnością w sferze publicznej niż ekspansją ekonomiczną (na którą i tak mają niewielkie szanse).

Ogólnie rzecz ujmując, różne fazy życia winny wiązać się ze zróżnicowanymi korelatami w sferze zarówno strategii działania, jak i w sferze motywacji (oceny własnych szans, oceny rzeczywistości społecznej, ekonomicznej i politycznej) i samopoczucia.

Prześledźmy na podstawie naszych badań, jakie różnice wiążą się z fazami życia. Ponieważ zmienna opisująca fazy życia ma charakter nominalny, ograniczymy się do opisu na poziomie rozkładów dwuzmiennowych.

#### *2.4.1. Faza życia a samopoczucie i ocena własnych szans oraz szans dzieci w transformującym się systemie*

##### *A. Percepcja szans na poprawę jakości życia*

W badaniu zastosowaliśmy „drabinki Cantrilla” do pomiaru tego, jak respondenci lokują ocenę swego życia obecnie, w przeszłości i w przyszłości. Porównując punkt „drabinki”, na którym respondent ulokował subiektywną ocenę swego życia obecnie z punktem, na którym ulokował swoje życie za rok, można przyjąć, że:

(-) oznacza, że respondent spodziewa się, że jego życie za rok będzie gorsze niż obecnie, wiąże się z pesymistyczną oceną swoich szans powodzenia,

(0) oznacza, że respondent nie spodziewa się ani zmian na lepsze, ani zmian na gorsze,

(+) oznacza, że respondent spodziewa się, że jego życie za rok będzie lepsze niż obecnie.



W całej badanej próbie 39% osób znalazło się na (-), a więc spodziewa się pogorszenia jakości życia, 35% osób znalazło się na (0) – a więc nie spodziewa się zmian, a 26% osób znalazło się na (+), czyli patrzy w przyszłość optymistycznie.

Poniżej podajemy średnie różnic między „teraźniejszością” a tym, czego spodziewa się respondent za rok dla poszczególnych faz życia, dla kobiet i mężczyzn:

	Faza cyklu życiowego			
	1	2	3	4
Mężczyźni	+0,04	-0,38	-0,43	-0,3
Kobiety	+0,2	+0,1	-0,33	-0,67

Niezależnie, od różnic między poszczególnymi fazami życia, które występują tak dla kobiet, jak i dla mężczyzn, kobiety zachowują relatywnie większy optymizm w pierwszych trzech fazach, gwałtownie tracąc go w fazie 4. Mężczyźni tracą optymizm już w fazie, gdy w małżeństwie pojawiają się małe dzieci; można jednak zauważyć, że nieco poprawiają swoje oczekiwania w fazie 4 (w porównaniu z 3). Dla mężczyzn więc zdecydowanie najgorsza jest faza 3 (wytężone inwestycje w dorastające dzieci), a najlepsza – faza 1 (wszystko jeszcze „jest przed nimi”). Dla kobiet zdecydowanie najgorsza jest faza 4; zarówno wówczas, gdy pozostają w stanie wolnym, jak i wtedy, gdy wychodzą za mąż i mają małe dzieci, patrzą w przyszłość optymistycznie.

Ogólnie można powiedzieć, że faza życia ma wpływ na oczekiwania pogorszenia/poprawy jakości życia: można sądzić, że duży wpływ ma tu wspomniane wcześniej obciążenie kosztami rodziny oraz fakt, że uwikłanie w rodzinę, zwiększając ryzyko zmian, blokuje działania, które mogłyby doprowadzić do poprawy sytuacji (np. ryzyko pozostawania bez pracy jest tak kosztowne, że trudno jest się zdecydować na porzucenie pracy aktualnej i poszukiwanie lepszej).

### *B. Samopoczucie w nowym systemie: ocena możliwości działania*

Fazy życia wyraźnie (w sposób istotny statystycznie) wiążą się również z samopoczuciem w nowym układzie warunków działania.

Tabela 1. Faza życia a samopoczucie w nowej sytuacji<sup>1</sup>*Jak się Pan(i) czuje w obecnej sytuacji (% wskazań)*

	FAZA ŻYCIA			
	1	2	3	4
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Normalnie	36	36	34	39
Obecnie większe możliwości	14	12	16	8
Nieco zagubiony	16	23	26	12
Nie ma możliwości działania	24	24	24	40
Trudno powiedzieć	10	5	1	1
<b>KOBIETY</b>				
Normalnie	43	32	34	32
Obecnie większe możliwości	4	11	9	4
Nieco zagubiona	13	18	29	18
Nie ma możliwości działania	34	32	26	39
Trudno powiedzieć	7	7	2	8

Interesujące wydają się dwa spostrzeżenia. Po pierwsze, wyraźne są różnice – niezależnie od fazy cyklu życiowego – między kobietami a mężczyznami. Dane wskazują, że kobiety inaczej reagują na zmiany systemowe. Po pierwsze, częściej niż mężczyźni w każdej kategorii, z wyjątkiem fazy 4, deklarują „brak możliwości działania”, jednocześnie rzadziej deklarując zarówno „zagubienie”, jak i „większe możliwości działania”. Można sądzić, że nowa rzeczywistość stanowi wyzwanie – i otwiera szanse – raczej mężczyznom niż kobietom; to właśnie dla mężczyzn w sposób bardziej radykalny zmieniły się warunki działania. Być może głównie dlatego, że dla kobiet wciąż znaczącą strefę aktywności wyznacza prowadzenie gospodarstwa domowego, a jest to strefa, w której zmiany nie są tak radykalne, jak w systemie zewnętrznym.

Wyraźnie również widać, że ludzie w fazie 4 życia relatywnie rzadziej dostrzegają w nowej rzeczywistości „większe możliwości działania”, częściej deklarując brak takich możliwości. Ponieważ nie dostrzegają dla siebie możliwości działania, rzadziej czują się zagubieni – zagubieni mogą czuć się jedynie ci, którzy chcą bądź próbują coś zrobić. To właśnie osoby w fazie 2 i 3 częściej czują się zagubione, ale i częściej deklarują posiadanie „większych możliwo-

<sup>1</sup> We wszystkich tabelach w prowadzonych przeze mnie analizach zaokrągliłam odsetki do liczb całkowitych.



ści działania". Można sądzić, że osoby te podlegają najsilniejszym presjom na „odnalezienie się” w nowej rzeczywistości, z uwagi na koszty związane z inwestycjami rodzicielskimi.

Faza życia w sposób istotny statystycznie wiąże się też z tymi punktami skali kontroli nad własnym życiem/poczucia bezradności, które odnoszą się do możliwości wprowadzania zmian we własne życie oraz odniesienia sukcesu w realizacji swoich planów. Warto podkreślić, że są to jedyne punkty skali, które wchodzą w istotne statystycznie zależności z fazą cyklu życiowego (tab. 2).

### *C. Percepcja szans dzieci oraz możliwości wsparcia dzieci w ich „ekspansji”*

Rodzice znajdujący się w różnych fazach cyklu życiowego inaczej również oceniają szanse swoich dzieci na sukces w nowej rzeczywistości. Jak poprzednio podajemy dane dla kobiet i mężczyzn, bowiem również w przypadku oceny szans dzieci kobiety zdają się być bardziej pesymistyczne (realistyczne).

W tabeli 3 podajemy procent osób w poszczególnych fazach cyklu życiowego, które uważają, że ich dzieci mają mniejsze, większe i takie same szanse jak ich rówieśnicy na osiągnięcie sukcesu w różnych dziedzinach życia.

Jednocześnie pozycja w cyklu życiowym wyznacza percepcję możliwości pomocy dzieciom w zdobyciu własnego mieszkania, ułatwieniu startu materialnego i startu zawodowego. Obrazuje to tabela 4.

Ponownie warto podkreślić, że kobiety bardziej pesymistycznie (realistycznie) oceniają szanse wsparcia dzieci. Ocena możliwości zmienia się również zgodnie z fazami życia: im bardziej odsunięty jest w czasie moment startu dzieci w dorosłe życie, tym większe nadzieje, że uda się dzieciom ów start ułatwić.

Podsumowując, 3 i 4 faza życia wyraźnie wiąże się ze „zmniejszeniem szans” dawanych własnym dzieciom oraz z przekonaniem, że dzieciom nie bardzo można pomóc. Wiąże się to niewątpliwie z dwoma czynnikami. Po pierwsze, dzieci osób z dalszych faz życia są starsze – a więc w jakiejś mierze ich horyzont ekspansji jest już ograniczony: mają już jakieś wykształcenie, pewne możliwości już się przed nimi zamknęły (np. nie uczyły się języków obcych, mają mało atrakcyjny zawód). Jednocześnie same te osoby są starsze, a więc mają mniejsze szanse sukcesu w nowej rzeczywistości, a co za tym idzie – mniejsze szanse wspomnienia wysiłków swoich dzieci.

Tabela 2. Poczucie kontroli a fazy cyklu życiowego

	FAZA ŻYCIA			
	1	2	3	4
<i>Gdy coś planuję, jestem przekonany(a), że uda mi się to osiągnąć</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	13	19	20	14
Raczej tak	61	56	55	42
Raczej nie	12	18	21	32
Zdecydowanie nie	7	3	1	5
Trudno powiedzieć	7	4	3	8
<b>KOBIETY</b>				
Zdecydowanie tak	16	14	22	21
Raczej tak	56	52	38	28
Raczej nie	16	23	27	28
Zdecydowanie nie	4	5	5	10
Trudno powiedzieć	8	7	8	12
<i>Mogę zdobyć to, co chcę</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	28	18	20	11
Raczej tak	37	45	29	24
Raczej nie	25	21	38	41
Zdecydowanie nie	2	13	7	17
Trudno powiedzieć	8	4	6	7
<b>KOBIETY</b>				
Zdecydowanie tak	34	12	13	11
Raczej tak	30	45	32	26
Raczej nie	15	30	34	31
Zdecydowanie nie	4	6	14	20
Trudno powiedzieć	16	7	8	12
<i>Chętnie wprowadzam zmiany w moim życiu</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	46	43	48	38
Raczej tak	42	51	39	40
Raczej nie	3	4	9	12
Zdecydowanie nie	1	1	1	5
Trudno powiedzieć	9	1	3	4
<i>Każdy przedsiębiorczy człowiek może...</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	23	17	14	21
Raczej tak	52	38	31	26
Raczej nie	18	27	40	36
Zdecydowanie nie	5	6	11	6
Trudno powiedzieć	3	12	4	12
<b>KOBIETY</b>				
Zdecydowanie tak	17	14	19	25
Raczej tak	58	40	29	35
Raczej nie	14	27	31	21
Zdecydowanie nie	1	9	15	10
Trudno powiedzieć	10	10	7	9



**Tabela 3.** Faza życia a percepcja szans dzieci, w porównaniu z szansami innych dzieci w tym samym wieku (% wskazań)

	FAZA ŻYCIA		
	2	3	4
<i>Szanse własnego dziecka na zdobycie sławy</i>			
<b>MĘŻCZYŻNI</b>			
Większe	4	9	5
Mniejsze	9	18	33
Takie same	61	54	46
<b>KOBIETY</b>			
Większe	3	9	6
Mniejsze	13	27	31
Takie same	62	48	46
<i>Szanse dziecka na zdobycie wysokiego stanowiska</i>			
<b>KOBIETY</b>			
Większe	4	7	6
Mniejsze	14	29	37
Takie same	54	46	45
(dla mężczyzn brak różnic istotnych statystycznie)			
<i>Szanse dziecka na zrobienie kariery politycznej</i>			
<b>KOBIETY</b>			
Większe	0	2	1
Mniejsze	23	41	48
Takie same	48	31	35
(dla mężczyzn brak różnic istotnych statystycznie)			
<i>Szanse dziecka na udane małżeństwo</i>			
<b>KOBIETY</b>			
Większe	7	14	28
Mniejsze	2	6	8
Takie same	56	49	52
(dla mężczyzn brak różnic istotnych statystycznie)			
<i>Szanse dziecka na długie życie, dobre zdrowie</i>			
<b>KOBIETY</b>			
Większe	9	19	11
Mniejsze	4	6	17
Takie same	55	51	52
(dla mężczyzn brak różnic istotnych statystycznie)			

Tabela 4. Faza życia a możliwość udzielenia wsparcia dzieciom

	FAZA ŻYCIA		
	2	3	4
<i>Czy będzie pan(i) mógł(a) pomóc dziecku w uzyskaniu samodzielnego mieszkania? (Wskazania w %)</i>			
<b>MĘŻCZYŻNI</b>			
Zdecydowanie tak	8	7	17
Raczej tak	23	36	15
Raczej nie	38	24	41
Zdecydowanie nie	23	28	26
<b>KOBIETY</b>			
Zdecydowanie tak	13	14	10
Raczej tak	25	15	11
Raczej nie	35	31	22
Zdecydowanie nie	19	35	56
<i>Pomoc w starcie materialnym, urządzenie się</i>			
<b>MĘŻCZYŻNI</b>			
Zdecydowanie tak	6	4	10
Raczej tak	30	42	24
Raczej nie	42	28	37
Zdecydowanie nie	18	21	28
<b>KOBIETY</b>			
Zdecydowanie tak	12	9	7
Raczej tak	36	25	15
Raczej nie	23	35	28
Zdecydowanie nie	15	24	47
<i>Pomoc w starcie zawodowym</i>			
<b>MĘŻCZYŻNI</b>			
Zdecydowanie tak	7	5	13
Raczej tak	33	36	22
Raczej nie	37	33	34
Zdecydowanie nie	10	16	28
<b>KOBIETY</b>			
Zdecydowanie tak	8	8	6
Raczej tak	42	34	17
Raczej nie	22	34	25
Zdecydowanie nie	12	12	44



#### *D. Ogólna ocena bieżącej sytuacji*

Nic więc dziwnego, że fazy życia wiążą się również z oceną funkcjonowania systemu jako całości.

Zarówno sytuacja polityczna, jak i gospodarcza kraju oceniana jest gorzej przez osoby z wyższych faz cyklu życiowego – głównie z uwagi na fakt, że owa sytuacja rozpoznawana jest jako nie-sprzyjająca „jakości życia” i nie dająca wielu szans. Osoby z wyższych faz cyklu życiowego gorzej oceniają również możliwość załatwienia swoich spraw w urzędach oraz możliwość leczenia (patrz tabela 1 w aneksie).

Jest rzeczą zaskakującą, że fazy życia wiążą się również ze zróżnicowaną oceną „sytuacji materialnej przyjaciół i znajomych”. Osoby w fazie 2 i 3 – a więc, jak pisaliśmy wcześniej, w których pojawia się najsilniejsza konkurencja społeczna – stosunkowo lepiej oceniają sytuację materialną w kręgu znajomych i przyjaciół. Niezależnie od tego, że zapewne jest to zgodne z rzeczywistością, tj. w tych fazach życia ludziom powodzi się relatywnie lepiej, niewątpliwie stwarza to silny bodziec dla poprawy sytuacji materialnej własnej rodziny.

Faza życia, w której jednostka została „zaskoczona” przez zmiany systemowe, w sposób istotny wiąże się więc z szeregiem wymiarów percepcji własnej sytuacji w systemie oraz szans własnych i szans własnych dzieci. Zobaczmy teraz, jak faza życia przekłada się na przyjmowane strategie ekonomiczne.

#### *2.4.2. Strategie ekonomiczne*

Strategie ekonomiczne najogólniej podzielić można na ofensywne i defensywne. Strategie ofensywne polegać będą na ekspansywnych formach działania zmierzających do zyskania kontroli, powiększenia stanu posiadania, korzystniejszego ulokowania się w nowej rzeczywistości. Towarzyszyć im powinny: skłonność do podejmowania ryzyka, inwestowania, zmiany pracy i zmiany kwalifikacji, elastyczność działania, uruchamianie dostępnych rezerw (czasu, pracy, krewnych, znajomych, kapitałów). Strategie defensywne polegać będą na działaniach zmierzających do odnowy stanu posiadania, inercji, działaniach obronnych. Towarzyszyć im powinny: oszczędzanie, represja potrzeb, lokowanie raczej niż inwestowanie, sztywność w sferze zatrudnienia, bierność, pozostawanie w dotychczasowej strukturze pracy.

Strategie defensywne charakterystyczne być powinny, ze wskazywanych na wstępie względów, dla późniejszych faz życia, z uwagi na

wiążące się z nimi mniejsze możliwości podejmowania działań ekspansywnych (przekwalifikowania się, zmiany pracy, przejścia do sektora prywatnego) oraz większe koszty zmian (koszt utraconych inwestycji). Jak wspomniano wyżej, starsze pokolenia zostały również spauperyzowane: wiele w przeszłości zainwestowały (w karierę zawodową, wykształcenie) i zmiana wiązałaby się w tej sytuacji z dużym kosztem „zmarowanych inwestycji”; pozostają pod słabszą presją okoliczności osobistych (dzieci są już samodzielne), a przy tym – co jest oczywiste – są mniej wydolne zarówno psychologicznie, jak fizycznie.

W istniejących danych zgromadzonych w innych badaniach można wskazać śladowe potwierdzenie tej hipotezy. W badaniach CBOS („Społeczne zainteresowanie akcjami prywatyzowanych przedsiębiorstw”: Biuletyn CBOS nr 4/1992) okazuje się, iż: (1) zainteresowanie akcjami prywatyzowanych przedsiębiorstw spada wraz z wiekiem; (2) w odpowiedzi na pytanie o to, co respondent zrobiłby z niespodziewanie otrzymaną znaczną sumą pieniędzy, osoby młodsze częściej deklarują gotowość „zainwestowania”, „założenie interesu”, a osoby starsze – chęć ulokowania ich na koncie, odłożenia. Z badań wynika, iż osoby młodsze częściej – w odpowiedzi na braki finansowe rodziny – podejmują dodatkową pracę, natomiast starsze – częściej „ograniczają potrzeby”, aby wystarczyć im to, co mają. W tychże badaniach ujawnia się – skądinąd uniwersalna – tendencja malenia wraz z wiekiem skłonności do podejmowania ryzyka. Wyraża się ona rezygnowaniem z szansy zysku, jeśli można w efekcie stracić to, co się ma, oraz w wycofywaniu się z prób odbierania straty, jeśli można w wyniku tej próby stracić jeszcze więcej. Naturalnie – jak to wielokrotnie podkreślaliśmy – na ów efekt wieku składa się wiele różnych czynników: osoby starsze mają zapewne mniejsze szanse na znalezienie dodatkowej pracy (choćby dlatego, iż statystycznie rzecz biorąc starsze roczniki są gorzej wykształcone, a i podaż pracy, szczególnie w firmach prywatnych, wiąże się z cenzusem wieku); osoby starsze są przy tym, w porównaniu z młodymi (mającymi na przykład dzieci na utrzymaniu), pod mniejszą presją potrzeb i w sytuacji mniejszej wydolności. Dlatego właśnie należy cały czas pamiętać, iż faza życia oznacza dla nas pojmowaną zbiorczo (biologicznie, społecznie, psychologicznie, demograficznie) fazę życia. Wszystko wskazuje jednak na to, iż – z różnych przyczyn – starsze pokolenie jest niejako „skazane” na defensywne strategie ekonomiczne.



W naszych badaniach zadaliśmy szereg pytań odnoszących się do subiektywnej percepcji własnych szans na rynku pracy, oraz zamiarów związanych z mobilnością na rynku pracy (chęć zmiany pracy, chęć przekwalifikowania się). Wyniki ukazuje tabela 6.

Z rozkładu odpowiedzi widać, że najlepiej swoją sytuację na rynku pracy oceniają osoby w 2 i 3 fazie cyklu życiowego: częściej niż inni sądzą, że łatwo by im było znaleźć pracę oraz częściej noszą się z zamiarem zmiany pracy. Z kolei osoby w fazie 1 częściej niż inni myślą o zmianie zawodu (przekwalifikowaniu się) oraz często noszą się z zamiarem zmiany pracy.

Warto zwrócić uwagę na różnice między mężczyznami i kobietami w tym zakresie: jak pisaliśmy wcześniej, to właśnie mężczyźni wydają się w większym stopniu postrzegać nową sytuację jako sytuację otwierającą im nowe szanse działania. Kobiety oceniają swoją sytuację na rynku pracy gorzej, szczególnie – co jest zrozumiałe – w fazie 2 (małe dzieci). Percepcja rynku pracy potwierdza hipotezę, że wcześniejsze fazy życia wiążą się z bardziej ofensywnymi strategiami ekonomicznymi.

Fazy życia wiążą się również ze skłonnością do podejmowania ryzyka ekonomicznego. W naszych badaniach zadaliśmy trzy pytania bezpośrednio odnoszące się do tego problemu. Pierwsze z nich dotyczy skłonności podejmowania ryzyka w sytuacji zysku: gdy nieoczekiwanie można zaryzykować, aby zyskać jeszcze więcej. Przegrana oznacza tu przywrócenie status quo (nic nie zyskał, ale i nic nie stracił). Drugie z nich odnosi się do skłonności podejmowania ryzyka w sytuacji straty: gdy w sytuacji nieoczekiwanej straty można zaryzykować, aby ją odrobić z zyskiem. Ryzyko polega na tym, że można stracić jeszcze więcej, choć można też zyskać. Pytanie trzecie odnosi się do skłonności odraczania korzyści: badanych pytano, czy w sytuacji nieoczekiwanej „wypłaty” chcieliby zyskaną sumę dostać od razu, czy też woleliby ją dostawać w miesięcznych ratach (z uwzględnieniem inflacji).

To, w jakiej fazie życia znajduje się badany, wiąże się jedynie ze skłonnością do podejmowania ryzyka w sytuacji potencjalnej straty. Jedynie we wczesnej fazie cyklu życiowego ludzie skłonni są zaryzykować większą stratę. Jak pisaliśmy wcześniej, w tej właśnie grupie potencjalna strata jest mniej kosztowna zarówno dlatego, że dotyczy mniejszej liczby osób, jak i dlatego, że ludzie młodzi łatwiej amortyzują ryzyko (wsparcie otoczenia: por. paragraf dotyczący oceny

Tabela 6. Faza życia a percepcja własnej sytuacji na rynku pracy

	FAZA ŻYCIA			
	1	2	3	4
<i>Czy łatwo byłoby znaleźć inną pracę?</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	4	9	5	9
Raczej tak	7	17	23	5
Raczej nie	42	46	45	28
Zdecydowanie nie	40	23	20	52
Trudno powiedzieć	7	6	7	6
<b>KOBIETY</b>				
Zdecydowanie tak	3	3	4	0
Raczej tak	16	19	12	4
Raczej nie	43	37	48	28
Zdecydowanie nie	32	31	30	64
Trudno powiedzieć	6	10	6	3
<i>Czy zastanawiał(a) się pan(i) nad zmianą pracy?</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	0	8	3	5
Raczej tak	33	18	12	11
Raczej nie	35	55	32	31
Zdecydowanie nie	27	20	51	53
Trudno powiedzieć	6	0	1	0
<b>KOBIETY</b>				
Zdecydowanie tak	21	5	11	1
Raczej tak	37	13	14	6
Raczej nie	10	59	34	27
Zdecydowanie nie	32	24	41	65
Trudno powiedzieć	0	0	0	1
<i>Czy zastanawiał(a) się pan(i) nad zmianą zawodu?</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Zdecydowanie tak	7	9	12	0
Raczej tak	13	14	11	9
Raczej nie	43	51	25	29
Zdecydowanie nie	32	26	52	63
Trudno powiedzieć	6	0	0	0
<b>KOBIETY</b>				
Zdecydowanie tak	26	1	3	0
Raczej tak	5	10	10	4
Raczej nie	28	57	32	22
Zdecydowanie nie	41	33	55	72
Trudno powiedzieć	0	0	0	1



„wsparcia społecznego”). Również i tu zaznaczają się różnice między kobietami a mężczyznami. Mężczyźni w każdej sytuacji są bardziej skłonni do podejmowania ryzyka.

**Tabela 7.** Faza życia a skłonność do podejmowania ryzyka w sytuacji straty (rozkład w %)

	FAZY ŻYCIA			
	1	2	3	4
<i>Gdyby przegrał(a) milion, czy zdecydował(a)by się zaryzykować jeszcze jeden milion w sytuacji, gdyby mógł/mogła stracić wszystko, albo odzyskać dwa miliony?</i>				
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
Stracić 1 milion; nie ryzykować	26	44	47	53
Dwa albo nic; zaryzykować	70	46	52	40
Trudno powiedzieć	4	10	2	7
<b>KOBIETY</b>				
Stracić 1 milion, nie ryzykować	48	48	50	53
Dwa albo nic	48	49	39	33
Trudno powiedzieć	4	3	11	14

Skłonność do podejmowania ryzyka w sytuacji potencjalnego zysku oraz skłonność do „rozkładania” wypłat nie wchodzi w istotne statystycznie związki z fazą życia.

Ogólnie można powiedzieć, że wcześniejsze fazy życia wiążą się z większą skłonnością do zachowań ryzykownych, ofensywnych, gdzie pojawia się możliwość straty. O ile osoby młodsze angażują się zarówno w takie działania, dzięki którym wiele można zyskać, choć i wiele stracić, o tyle osoby starsze dążą raczej do minimalizacji strat, choć nie unikają sytuacji, w których można grać o większy zysk nie ryzykując straty.

### 2.4.3. Strategie demograficzne

Zgodnie z modelami demograficznymi można wyróżnić tradycyjne i nowoczesne strategie demograficzne (Okólski 1990). Dla strategii tradycyjnych – „ilościowych” – charakterystyczny jest wczesny wiek zawierania małżeństw, wysoka (na poziomie maksimum fizjologicznego) płodność, duże odstępstwa intergenetyczne. Na poziomie zbiorowości zaznaczają się one wysokim poziomem urodzeń i zgonów, powolnym tempem przyrostu ludności (np. na

pierwsze podwojenie liczby ludności Europa średniowieczna musiała czekać trzysta lat) oraz społeczną homogenicznością wzorów reprodukcji (tj. strategie są takie same niezależnie od kategorii struktury społecznej). Dla strategii nowoczesnych charakterystyczne jest ograniczenie płodności, nacisk na „jakość”, a nie liczbę dzieci, krótkie odstępy intergenetyczne (wszystkie dzieci rodzone w krótkich odstępach czasu, zwykle między 21 a 25 rokiem życia kobiety); wiek zawierania małżeństw najpierw się podnosi (jest to, przy braku skutecznej antykoncepcji, skuteczna strategia ograniczania płodności, podobnie jak niesłuchanie rozpowszechniony w wiekach XVI–XVII celibat), a następnie (przy rozpowszechnieniu skutecznych środków antykoncepcyjnych) obniża. Na poziomie zbiorowości strategie te zaznaczają się spadkiem urodzeń i zgonów, wystąpieniem „rewolucji witalnej” (niezwykle wysoki przyrost naturalny w okresie rozwarcia się nożyc między śmiertelnością a urodzeniami: spadek śmiertelności występuje wcześniej) – na podwojenie liczby ludności w wieku XVIII wystarczyło 50 lat!, oraz, co trzeba podkreślić, pojawieniem się społecznego zróżnicowania wzorów reprodukcji. „Czoło” ograniczania płodności stanowi klasa średnia, co interpretuje się jako strategię „przepychania” dzieci do otwierającej się klasy wyższej („przepchnięcie” wymaga bowiem wysokich inwestycji rodzicielskich, wzrost jednostkowych nakładów na dziecko wymusza ograniczenie ich liczby) (np. Okólski 1990).

Od razu trzeba zaznaczyć, iż w Polsce proces przejścia demograficznego (od tradycyjnego do nowoczesnego typu reprodukcji) charakteryzował się znacznymi anomaliami (Okólski 1990). Polskie społeczeństwo pozostało niejako „zawieszane” między jednym a drugim typem reprodukcji, żadnego z nich nie realizując w pełni. Można jednak przyjąć, iż obecna sytuacja – szczególnie w związku ze wzrostem nakładów rodzicielskich – stwarza silną presję na przyjęcie strategii nowoczesnej (ograniczenie liczby dzieci).

Należy się więc spodziewać, że w młodszych kategoriach wieku (starsze bowiem proces reprodukcji mają za sobą i nic w tej sferze zmienić nie mogą), pojawi się tendencja zarówno do ograniczania liczby dzieci, jak i do podnoszenia wieku zawierania małżeństw.

Istotnie, dane CBOS dotyczące postaw wobec ustawy antyaborcyjnej (z marca 1993 r.) ujawniają znamienne zróżnicowanie postaw. Po pierwsze, wśród osób najmłodszych (do 20 roku życia) – a więc tych, które dopiero wkroczą w proces reprodukcji – tendencja się



odwróciła. W poprzednich badaniach (z roku 1991) były one nastawione, w równym co osoby najstarsze stopniu, antyaborcyjnie. Najbardziej „proaborcyjnie” nastawione były wtedy średnie kategorie wiekowe. W obecnych badaniach najmłodszy „dołączyli” do średnich. Tak więc antyaborcyjne nastawienie wyraźnie zaczęło rosnać wraz z wiekiem. Po drugie, najbardziej proaborcyjne okazały się osoby mające już jedno dziecko: można sądzić, iż raczej nie chciałyby one mieć więcej dzieci. Po trzecie, zgodnie z oczekiwaniami, postawy w kwestii aborcji wiążą się ze statusem społecznym: najbardziej proaborcyjne są osoby należące do potencjalnego „czoła” przejścia demograficznego.

Demografowie sygnalizują też pojawienie się trendu podnoszenia wieku zawierania pierwszego małżeństwa. Należy również sądzić, iż niezależnie od wprowadzenia ustawy antyaborcyjnej w Polsce pojawi się silne rozwarstwienie wzorów reprodukcji, likwidujące zaznaczającą się od roku mniej więcej 1970 roku tendencję homogenizacji (w Polsce wyrażała się ona w spadkowym trendzie różnic dzietności w mieście i na wsi: por. Dorejko 1991).

Nasza hipoteza wiąże przejście do nowoczesnych strategii reprodukcyjnych w młodszych pokoleniach ze zmianami w sferze inwestycji rodzicielskich. Ograniczenie płodności jest bowiem, w świetle teorii przejścia demograficznego, związane ze zwiększeniem inwestycji ponoszonych na dzieci: jest strategią „przepychania w górę”.

Jak pisaliśmy wcześniej, osoby młodsze (mające młodsze dzieci oraz mniej dzieci) bardziej optymistycznie oceniają szanse swoich dzieci na sukces w przestrzeni społecznej oraz bardziej optymistycznie oceniają własne możliwości udzielenia dzieciom wsparcia w ich karierze życiowej – znalezieniu pracy, wyposażeniu w dobra materialne. Osoby młodsze, przy innych czynnikach stałych, bardziej też inwestują w swoje dzieci – częściej zapewniają im atrakcyjne zajęcia dodatkowe, zapewne również pomoc w nauce (bowiem lepiej oceniają oni sukcesy szkolne swoich dzieci). Czy zatem, biorąc pod uwagę funkcyjną zależność liczby i jakości dzieci (por. Becker 1990), różnią się od osób w dalszych fazach życia w swoich poglądach na idealną liczbę dzieci? Częściowe odpowiedzi przynosi tabela 8.

Należy podkreślić, zanim omówimy przytoczone dane, że osoby we wcześniejszej fazie cyklu życiowego mogą mieć jeszcze dzieci – zatem ich poglądy na idealną liczbę dzieci odzwierciedlają zapewne

Tabela 8. Faza życia a „idealna liczba dzieci” (w %)

	FAZY ŻYCIA			
	1	2	3	4
<b>MĘŻCZYŹNI</b>				
1 dziecko	n.d.	15	13	12
2 dzieci	n.d.	72	65	52
3 i więcej	n.d.	12	22	38
<b>KOBIETY</b>				
1 dziecko	n.d.	16	8	8
2 dzieci	n.d.	66	67	55
3 i więcej	n.d.	19	25	38

ich własne plany prokreacyjne. Osoby w fazie późniejszej mają przeciętnie więcej dzieci – w ich przypadku zatem zapewne podana w odpowiedzi na nasze pytanie liczba „idealna” jest raczej racjonalizacją stanu faktycznego. Warto również podkreślić, że pytanie staraliśmy się zadać w taki sposób, aby respondent relatywizował swoją odpowiedź do własnej sytuacji życiowej (prosilimy o wypowiedzenie się o idealnej liczbie dzieci dla młodego małżeństwa znajdującego się w podobnej sytuacji materialnej i życiowej, co rodzina respondenta).

Na podstawie tabeli można stwierdzić, że (zależności istotne statystycznie) osoby we wcześniejszych fazach cyklu życiowego podają mniejszą liczbę dzieci jako idealną. Zauważyć też można, że kobiety podają częściej niż mężczyźni większą liczbę dzieci. To zatem mężczyźni dziś odnoszą się bardziej niechętnie do modelu „dużej rodziny” – być może dlatego, że wiąże się on ze znacznymi kosztami. Gdyby tak było, świadczyłoby to na rzecz tezy, że transformacja systemowa wpływa na zmianę autodefinicji roli mężczyzny, bardziej zbliżając ją do roli „głównego żywiciela”.

#### 2.4.4. Strategie społeczne

Strategie społeczne – wiązanie się w szersze grupy i układy, zawiązywanie koalicji, zapewnianie wsparcia itp. – dają się, w naszym przekonaniu, ująć przez założenie dwóch kryteriów. Pierwszym z nich jest rozróżnienie związków zadaniowych i afiliacyjnych. Zrzeszenie zadaniowe oznacza zbudowanie grupy dla zrealizowania jakiegoś celu: przykładem mogą być stowarzyszenia rodziców niepełnosprawnych dzieci, sąsiedzkie komitety zmierzające do założenia



nia domofonu czy zlikwidowania nocnego baru z wyszynkiem itp. Racją ich powoływania jest przeświadczenie, iż połączone wysiłki mogą doprowadzić do przeprowadzenia jakiegoś zamysłu.

Związki afiliacyjne skoncentrowane są natomiast na budowaniu wspartych na podobieństwie wspólnot, zapewniających psychiczny komfort i poczucie przynależności. Racją ich powoływania i trwania jest „dawanie świadectwa” swojej obecności, potwierdzanie przynależności, budowanie grupowej tożsamości o całościowym (a nie aspektowym, jak poprzednio) charakterze.

Kryterium drugim jest rozróżnienie związków ekskluzywnych i inkluzywnych. Związki ekskluzywne nastawione są na odgradzanie się od otoczenia, ograniczanie uczestnictwa, budowanie dystansu. Związki inkluzywne natomiast nastawione są na angażowanie otoczenia, powiększanie uczestnictwa, budowanie „pomostów”. Przez złożenie tych kryteriów otrzymujemy cztery typy strategii społecznych:

- 1) zadaniowe ekskluzywne (klika)
- 2) zadaniowe inkluzywne (grupa interesu)
- 3) afiliacyjne ekskluzywne (salon)
- 4) afiliacyjne inkluzywne (grupa etosowa).

Trudno jest znaleźć stosowne dane dotyczące społecznego rozkładu tych strategii (poza ujawniającą się w badaniach CBOS nadświadomością ekologiczną, większą wiarą ludzi młodszych w skuteczność zbiorowego działania). Nasza hipoteza wiązałaby strategię 3 i 4 ze skrajnymi kategoriami wiekowymi (najstarsi i najmłodszy), a strategię 1 i 2 z kategoriami pośrednimi. Wydaje się jednak (obserwacja własna na dostępnych przykładach), iż np. samorzutne (tj. bez dostępu do zagranicznych źródeł pieniędzy i poparcia) zakładanie fundacji jest domeną ludzi trzydziestoletnich.

W badaniach zadaliśmy kilka pytań, odnoszących się do skłonności „uspołeczniania” własnych działań. Dwa pierwsze pytania dotyczyły sytuacji (badanym przedstawiono historyjki), w której pewien istotny problem dotyczy nie tylko samego badanego, ale szerszej grupy ludzi. W odpowiedzi badani mogli wybrać albo strategię „ucieczkową indywidualistyczną” (działanie we własnym zakresie, polegające w istocie rzeczy na ucieczce od problemu – jak przeniesienie dziecka do innej szkoły), albo strategię „interwencyjną legalistyczną” (odwołanie się we własnym zakresie do właściwych czynników, interwencja we własnym imieniu), albo też jakąś strategię społeczną (zawiązanie grupy). Naturalnie, badani mogli też wybierać strategię bierną.

Zgodnie z naszą hipotezą strategie indywidualistyczne były częściej wybierane przez ludzi w 1 i 2 fazie życia, podczas gdy strategie społeczne lub „legalistyczne” wybierane są częściej (choć z pewnymi wyjątkami) w późniejszych fazach. W kolejnej części, poświęconej kapitałowi społecznemu, wrócimy do tego problemu. W tym miejscu zasygnalizujemy tylko, że strategie działania grupowego są strategiami najbardziej kosztownymi (szczególnie dla inicjatora działania – a w takiej sytuacji byli stawiani badani), wiążąc się z dylematem typu „kto zawiesi kotu dzwonek na szyi”, czyli poniesie koszt inicjatywy, na której skorzystają wszyscy.

Kolejne dwa pytania, wiążące się z problematyką strategii społecznych, dotyczyły skłonności do zachowań kooperatywnych versus zachowań konfliktowych w stosunkach z sąsiadami. Pytaliśmy więc, czy badany ma „zatargi” z sąsiadami, oraz czy zdarzyło mu się „osiągnąć coś”, działając wspólnie z sąsiadami. Wynik jest doprawdy zaskakujący: dla mężczyzn „kłótniowość” wiąże się z relatywnie wcześniejszymi fazami życia, a kooperatywność – nie. Dla kobiet odwrotnie: kooperatywność rośnie w późniejszych fazach życia, a „kłótniowość” nie wchodzi w związki z fazami życia. Mężczyźni częściej wchodzi w konflikty w fazach wcześniejszych; kobiety częściej wchodzi w kooperację w fazach późniejszych. Obrazuje to tabela 9.

Tabela 9. Zachowania konfliktowe i kooperatywne

	<i>Odsetek tych, którzy mieli zatargi:</i>	
	Mężczyźni	Kobiety
Faza 1	17	9
Faza 2	19	5
Faza 3	6	9
Faza 4	11	12
<i>Odsetek tych, którzy angażowali się w kooperację:</i>		
	Mężczyźni	Kobiety
Faza 1	26	10
Faza 2	26	17
Faza 3	25	28
Faza 4	23	35

Najbardziej zaskakujące jest jednak to, że to mężczyźni, a nie kobiety bardziej angażują się w układy społeczne – czy to w wymiarze negatywnym (zatargi) czy pozytywnym (kooperacja).



## 2.5. Podsumowanie

Choć nasze badanie nie było skoncentrowane na problemie faz życia i ich wpływu na rozmaite aspekty działań jednostek, zgromadzona ewidencja empiryczna zgodna jest z oczekiwaniami teoretycznymi. Choć więc z całą pewnością wyniki analiz – z konieczności cząstkowych – należy traktować jako hipotezy wymagające dalszych badań, zasadne wydaje się stwierdzenie, że faza cyklu życiowego, w której jednostkę zastała zmiana systemowa, wpływa na przyjmowane strategie działania w różnych sferach życia: aktywności na rynku pracy, skłonności do podejmowania ryzyka, sposobu rozwiązywania problemów. Jak się zdaje, faza cyklu życiowego działa na dwa sposoby.

Po pierwsze, niejako „obiektywnie” determinuje szanse jednostek; ci, którzy nie są jeszcze obciążeni rodziną, są młodzi i cieszą się dobrym zdrowiem, mają zdecydowanie większe szanse nie tylko na adaptację do nowych warunków działania, ale również do podejmowania prób poprawienia swojej sytuacji.

Po drugie, faza cyklu życiowego oddziaływać może na motywacje jednostek: osoby starsze, których dzieci są stosunkowo samodzielne, mają mniejsze motywacje do podejmowania działań ekspansywnych – nawet wówczas, gdy znają nowe reguły działań i dysponują niezbędnymi do tego zasobami.

Warto również podkreślić, że faza życia odmiennie działa na kobiety i mężczyzn. Można więc powiedzieć, że nie tylko faza życia w przyjętym tu sensie tego terminu, ale również płeć jest zasobem indywidualnym, który może zostać skapitalizowany w transformacji systemowej.

Nawiązując do wcześniejszych rozwiązań trzeba jednocześnie podkreślić, że struktura wieku polskiej populacji sprzyja implementacji reguł systemowych. Fakt, że 1/3 populacji w roku 1989 miała mniej niż 19 lat oznacza, że kolejne pokolenia, nie obciążone kosztami rodziny i mające duże możliwości inwestowania we własny „kapitał ludzki”, będą wkraczały na scenę publiczną. Naturalnie, warunkiem zrealizowania się tego scenariusza jest zmiana strategii formowania rodziny – odroczenie momentu zawierania małżeństw, opóźnienie momentu przychodzenia na świat pierwszego i kolejnych dzieci.

## 2.6. Aneks

Tabela 1. Faza życia a percepcja ogólnej sytuacji w kraju, sytuacji przyjaciół (wskaźnika w %)

	FAZY ŻYCIA			
	1	2	3	4
<i>Ocena sytuacji życiowej przyjaciół</i>				
<b>MEŹCZYŹNI</b>				
Bardzo dobra	0	4	0	3
Raczej dobra	46	46	56	45
Raczej zła	36	40	31	28
Bardzo zła	2	1	3	10
Trudno powiedzieć	16	8	10	15
<i>Sposób załatwiania spraw w urzędach</i>				
<b>MEŹCZYŹNI</b>				
Bardzo dobra	4	0	2	0
Raczej dobra	34	39	55	38
Raczej zła	27	37	26	27
Bardzo zła	16	11	12	15
Trudno powiedzieć	20	13	5	20
<b>KOBIETY</b>				
Bardzo dobra	1	3	1	6
Raczej dobra	32	33	34	39
Raczej zła	38	42	34	30
Bardzo zła	10	13	22	10
<i>Sytuacja w zakładzie pracy</i>				
<b>MEŹCZYŹNI</b>				
Bardzo dobra	0	10	1	2
Raczej dobra	40	31	57	34
Raczej zła	32	38	27	38
Bardzo zła	19	20	12	22
Trudno powiedzieć	9	2	4	4
<i>Możliwość kształcenia się</i>				
<b>KOBIETY</b>				
Bardzo dobra	9	4	4	7
Raczej dobra	63	54	42	40
Raczej zła	22	34	37	37
Bardzo zła	2	3	8	3
Trudno powiedzieć	5	6	8	14
<i>Możliwość leczenia się</i>				
<b>MEŹCZYŹNI</b>				
Bardzo dobra	3	2	0	1
Raczej dobra	48	40	30	33



Raczej zła	37	40	44	32
Bardzo zła	0	16	20	33
Trudno powiedzieć	12	2	6	2
<b>KOBIETY</b>				
Bardzo dobra	1	6	7	4
Raczej dobra	60	47	35	37
Raczej zła	23	35	36	39
Bardzo zła	8	5	20	17
Trudno powiedzieć	8	7	3	4
<i>Sytuacja gospodarcza kraju</i>				
<b>MEŹCZYŹNI</b>				
Bardzo dobra	0	1	0	0
Raczej dobra	4	10	11	7
Raczej zła	75	47	38	44
Bardzo zła	14	40	48	46
Trudno powiedzieć	7	2	3	3
<b>KOBIETY</b>				
Bardzo dobra	0	1	1	1
Raczej dobra	3	10	4	8
Raczej zła	73	52	53	51
Bardzo zła	12	30	38	34
Trudno powiedzieć	11	8	4	7
<i>Sytuacja polityczna kraju</i>				
<b>MEŹCZYŹNI</b>				
Bardzo dobra	0	5	0	0
Raczej dobra	5	9	11	5
Raczej zła	46	38	44	38
Bardzo zła	35	44	39	46
Trudno powiedzieć	14	4	7	11
<b>KOBIETY</b>				
Bardzo dobra	0	1	2	1
Raczej dobra	10	6	8	5
Raczej zła	53	45	33	40
Bardzo zła	16	30	46	33
Trudno powiedzieć	22	18	12	22

### 3. Kapitał psychologiczny: bezradność i poczucie kontroli nad własnym życiem (Mirosława Marody)

Poczucie bezradności, tak jak poczucie kontroli nad własnym życiem należą niewątpliwie do tego typu właściwości psychologicznych, przy kształtowaniu się których istotną rolę odgrywają indywidualne doświadczenia, przeszłe porażki bądź sukcesy jednostek w radzeniu sobie z rzeczywistością społeczną. Jednocześnie jednak ów wymiar bezradności versus kontroli stanowić może ważki czynnik wpływający na nasze postawy i działania, zwłaszcza w sytuacjach zupełnie nowych i wobec problemów, dla rozwiązania których nie zostały jeszcze wypracowane społeczne wzory zachowań. Fakt ten nabiera szczególnego znaczenia w okresach gwałtownych i głębokich zmian społecznych, wytrącających ludzi z rutyny codzienności. Tak więc badanie poczucia bezradności versus kontroli pozwala nam ocenić, z jednej strony, do jakiego stopnia zmiana systemowa wiązana jest z psychologicznymi zagrożeniami, z drugiej – jakie grupy społeczne zachowały poczucie kontroli nad własnym życiem mimo dokonujących się przeobrażeń, a tym samym stać się mogą agentami dalszych przemian. W obu przypadkach jesteśmy w stanie lepiej oszacować indywidualne oraz grupowe zasoby w terminach specyficznych „kapitałów”, jakimi dysponują jednostki i „obciążeń” przeszkadzających im lub wręcz uniemożliwiających aktywne wykorzystanie nowych możliwości instytucjonalnych.

Do pomiaru tej zmiennej wykorzystaliśmy pytania, które wcześniej używane były w badaniach przeprowadzonych pod kierunkiem L. Beskid (1992), co dodatkowo umożliwiło nam porównanie<sup>2</sup> wyników z 1991 roku z tymi uzyskanymi przez nas w 1993 roku (tabela 1). Wyniki te na pierwszy rzut oka nie wydawały się zbytnio zachęcające.

Akceptacja i odrzucanie przedstawionych badanym do oceny opinii nie układały się w żaden systematyczny wzór. Większość opinii – niezależnie od tego, czy wyrażały postawy bardziej pasywne czy bardziej aktywne – akceptowana była przez mniej więcej 50%

<sup>2</sup> Porównanie jest niestety ograniczone do rozkładów marginesów, gdyż autorka opracowania z 1992 roku zastosowała w dalszych analizach pogrupowanie opinii odmienne niż to, które otrzymaliśmy w wyniku analizy czynnikowej, o których dalej w tekście (Milic-Czerniak 1992).



Tabela 1. Kontrola nad własnym losem a przystosowanie behavioralne

	% odpowiedzi TAK*	
	1991	1993
1. Gdy coś planuję jestem przekonany, iż to zrealizuję	51,6	63,5
2. Mam niewielki wpływ na zdarzenia, które mi się przytrafiają	62,1	59,3
3. Jeśli chodzi o losy ludzkie, to znacznie więcej zależy od szczęścia, niż od czegokolwiek innego	66,7	65,2
4. Uważam, że mogę zdobyć w życiu to, co chcę, jeśli tylko będę nad tym pracował	46,4	48,9
5. Ludzie nie mają zazwyczaj wpływu na zdarzenia, które zachodzą w kraju	68,8	64,9
6. Chętnie wprowadzam zmiany do swojego życia, jeśli widzę w tym korzyści	78,5	82,8
7. W dzisiejszych czasach, jeśli się nie posiada na początek znacznego kapitału, to nie ma co zaczynać	80,7	83,7
8. Przeraza mnie myśl, że aby coś osiągnąć, musiałbym wiele rzeczy zaczynać od początku	62,5	66,9
9. Obecnie w naszym kraju każdy przedsiębiorczy człowiek może się dorobić	63,6	54,7
10. Często zdarza mi się, że coś rozpoczynam, ale ogarnia mnie zniechęcenie i rezygnuję, zanim osiągnę cel	48,9	45,3*

\* zdecydowanie się zgadzam + raczej się zgadzam

badanych. Jedyne dwie opinie, które osiągnęły ponad 80% akceptacji, to stwierdzenie, iż „chętnie wprowadzam zmiany do swego życia, jeśli widzę w tym korzyści” oraz stwierdzenie, iż „w dzisiejszych czasach, jeśli się nie posiada na początek znacznego kapitału, to nie ma co zaczynać”. Opinie te, mimo iż w założeniu miały wskazywać przeciwstawne nastawienia, są na tyle ogólne, iż trudno się dziwić ich prawie powszechnej akceptacji.

Zastosowanie bardziej złożonych technik statystycznych ujawniło jednakże, iż pod pozorną przypadkowością odpowiedzi kryją się pewne prawidłowości. Analiza czynnikowa wykazała, iż odpowiedzi badanych grupują się w trzech wymiarach, z których każdy skoncentrowany jest wokół stwierdzeń dających się w miarę jednoznacznie interpretować (tabela 2).

Można przede wszystkim powiedzieć, iż poczucie bezradności i pasywności doświadczane przez naszych respondentów ma dwa co najmniej odrębne źródła. Jednym z nich są wewnętrzne nastawienia, zagrożenia i przekonania badanych, znajdujące wyraz

Tabela 2. Bezradność oraz poczucie kontroli – analiza czynnikowa\*

	I	II	III
Często coś rozpoczynam i nie kończę	0,7272		
Więcej zależy od szczęścia	0,6436		
Przeraża mnie zaczynać od początku	0,6352		
Mam niewielki wpływ na to, co mi się przytrafia	0,5379		
Mogę wszystko osiągnąć, jeśli będę nad tym pracować		0,7251	
Chętnie wprowadzam zmiany w swoje życie		0,6461	
Gdy coś planuję, jestem przekonany, że to zrealizuję		0,6089	
Każdy może się dorobić			-0,6835
Ludzie nie mają wpływu na to, co zachodzi w kraju			0,6193
Jeśli się nie ma znacznego kapitału, nie ma co zaczynać			0,4744

\* rotacja oblimin, % wyjaśnianej wariancji = 48,9%; czynnik I i II: niezależne, czynnik II i III: współczynnik korelacji równy 0,1922

w akceptacji opinii wyrażających pasywny stosunek do rzeczywistości społecznej. Ten typ bezradności określiliśmy jako **be z r a d n o ść** psychologiczną (czynnik I). Badani, których ona cechuje, częściej ulegają zniechęceniu i rezygnują z podjętych działań, zanim osiągną cel, częściej akceptują stwierdzenie, że losy ludzkie zależą przede wszystkim od szczęścia, częściej przeraża ich myśl, że aby coś osiągnąć musieliby wiele rzeczy zaczynać od nowa, wreszcie częściej są przekonani, że mają niewielki wpływ na to, co im się przytrafia.

Drugi typ bezradności ma swe źródła w zewnętrznych, globalnych uwarunkowaniach jednostkowego działania i można go określić jako **be z r a d n o ść** systemową (czynnik III). Znajduje wyraz przede wszystkim w odrzucaniu przekonania, iż obecnie w naszym kraju każdy przedsiębiorczy człowiek może się dorobić oraz akceptacji opinii, iż ludzie nie mają zazwyczaj wpływu na zdarzenia, które zachodzą w kraju, jak również opinii, iż w dzisiejszych czasach bez znacznego kapitału nie ma nawet co zaczynać.

Przeprowadzona przez nas analiza czynnikowa ujawniła także, że poczucie kontroli nad własnym życiem (czynnik II) nie jest prostą odwrotnością tych dwu typów bezradności, lecz pojawia się jako osobny wymiar. Związane jest przede wszystkim z przekonaniem, iż w życiu można zdobyć wszystko, jeśli się tylko nad tym pracuje, łączy się również z otwartością na zmiany i wiarą w powodzenie własnych planów życiowych.



Porównanie rozkładów odpowiedzi otrzymanych w latach 1991 i 1993 dostarcza dodatkowych wskazówek do interpretacji wyróżnionych wymiarów. Zmiany, jakie zaszły w przeciągu tych dwu lat w odsetkach odpowiedzi na poszczególne pytania, nie są zbyt duże (w granicach 2–4 procent), charakterystyczny jednakże jest ich kierunek. Najogólniej rzecz biorąc, zmniejsza się akceptacja opinii wskazujących na poczucie bezradności, zwiększa natomiast akceptacja tych, które sugerują bardziej aktywną postawę wobec życia. Z jednym wyjątkiem – opinie wyrażające bezradność systemową były w 1993 roku akceptowane relatywnie częściej niż w 1991 roku.

Istnienie pierwszej tendencji polegającej na przyroście odpowiedzi wskazujących na zyskiwanie poczucia kontroli przemawiałoby na rzecz hipotezy, iż przejawiane przez badanych poczucie bezradności psychologicznej jest – częściowo przynajmniej – reakcją na dokonujące się wokół nas zmiany i powinno się zmniejszać wraz z postępującym „oswajaniem” nowego ładu instytucjonalnego. Istnienie drugiej tendencji oznaczałoby jednakże, iż odzyskiwaniu przez niektórych ludzi poczucia kontroli nad własnym życiem towarzyszy u innych ludzi narastanie przekonania o tym, iż kształtujący się system nie jest systemem „otwartych możliwości”, co z kolei przyczyniać się może do podtrzymywania poczucia bezradności psychologicznej.

O zidentyfikowanym przez nas poczuciu bezradności systemowej niewiele można poza tym powiedzieć, gdyż nie wchodzi ono w żadne związki ze zmiennymi opisującymi cechy demograficzno-społeczne badanych, jeśli pominąć słabą korelację z wiekiem (częstsze u ludzi starszych,  $r = -0,1024$ , poziom istotności = 0,01). Osoby mające wyższe poczucie bezradności systemowej częściej akceptują twierdzenie, iż „polityka jest tak skomplikowana, że człowiek taki jak ja nie może zrozumieć, o co w niej chodzi” ( $r = 0,1512$ ), twierdzenie, iż „zarobki i dobrobyt ludzi takich jak ja bardziej zależą od polityki i odgórnych decyzji niż od naszej własnej pracowitości i zdolności” ( $r = 0,2444$ ), oraz opinię, iż „należy oprzeć rządzenie w Polsce na silnym przywódcy, który zaprowadzi w kraju porządek” ( $r = 0,1100$ ). Wyróżnia je także częstsze odrzucanie twierdzenia, iż „należy podtrzymywać istniejącą demokrację, nawet jeśli nie jest doskonała” ( $r = 0,1448$ ) oraz twierdzenia, iż należy „rozwijać system wielopartyjny” ( $r = 0,1075$ ).

Z tego ostatniego względu można podejrzewać, iż bezradność systemowa cechuje przede wszystkim zwolenników poprzedniego

systemu. Kwestionariusz nasz nie zawierał niestety pytań pozwalających na jednoznaczną identyfikację tego typu grupy. Niemniej warto tu wskazać, iż osoby cechujące się wyższym poziomem bezradności systemowej w odpowiedzi na pytanie o odczucia wobec byłych polskich przywódców okresu komunistycznego<sup>3</sup> znacząco częściej wybierały odpowiedź „widzę, że poprzedni system nie był wcale taki zły” ( $r=0,1108$ ). Akceptacja odpowiedzi wchodzących w skład czynnika bezradności systemowej była również wyższa u osób deklarujących przynależność do OPZZ niż deklarujących przynależność do Solidarności, choć w obu wypadkach są to grupy tak mało liczne, że otrzymany współczynnik korelacji ( $r=0,1451$ ) nie jest znaczący statystycznie.

Mimo tych śladowych powiązań ze zmiennymi sugerującymi pozytywny stosunek do poprzedniego systemu, bezradność systemowa wydaje się być czynnikiem odzwierciedlającym raczej dominujący sposób postrzegania rzeczywistości zewnętrznej niż takie nastawienie jednostek, które można byłoby interpretować w kategoriach psychologicznych zasobów różnicujących specyficzne grupy społeczne. Z punktu widzenia tej ostatniej problematyki podstawowe znaczenie wydają się mieć dwa pozostałe wymiary: bezradność psychologiczna i poczucie kontroli nad własnym życiem.

Kim są osoby charakteryzujące się tymi odmiennymi nastawieniami? Poczuciu bezradności psychologicznej sprzyja – jak można się łatwo domyślić – cały syndrom cech składających się na niską pozycję społeczną respondenta (tabela 3). Tak więc, wyższe wyniki na tym wymiarze są skorelowane z niższym wykształceniem nie tylko samego badanego, ale i jego współmałżonki(a) oraz matki, z niższymi łącznymi dochodami rodziny badanego, jak również z przynależnością do grupy pracowników fizyczno-umysłowych oraz robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych. Badani, cechujący się wyższą bezradnością psychologiczną, rzadziej czerpią satysfakcję z pracy, częściej liczą się z możliwością zostania bezrobotnymi, częściej też uważają, że byłoby im trudno znaleźć inną pracę, gdyby z jakichś powodów stracili obecną.

Wszystkie te cechy sprzyjają społecznej marginalizacji, dlatego też nie budzi zdziwienia fakt, iż poczucie bezradności psychologicz-

<sup>3</sup> Dosłowna treść pytania była następująca: „Byli polscy przywódcy okresu komunistycznego pojawiają się często publicznie np. w telewizji lub radiu. Chciał(-a)bym zapytać, co Pan(i) czuje w takich sytuacjach? Proszę wybrać z tej listy nie więcej niż dwa określenia najlepiej opisujące Pana(i) odczucia”.



Tabela 3. Społeczne i światopoglądowe korelaty bezradności psychologicznej

	r Pearsona*
Płeć	-0,1308
Wykształcenie respondenta	0,2995
Bycie kierownikiem/podwładnym	0,1996
Wykształcenie współmałżonka(i)	0,1858
Dochody respondenta	0,1428
Łączny dochód rodziny	0,1993
Wykształcenie matki	0,1956
Pracuje/nie pracuje	-0,1095
Satysfakcja z pracy	-0,1778
Zagrożenie bezrobociem	0,2015
Łatwość znalezienia nowej pracy	-0,2849
Syndrom populistyczno-autorytarny	0,3621
Polityka zbyt skomplikowana	0,2981
Zarobki i dobrobyt zależą od polityki	0,2029
Władze nie mają wpływu na to, co robię	0,1758
Doradzałby dzieciom:	
– pracę w państwowej firmie	0,2207
– zajęcie się polityką	0,1225

\* wszystkie współczynniki na poziomie istotności 0,001

nej jest pozytywnie skorelowane z przekonaniem o niezrozumiałości polityki. Łączy się również z częstszą akceptacją opinii, iż „zarobki i dobrobyt ludzi takich jak ja bardziej zależą od polityki i odgórnych decyzji niż od naszej własnej pracowitości i zdolności” oraz z poparciem dla tych rozwiązań politycznych, które skrótowo określić można jako populistyczno-autorytarne. To znaczy, osoby o wyższym poczuciu bezradności społecznej częściej aprobowały takie opinie jak: „należy ograniczyć zarobki najwyższym zarabiającym” ( $r=0,2965$ ), „należy zwiększyć udział wydatków na cele socjalne w budżecie państwa” ( $r=0,1897$ ), „należy oprzeć rządzenie w Polsce na silnym przywódcy, który zaprowadzi w kraju porządek” ( $r=0,2494$ ), częściej też odrzucały opinię, iż „należy pozwalać na bezrobocie” ( $r=-0,1838$ ).

Mniej oczywisty jest już fakt, iż osoby o wysokim poczuciu bezradności psychologicznej częściej aprobują również opinię, iż „władze mają bardzo niewielki wpływ na to, co ludzie tacy jak ja faktycznie robią”. Należy jednak zwrócić uwagę, iż to pozorne poczucie niezależności stanowić może – z jednej strony – kontynuację dominującego w latach osiemdziesiątych podziału na sferę

prywatną versus publiczną przy postrzeganiu rzeczywistości społecznej (Marody 1986), z drugiej strony – wynikać może z braku umiejętności postrzegania związków przyczynowych pomiędzy zjawiskami z różnych piętér rzeczywistości społecznej, za czym przemawiałoby niskie wykształcenie osób z tej kategorii (Marody 1987).

Ciekawe jest również to, iż osoby o wyższym poczuciu bezradności psychologicznej częściej doradzałyby swoim dorastającym dzieciom nie tylko wybór pracy w państwowej firmie, lecz również, aby zajęły się polityką. W kontekście omawianych wyżej zależności wydaje się, iż za tym wyborem ukryte jest przekonanie o względnej łatwości robienia obecnie kariery politycznej jako nie wymagającej specjalnego przygotowania.

Jeżeli idzie o posiadanie poczucia kontroli nad własnym życiem, to sprzyja mu młodszy wiek, zamieszkanie w dużych miastach, relatywnie wyższe wykształcenie i wyższa pozycja zawodowa nie tylko samego respondenta, ale i całej jego rodziny, jak również mniejsza liczba dzieci oraz przekonanie, iż można liczyć na pomoc rodziny tak materialną, jak i w postaci psychicznego wsparcia (tabela 4). Osoby cechujące się poczuciem kontroli są częściej skłonne do ryzyka, zarówno w sytuacji potencjalnych zysków, jak i w sytuacji potencjalnej straty, czerpią większą satysfakcję z pracy, rzadziej boją się utraty pracy, za to częściej wierzą, iż łatwo byłoby im znaleźć inną pracę. Spośród różnych strategii działania ludzie ci częściej wybierali dla swych dzieci zatrudnienie w prywatnej firmie, dalsze kształcenie oraz zajęcie się robieniem interesów, relatywnie rzadziej natomiast – pracę w państwowej firmie i emigrację z Polski. Wreszcie, respondenci z tej grupy znacząco rzadziej akceptowali zarówno twierdzenie „polityka jest tak skomplikowana, że człowiek taki jak ja nie może zrozumieć, o co w niej chodzi”, jak i twierdzenie „to, co się dzieje w polityce, nie ma wpływu na życie codzienne”. Posiadanie poczucia kontroli nad własnym życiem sprzyjało również odrzucaniu opinii, iż „należy ograniczać zarobki najwyższym zarabiającym” oraz akceptowaniu opinii, iż „jeśli ktoś jest biedny to na ogół z własnej winy”.

Porównanie zależności, w jakie uwikłane są odpowiedzi osób o wysokim poczuciu bezradności psychologicznej i tych o wysokim poczuciu kontroli nad własnym życiem pozwala na sformułowanie kilku ogólniejszych wniosków. Po pierwsze, objawianie tych dwu odmiennych nastawień współwystępuje z wyraźnie pogłębiającym się zróżnicowaniem społecznym, przy czym mimo iż poczuciu bezradności psychologicznej sprzyja cały zestaw cech składających



**Tabela 4.** Społeczne i światopoglądowe korelaty poczucia kontroli nad własnym życiem

	r Pearsona*
Wielkość miejscowości	0,1280
Wykształcenie respondenta	0,1459
Wiek	-0,2383
Liczba dzieci	-0,1287
Wykształcenie współmałżonka(i)	0,1261
Wykształcenie ojca	0,1716
Zawód ojca	0,1561
Wykształcenie matki	0,2034
Zawód matki	0,1425
Indeks pomocy rodzinnej	0,3034
Staż pracy respondenta	-0,1470
Satysfakcja z pracy	0,2694
Zagrożenie bezrobociem	-0,1131**
Łatwość znalezienia nowej pracy	0,2134
Skłonność do ryzyka	
- w sytuacji potencjalnego zysku	0,1480
- w sytuacji potencjalnej straty	0,1574
Doradzałby dzieciom:	
- pracę w państwowej firmie	-0,1251
- pracę w prywatnej firmie	0,1086
- zajęcie się robieniem interesów	0,1793
- kształcenie się dalej	0,1788
- emigrację	-0,1539
Polityka zbyt skomplikowana	-0,1115
Polityka nie ma wpływu na życie codzienne	-0,1094

\* jeśli nie podane inaczej, poziom istotności 0,001

\*\* poziom istotności 0,01

się na niską pozycję, to najistotniejszą cechą społeczną różniącą obie grupy wydaje się jednak poziom wykształcenia. Jest to dosyć istotne, jeżeli weźmiemy pod uwagę, iż ponad połowa Polaków ma wykształcenie poniżej średniego. Po drugie, w przypadku osób o wysokim poczuciu bezradności głównym adresatem różnego typu postulatów jest państwo, od którego oczekuje się zaspokajania różnorodnych potrzeb obywateli, podczas gdy osoby o wysokim poczuciu kontroli wydają się liczyć przede wszystkim na siebie i pomoc własnej rodziny. O ile pierwszy typ zależności sprzyja utrwalaniu postaw roszczeniowych, o tyle drugi ogranicza współpracę jednostek do wąskiego kręgu osób spokrewnionych lub co najmniej zaprzyjaź-

nionych. W obu przypadkach mamy do czynienia z kontynuacją tych wzorów uspołeczniania zachowań, które dominowały w systemie komunistycznym i które dalekie są od idei samoorganizacji społeczeństwa (Marody 1991b).

Po trzecie, w przypadku obu grup ważnym korelatem analizowanych nastawień okazuje się satysfakcja z wykonywanej pracy lub – odpowiednio – jej brak, co sugeruje, iż doświadczenia z tego obszaru działalności jednostek mogą odgrywać szczególną rolę w kształtowaniu zarówno poczucia kontroli, jak i poczucia bezradności. Analiza związków tych dwóch nastawień z poszczególnymi zmiennymi wchodzącymi w skład zbiorczego indeksu satysfakcji z pracy ujawnia, iż poczucie bezradności najsilniej związane jest z brakiem pewności pracy ( $r = -0,1931$ ) oraz brakiem wiązania z nią szans na przyszłość ( $r = -0,2122$ ). Poczucie kontroli jest pozytywnie skorelowane z wszystkimi zmiennymi opisującymi poszczególne aspekty pracy; najsilniej – z zadowoleniem z zarobków ( $r = 0,2438$ ) oraz właśnie z oceną szans na przyszłość ( $r = 0,2356$ ).

**Tabela 5.** Analiza regresji (metoda forward)

	Beta	Rsq
<b>POCZUCIE BEZRADNOŚCI</b>		
Polityka jest zbyt skomplikowana	0,3377	0,1991
Bycie podwładnym	-0,1442	0,2306
Władze mają niewielki wpływ na to, co robię	0,1145	0,2469
Niskie wykształcenie	0,1349	0,2593
<b>POCZUCIE KONTROLI</b>		
Indeks satysfakcji z pracy	0,3311	0,1188
Liczba dzieci	0,1746	0,1606
Indeks pomocy rodzinnej	-0,1375	0,1867
Płeć	0,1398	0,2023
Wiek	0,1308	0,2177

Wyniki analizy regresji (tabela 5), w której jako zmienne niezależne wykorzystane zostały cechy statusowe oraz te opinie, które uznać można było raczej za podstawę niż konsekwencje obu interesujących nas tu nastawień, dostarczają dodatkowych informacji umożliwiających doprecyzowanie powyższych wniosków.

I tak, okazuje się, iż dla kształtowania się poczucia bezradności społecznej największe znaczenie ma przekonanie, iż polityka jest zbyt skomplikowana dla przeciętnego człowieka, któremu towarzy-



szy przeświadczenie, iż władze mają niewielki wpływ na to, co faktycznie robią zwykli ludzie, podczas gdy poczucie kontroli nad własnym życiem budowane jest przede wszystkim na satysfakcji z pracy. Wykształcenie, a ściślej, jego brak (czemu towarzyszy zajmowanie niekierowniczych pozycji w pracy) pozostaje istotnym wyznacznikiem bezradności społecznej, jego oddziaływanie przestaje się natomiast liczyć w przypadku poczucia kontroli, na którego wytwarzanie się wpływ mają przede wszystkim takie czynniki jak bycie mężczyzną, posiadanie małej liczby dzieci, młodszy wiek oraz przekonanie, że można liczyć na pomoc rodziny.

W jaki sposób te dwa odmienne nastawienia psychologiczne wpływają na zachowania jednostek, innymi słowy, w czym przejawia się ów szczególny rodzaj kapitału, jakim jest poczucie kontroli nad własnym życiem lub odpowiednio – jego brak? Otóż badani plasujący się wysoko na wymiarze kontroli bądź wymiarze bezradności różnią się przede wszystkim poziomem skargliwości oraz posiadaniem planów na przyszłość lub ich brakiem (tabela 6). Osoby o wyższym poczuciu bezradności psychologicznej częściej deklarowały zwiększoną skłonność do występowania różnego rodzaju dolegliwości, podczas gdy osoby o wysokim poczuciu kontroli

**Tabela 6.** Behavioralne korelaty nastawień psychologicznych

	r Pearsona
<b>POCZUCIE BEZRADNOŚCI</b>	
Skala skargliwości	0,2078
Czy ma plany na przyszłość	-0,2250
„Mniejsze zło”:	
– lepiej zarabiać mało, ale mieć pewną pracę	0,1090
– lepiej słuchać poleceń innych niż kierować nimi	0,1909
– lepiej wziąć łapówkę niż dać	0,1452
– lepiej utrzymywać nieproduktywne zakłady niż zwalniać ludzi	0,1125
<b>POCZUCIE KONTROLI</b>	
Indeks skargliwości	-0,1530
Czy ma plany na przyszłość	0,1835
Działał wspólnie z sąsiadami	0,1233
Widzi potrzebę współdziałania z sąsiadami	0,1162
„Mniejsze zło”:	
– lepiej zarabiać dużo nawet przy niepewnej pracy	0,1684
– lepiej kierować innymi niż słuchać poleceń	0,2458
– lepiej zostać okradzionym z pieniędzy powierzonych niż własnych	0,1216

deklarowały częściej zmniejszenie się owej skłonności w porównaniu z przeszłością. Podobnie jest ze stosunkiem do przyszłości: poczucie bezradności częściej oznacza brak jakichkolwiek planów wybiegających w przyszłość, podczas gdy poczucie kontroli podnosi częstość ich deklarowania. Różna jest wreszcie struktura „przedmiotowa” owych planów. Osoby o wysokim poczuciu kontroli częściej niż całość próby wymieniały zdobycie domu/mieszkania, podnoszenie kwalifikacji, założenie własnego interesu oraz zapewnienie przyszłości dzieciom, podczas gdy osoby o wysokim poczuciu bezradności, jeśli już coś deklarowały jako plany na przyszłość, to było to częściej ułożenie życia osobistego, wyjazd za granicę do pracy oraz wyjazd na wypoczynek.

Dodatkowych informacji o związku obu nastawień psychologicznych z zachowaniami jednostek dostarcza analiza odpowiedzi na pytanie zawierające szereg nieprzyjemnych alternatyw, między którymi badani musieli dokonać wyboru. Informacje te są zgodne z wcześniejszymi ustaleniami. Osoby o wyższym poczuciu bezradności częściej skłonne są wybierać pracę mało płatną, za to dającą gwarancje stałego zatrudnienia, częściej widzą siebie w roli podwładnych, częściej gotowe są zaakceptować utrzymywanie zakładów produkujących nikomu niepotrzebne wyroby, ale dających zatrudnienie ludziom, częściej też skłonne są aprobować branie łapówek niż ich dawanie<sup>4</sup>. Z kolei osoby o wyższym poczuciu kontroli częściej preferują pracę wysoko płatną, nawet jeśli nie towarzyszy jej pewność zatrudnienia, częściej widzą siebie w roli zwierzchników, łatwiej też przebolewałyby kradzież pieniędzy powierzonych niż własnych.

Ciekawe okazały się również rozkłady odpowiedzi na pytanie o strategię działania w dwu hipotetycznych sytuacjach: planowanej sprzedaży zakładu firmie zagranicznej oraz bicia dzieci przez nauczyciela w szkole. W pierwszym przypadku osoby o wyższym poczuciu kontroli na pytanie, co by zrobiły w takiej sytuacji, nieco częściej wybierały odpowiedzi „cieszyłbym się, że zakład zacznie wreszcie dobrze działać” oraz „zorganizował się z resztą załogi i próbował wykupić zakład”, podczas gdy osoby o wyższym poczuciu bezradności nieco częściej preferowały bądź bardziej defen-

<sup>4</sup> Ta ostatnia zależność jest prawdopodobnie związana z niższymi dochodami tej grupy. Łatwiej w tym układzie zaakceptować wzięcie łapówki niż jej dawanie, gdyż w tym drugim przypadku oznaczałoby to uszczuplenie i tak niskich zasobów finansowych.



sywne rozwiązania („rozejrzałbym się na wszelki wypadek za inną pracą”, „zrobiłbym wszystko, żeby nie znaleźć się w grupie zwolnionych”), bądź interwencję związków zawodowych, premiera czy wreszcie udział w strajku. W przypadku drugim, osoby o wyższym poczuciu kontroli nieco częściej wymieniały jako rozwiązanie doprowadzenie do spotkania rodziców, petycję do kuratorium oraz skargę do prokuratora, natomiast osoby o wyższym poczuciu bezradności wybierały bądź bardziej autorytarne strategie („poszedłbym do nauczyciela i postraszył go, że gorzko pożałuje, jeśli tknie mego syna”, „cieszyłbym się, że syn nauczy się dyscypliny”), bądź przeniesienie dziecka do innej szkoły. Mimo iż stwierdzone zależności nie są znaczące statystycznie<sup>5</sup>, ich kierunek jest zgodny z oczekiwaniami i wcześniejszymi ustaleniami.

Najważniejszą z uzyskanych zależności wydaje się jednak ta łącząca wyższe poczucie kontroli nad własnym życiem z podejmowaniem wspólnych działań w najbliższej społeczności sąsiedzkiej. Co prawda, w całej badanej przez nas próbie tylko 25,5% respondentów stwierdziło, iż zdarzało im się coś załatwić bądź osiągnąć działając z sąsiadami, jednakże odpowiedź ta jest znacząco skorelowana z poczuciem kontroli, przy czym najczęściej wymieniane osiągnięcia dotyczą usług komunalnych, różnych działań w obrębie budynku mieszkalnego (np. zakładanie domofonów), pomocy i opieki sąsiedzkiej oraz budowania parkingów i garaży. Osoby o wysokim poczuciu kontroli częściej też widzą potrzebę takich wspólnych działań na przyszłość, dołączając tu dodatkowo do spraw wyżej wymienianych porządkowanie najbliższego otoczenia. Występowanie tych zależności sugeruje, iż poczucie bezradności upośledza nie tylko indywidualne umiejętności radzenia sobie z rzeczywistością społeczną, lecz również zdolność do kooperowania z innymi ludźmi w celu rozwiązywania wspólnych problemów.

Mimo iż poczucie bezradności i poczucie kontroli nad własnym życiem stanowią, jak już wspominałam, dwa w miarę niezależne wymiary, warto na zakończenie tego wątku podjąć próbę oszacowania względnej liczebności grup charakteryzujących się tymi odmiennymi właściwościami. Pomijam tu szczegóły techniczne<sup>6</sup> związane z konstruowaniem skali bezradności, wystarczy powiedzieć, iż przyj-

<sup>5</sup> W dużej mierze jest to konsekwencją wadliwej konstrukcji pytania.

<sup>6</sup> Do skonstruowania skali użyto 5 pytań (4 należące do wymiaru bezradności i jedno do wymiaru kontroli), które uzyskały najwyższe mierniki communality w analizie o założonym jednym czynnikiem.

mować może ona wartości od 0 do 5, przy czym im wyższa wartość, tym większe nasilenie poczucia bezradności psychologicznej, im niższa – tym większe poczucie kontroli nad własnym życiem. W badanej przez nas próbie 36% osób przejawiało głębokie poczucie tak zdefiniowanej bezradności psychologicznej akceptując co najmniej 4 twierdzenia wchodzące w skład skali, podczas gdy 20% charakteryzowało się wysokim poczuciem kontroli nad własnym życiem, akceptując co najwyżej jedno twierdzenie.

Jak wynika z przeprowadzonych analiz, te dwie skrajne kategorie ludzi, dysponując odmiennymi „kapitałami” psychologicznymi – choć w przypadku bezradności należałoby mówić raczej o deficycie – preferują odmienne strategie działania na poziomie mikro i aprobują odmienne typy racjonalności dla poziomu makro. Zwraca uwagę szczególne znaczenie, jakie dla poczucia kontroli nad własnym życiem ma satysfakcja z wykonywanej pracy. Niepokój natomiast budzić powinien fakt, iż bezradność psychologiczna jest skorelowana z bezradnością systemową i że towarzyszy im akceptacja populistyczno-autorytarnych rozwiązań systemowych.





## CZĘŚĆ III

# *Przestrzeń społeczna*

*Anna Giza-Poleszczuk*

### **1. Pojęcie kapitału społecznego i jego formy**

Przez przestrzeń społeczną rozumiemy układ relacji między jednostkami, dla których metrykę stanowią rozmaite formy stosunków społecznych. W tym znaczeniu przestrzeń, w obrębie której może poruszać się jednostka, rozciąga się w zakresie dostępnych jej – bezpośrednio lub pośrednio – interakcji z innymi.

#### ***1.1. Pojęcie kapitału społecznego***

Kapitał społeczny zakorzeniony jest w strukturach relacji społecznych, zarówno tych, które mają charakter organizacji formalnej, jak i tych, które rodzą się na innym gruncie bliskości społecznej (struktury pokrewieństwa, sąsiedztwo i „ziomkostwo”, grupy nieformalne). Każda z tych różnych co do stopnia formalizacji struktur organizujących interakcje społeczne może zostać skapitalizowana, jeżeli można ją wykorzystać do osiągnięcia indywidualnych celów, których realizacja w inny sposób byłaby dla jednostki niemożliwa lub wiązałaby się z poniesieniem wyższych kosztów. I tak na przykład (por. Coleman 1990), jeżeli znajomość i bliskość wyniesiona ze wspólnego studiowania wykorzystywana jest przez studentów



do zawiązania tajnej organizacji rewolucyjnej, to staje się ona „zasobem pozwalającym jednostkom przekształcić indywidualny protest w zorganizowany bunt”.

Z każdego rodzaju formą interakcji międzyludzkich (stosunkiem społecznym) wiążą się następujące, możliwe do skapitalizowania zasoby:

1) wzajemne zobowiązania i oczekiwania wpływające z ról społecznych. „Zaufanie” – w tym przynajmniej w sensie, że musimy ufać, iż partner wywiąże się z oczekiwań roli – stanowi z istoty rzeczy pewną formę przekazania kontroli nad jakimś aspektem działania. Zarówno w stosunkach formalnych (powstających na gruncie formalnych instytucji i organizacji), jak i nieformalnych, zobowiązanie partnera jest zasobem, który prędzej czy później możemy skapitalizować jako żądanie wzajemności („wywiązania się”). Stąd też różne strategie wiązania innych za pośrednictwem „daru” (wyświadczenia pewnej przysługi) zawsze zmierzają do zbudowania dającego się skapitalizować zasobu. W systemie socjalistycznym tego rodzaju strategie były – przy niedostatku sprawnie działających instytucji formalnych – podstawowym narzędziem ekspansji jednostek w przestrzeń społeczną (por. Giza-Poleszczuk 1991);

2) dostęp do informacji: jest on zasobem, który również może zostać skapitalizowany jako środek wymuszania na partnerach działań ułatwiających jednostce osiągnięcie jej własnych celów mniejszym kosztem, lub po prostu jako zasób sam w sobie (dostęp do rzadkiej informacji jest kapitałem ułatwiającym osiągnięcie celów). Dostęp do informacji, podobnie jak w poprzednim przypadku, może być gwarantowany przez pozycję w instytucji/organizacji albo wynikać z nieformalnej pozycji jednostki (np. informacja zdobyta przez powracającego migranta jest kapitałem dla niego samego i tych wszystkich osób, dla których stanowi ona czynnik zmniejszający koszt migracji);

3) normy i sankcje społeczne, poprzez fakt, że można się nimi posłużyć dla wymuszenia pożądanego zachowania innych ludzi, również są dającym się skapitalizować zasobem – wtedy jedynie, gdy są efektywne (a więc istnieją sankcje ułatwiające ich implementację). Również i w tym przypadku mamy na uwadze zarówno formalne, jak i nieformalne normy oraz sankcje;

4) relacje władzy: na mocy samej definicji władza jest zasobem ułatwiającym (lub wręcz umożliwiającym) efektywne podporząd-

kowanie innych tak, że jednostka osiąga swoje cele mniejszym kosztem. I odwrotnie: osoba podporządkowana może skapitalizować autorytet zwierzchnika („silniejszego”).

Łatwo zauważyć, że nadające się do skapitalizowania zasoby na rynku interakcji społecznych mogą powstawać albo jako uboczny efekt już istniejących struktur organizujących stosunki społeczne (klasycznym przykładem jest korupcja), albo też mogą być kreowane intencjonalnie przez jednostki organizujące się w grupy celowe. W tym drugim przypadku kapitał społeczny jest kreowany intencjonalnie przez osoby zainteresowane – gdy na przykład rodzice dzieci chorych na białaczkę organizują fundację, której istnienie w konsekwencji ułatwia każdemu z nich organizowanie opieki nad dziećmi czy zmniejsza koszty ich leczenia.

Wkraczamy tym samym w dziedzinę problematyki dóbr publicznych. Po pierwsze, zasoby zawierające się w sieciach stosunków społecznych nie są prywatną (indywidualną) własnością żadnej z jednostek. Po drugie, kapitalizacja zasobów już istniejących interakcji społecznych (struktur władzy czy ról w organizacji) nosi wszelkie znamiona *free riding* (słynne „nadużywanie stanowisk dla osobistych korzyści”) oraz – jako efekt uboczny – stanowi *externality* działania rynku interakcji. Po trzecie wreszcie, w przypadku zasobów kreowanych intencjonalnie mamy do czynienia z klasycznymi dylematami wiążącymi się z powstawaniem i funkcjonowaniem dóbr publicznych. Utworzenie sieci stosunków społecznych (grupy) przynosi korzyść wszystkim zainteresowanym; jednak nie wszyscy ponoszą jednakowe koszty, konieczne do stworzenia i utrzymania grupy. Dlatego tak trudno dokonują się procesy „samoorganizacji” jednostek, i w efekcie większość spośród form kapitału społecznego tworzona jest – i również znika – jako produkt uboczny innego rodzaju działań. Czynniki sprzyjającymi samorzutnemu (a nie w postaci efektu ubocznego) kreowaniu i funkcjonowaniu kapitału społecznego jest stopień domknięcia struktury relacji w danej zbiorowości, stabilność danej zbiorowości, system wartości kulturowych („ideologia”) oraz trudne do wyodrębnienia czynniki indywidualne (jak obecność w zbiorowości jednostek cechujących się znacznym zaangażowaniem w sprawy lokalne, dysponujących czasem i innego rodzaju zasobami psychologicznymi i kulturowymi – jak choćby umiejętność komunikowania się z ludźmi).

Czynniki niesprzyjające zawiązaniu i utrzymywaniu się kapitału społecznego stanowią, naturalnie, odwrotność wymienionych po-



przednio. Należy jednak do nich dodać czynnik najistotniejszy: obecność struktur instytucji państwowych, za pośrednictwem których jednostki mogą realizować swoje cele w sposób mniej kosztowny, niż gdyby miały dla ich realizacji tworzyć i podtrzymywać układ stosunków społecznych. I tak na przykład system opieki nad dziećmi zastępuje struktury „pomocy sąsiedzkiej”, minimalizując również znaczenie normy „wszystkie dzieci są nasze”.

### ***1.2. Kapitał społeczny: systemowe i indywidualne reguły mobilizacji***

Zasoby społeczne można rozpatrywać jako kapitał zarówno na poziomie makro, jak i mikro (indywidualnym). Dla poziomu makro kapitał społeczny może pełnić ważną rolę, odciążając instytucje (dobra publiczne) kreowane centralnie: samorządność i względna samodzielność niższych poziomów systemu (jak zbiorowości lokalne) minimalizuje koszty centrum. Na poziomie makro wielkość kapitału społecznego wyznaczona jest przez gęstość i stabilność stosunków społecznych w danej zbiorowości, efektywność norm regulujących realizację wzajemnych oczekiwań i zobowiązań oraz wartości kulturowe sprzyjające tworzeniu i podtrzymywaniu systemów relacji między jednostkami. To, czy tego rodzaju zasoby społeczne zostaną skapitalizowane – zmobilizowane do realizacji celów jednostkowych – zależy nade wszystko od sprawności instytucji państwowych. Przy znacznej sprawności instytucji formalnych (państwowych) koszt mobilizacji zasobów społecznych jest większy od kosztów działania indywidualnego wykorzystującego dostępne struktury – np. koszt organizacji systemu wzajemnej opieki nad dziećmi w danej społeczności lokalnej przekracza koszt publicznej opieki nad nimi. Przy braku bądź niesprawności tego rodzaju instytucji, mobilizacja zasobów społecznych może być jedyną dostępną dla jednostek strategią realizacji indywidualnych dążeń. Mówiąc inaczej, przekształcenie zasobów społecznych w kapitał społeczny zależeć będzie zawsze od warunków działania i dostępnych jednostkom alternatyw. Mówiąc dalej o kapitale społecznym, zawsze będziemy starali się odnosić nasze rozważania do warunków systemowych.

Można zauważyć, że w przypadku polskiej transformacji systemowej kwestia kapitału społecznego ma charakter dość paradoksalny: gra toczy się o zmianę jego charakteru. W systemie socjalistycznym, przy znacznej niesprawności systemu państwowych ins-

tytuacji, kapitał społeczny odgrywał podstawową rolę w określaniu szans realizacji indywidualnych celów (Giza-Poleszczuk 1991, Narojek 1973). Kreowany był on jednak jako uboczny produkt oficjalnych, formalnych systemów ról społecznych i jako taki miał destrukcyjny wpływ na funkcjonowanie całości systemu. Obecnie głoszona ideologia „brania spraw we własne ręce” zmierza do wykreowania zasadniczo odmiennego typu kapitału społecznego: tego, który kreowany jest intencjonalnie przez zbiorowości lokalne, odciążając system instytucji państwowych i wspomagając decentralizację systemu. „Federacja grup pierwotnych”, w poprzednim systemie zakorzeniona w strukturach relacji powołanych do pełnienia zupełnie innych funkcji, ma się przekształcić w „federację społeczności lokalnych” i grup celowych zgodnie z makrosystemowymi regułami demokracji.

Z punktu widzenia makrosystemu zatem, zasoby społeczne o tyle mogą stać się społecznym kapitałem zbiorowym, o ile zostaną zmobilizowane nie jako systemy *free riding* pasożytujące na oficjalnych instytucjach, ale jako systemy dóbr publicznych dopełniających kreowaną centralnie sferę dóbr. Jeżeli dzieje się inaczej, mobilizacja zasobów społecznych podkopuje racjonalność makrosystemową; makrosystemowa strategia decentralizacji i przełożenia pewnych kosztów działania systemu na niższe piętra organizacji społecznej napotyka opór. Z jednej bowiem strony dla jednostek koszt mobilizacji może okazać się zbyt wysoki – jak pisaliśmy wcześniej, kreowanie kapitału społecznego zawiera wszelkie dylematy dóbr publicznych, i strategia wymuszania pożądanych działań na instytucjach państwowych wciąż może być dla jednostek mniej kosztowna niż strategia zawiązywania „grupy celowej”. Z drugiej natomiast strony indywidualne strategie mobilizowania dostępnych relacji społecznych dla realizacji celów mogą oddziaływać destrukcyjnie na sprawność instytucji centralnych.

Z punktu widzenia funkcjonowania systemu jako całości istotne jest zarówno to, czy jednostki zmobilizują zgodnie z regułami dostępne im zasoby społeczne, generując dobra publiczne na niższych poziomach systemu, jak i to, czy jednostki nie będą wykorzystywać istniejącego systemu instytucjonalnego jako „kapitału” do realizacji ubocznych, z punktu widzenia racjonalności owych instytucji, celów.

Z punktu widzenia jednostki zasoby społeczne zakorzenione są w dostępnej jej sieci relacji społecznych. Możliwość i „zyskowność” kapitalizacji owych zasobów wyznaczana jest przez wiele czynników, takich jak: ogólna liczba relacji pozostających w zasięgu



jednostki; jakość osób/ról, do których ma ona dostęp; normy regulujące zobowiązania i ich efektywność; „kapitał” reprezentowany przez ową jednostkę na rynku interakcji (atrakcyjność jako partnera wymiany, zdolność mobilizowania innych ludzi itp.). To, czy jednostka zmobilizuje dostępne jej zasoby społeczne, zależy nade wszystko od relatywnego kosztu innych alternatyw – w szczególności alternatyw dostarczanych przez oficjalne instytucje. Jeżeli koszt ubiegania się o miejsce w przedszkolu był wysoki – pamiętajmy, że kosztem jest również ryzyko niepowodzenia – strategią mniej kosztowną mogło okazać się posłużenie znajomym/krewnym zajmującym ważną pozycję w dystrybucji miejsc w przedszkolu. W systemie socjalistycznym strategii budowania i mobilizowania zasobów społecznych były znacznie mniej kosztowne niż strategii alternatywne (dochodzenia i egzekwowania uprawnień); stąd też charakterystyczny dla tego okresu stopień „familiaryzacji” przestrzeni działań (por. Giza-Poleszczuk 1991).

### *1.3. Systemy relacji społecznych a kapitał*

Jak pisałam wcześniej, zasoby społeczne zakorzenione są w strukturach relacji społecznych o różnym charakterze i pochodzeniu. Z punktu widzenia czynników sprzyjających powstaniu na gruncie owych relacji kapitału społecznego, można wyróżnić systemy relacji mniej i bardziej podatne na zjawiska kapitalizacji.

#### *1.3.1. Struktury pokrewieństwa*

„Wiemy – pisał Stanisław Ossowski – że te społeczeństwa, które w przekonaniu swych członków oparte są na wspólnym pochodzeniu, wyróżniają się trwałością i wielostronnością powiązania emocjonalnego. Taką grupą jest rodzina, taką grupą jest klan lub kasta, taką grupą – przynajmniej w pewnym stopniu – jest naród. W grupach społecznych powiązanych wspólnym pochodzeniem, w grupach typu rodziny i rodu szuka się powszechnie genezy wszelkich postaci życia społecznego. Przy analizie obyczajów w trwałych i zwartych grupach społecznych, nie opartych na pochodzeniu, zawsze niemal możemy się spotkać z tendencją ku upodobnieniu ich – przynajmniej zewnętrznemu – do grup, w których członków łączy wspólność pochodzenia. [...] Skala obrzędów, za pomocą których osiąga się takie sztuczne pokrewieństwo, jest bardzo rozległa, poczynając od picia krwi druha, pocierania się jego krwią lub śliną

czy wprowadzaniu krwi jednego osobnika w nacięcia skóry drugiego, a kończąc na współczesnych europejskich »bruderszaftach«, w których wino zastąpiło krew” (1966: 110–112). Struktury pokrewieństwa odgrywają więc podstawową rolę jako prototyp systemu relacji społecznych lub jako najbardziej pierwotna podstawa stowarzyszenia społecznego (por. Levi-Strauss). Jakie zatem szczególne cechy pokrewieństwa – i powinowactwa poprzez małżeństwo – czynią je tak atrakcyjnymi dla jednostek i grup jako wzór czy metafora powiązania społecznego?

Struktury pokrewieństwa spełniają wszystkie warunki wymienione wcześniej jako sprzyjające „kapitalizacji” stosunków społecznych. Są domknięte w tym znaczeniu, że jeśli jednostkę A wiąże relacja pokrewieństwa z jednostką B, a jednostkę B z jednostką C, to również jednostki A i C są spokrewnione. Są również stabilne: pokrewieństwo nie jest czymś, co może pojawiać się i znikać. Trudno również o inny system relacji społecznych, który byłby do tego stopnia nasycony wartościami i normami. Właśnie siła więzi krwi jako gruntu dla pojawiania się altruizmu, systemu wzajemnych obligacji i oczekiwań czyni je tak atrakcyjnymi dla innego rodzaju grup sprawiając, że – jak pisał Ossowski w przytaczanym wcześniej fragmencie – rytuały i symbole sztucznego pokrewieństwa są tak archaiczne i rozpowszechnione. Jak się zdaje, żaden inny typ relacji społecznej nie ma takiej mocy wiążącej jednostki jak związki krwi.

Waga zakorzenionego w strukturach pokrewieństwa kapitału społecznego dla jednostek jest oczywista. Jest jednak istotna również dla grup i zbiorowości. Z jednej strony możemy mieć na myśli wspólnoty etniczne: pochodzenie od wspólnego przodka i wynikające stąd wzajemne obligacje i wsparcie podnoszą szanse grupy w konfrontacji z innymi grupami. Z drugiej strony spójność grup opartych na pokrewieństwie i ich zdolność wzajemnego wspierania się w ogromnej mierze odciąża sferę publiczną (państwo) i minimalizuje koszt interwencjonizmu państwowego. Wątek „siły” rodziny podnoszony jest jako pierwszoplanowy we współczesnych ideologiach pravicowych: słabość rodziny ma się przekładać na słabość państwa, nadmiernie obciążonego świadczeniem pomocy i wsparcia jednostkom pozbawionym „kapitału społecznego” w postaci rodziny. Świadczenia dla samotnych matek, rozbitych rodzin, ludzi starych, ludzi samotnych pochłaniają coraz większą część budżetu państwa. Z drugiej strony jednostki – w szczególności mężczyźni, którym brak motywacji i ambicji wynikających z roli jedynych



żywciele rodzin – stają się mniej produktywne, obniżając ekonomiczną wydajność systemu gospodarczego. Istotnie, motywacja do pracy mężczyzn jest ujemnie skorelowana z natężeniem ekonomicznej aktywności kobiet (Kangas 1994).

Niezależnie od oceny trafności owej diagnozy, nie ulega wątpliwości, że zasoby społeczne w postaci natężenia i efektywności wzajemnego wsparcia udzielanego sobie przez osoby spokrewnione mają znaczenie dla funkcjonowania systemu makro – zarówno wtedy, gdy struktury nepotystyczne oddziałują destrukcyjnie na racjonalność działania systemu, jak i wówczas, gdy struktury pokrewieństwa przejmują na siebie część kosztów wytwarzania i funkcjonowania sfery publicznej.

Jaką rolę odgrywa rodzina dzisiaj, gdy system społeczny ulega transformacji? Właśnie tej formie kapitału społecznego przyjrzymy się uważnie w kolejnym rozdziale.

### 1.3.2. Sąsiedztwo (zbiorowości lokalne)

System relacji kształtujący się na gruncie zbiorowości lokalnych stanowi, szczególnie w warunkach polskich, gdzie migracje wewnętrzne są utrudnione przez brak mieszkań, istotne źródło zasobów społecznych. Naturalnie, zbiorowości lokalne różnią się co do stopnia „zamkniętości” i stabilności: w tym sensie wielkomiejska dzielnica jest znacznie mniej podatna na procesy kształtowania się systemów wzajemnego wsparcia niż wioska. Jednak w obu przypadkach można mówić o jednostkowym i makrosystemowym znaczeniu systemów lokalnych. Takie inicjatywy lokalne, jak budowa wodociągu, tworzenie nowych miejsc pracy czy organizacja systemu opieki nad dziećmi bądź osobami starszymi, w znacznym stopniu wspomagają decentralizację systemu i minimalizują centralne koszty wytwarzania dóbr publicznych. Tego rodzaju mobilizacja zasobów społecznych jest zgodna z wprowadzanymi regułami systemowymi, zmierzającymi do decentralizacji systemu w różnych sferach – edukacji (przejmowanie odpowiedzialności za szkoły przez gminy) czy rynku pracy. Podobnie takie procesy jak migracje zagraniczne, w których wspólnoty lokalne odgrywają bodaj podstawową rolę (*network* gwarantujący wsparcie migrantów za granicą – por. np. Massey 1992), mają wpływ na funkcjonowanie makrosystemu. Na tyle, na ile migranci inwestują w kraju zarobione za granicą pieniądze, ich aktywność przyczynia się do ożywienia gospodarczego.

Również dla jednostek zasoby społeczne w postaci struktur relacji „sąsiedzkich” mają duże znaczenie – poczynając od zwykłego

wsparcia psychicznego (pogawędki z sąsiadką przy kawie), „pożyczania” drobnych przedmiotów czy sum pieniędzy, poprzez wsparcie pracą (jak na wsi, gdzie gospodarze mobilizują struktury relacji sąsiedzkich przy znacznym natężeniu prac) aż do wsparcia dostarczanego przez „ziomków” w obcym (wrogim) środowisku zewnętrznym.

Mobilizacja zasobów społecznych na poziomie lokalnym odgrywa istotną rolę w transformacji systemowej, której jednym z podstawowych celów jest decentralizacja. Ponieważ jednak gra toczy się tu o przerzucenie części kosztów wytwarzania dóbr publicznych na społeczności lokalne (jak np. finansowanie i usprawnianie systemu edukacji), implementacja reguł dokonuje się z trudem. Wszak, jak pisaliśmy wcześniej, intencjonalna mobilizacja zbiorowości do realizacji jakiegoś celu – nawet, jeśli leży to w interesie wszystkich zainteresowanych – napotyka barierę *underinvestment*, bowiem ktoś będzie musiał ponieść koszty działania, na którym skorzystają wszyscy. Na ponawiane wezwania „nie siedź, nie czekaj, pomóż” ludzie mają skłonność reagować pytaniem z dylematu brakującego bohatera – „dobrze, ale dlaczego właśnie ja?”.

W naszych badaniach kwestia mobilizacji społeczności lokalnych (sąsiedzkich) zajmowała miejsce marginalne. W dalszej części tekstu ograniczymy się zatem do wskazania najbardziej podstawowych intuicji.

### 1.3.3. Zbiorowości powstałe „na” instytucjach i organizacjach formalnych

Przez zbiorowości powstałe „na” instytucjach i organizacjach formalnych rozumiemy głównie grupy kształtujące się na bazie wspólnej pracy bądź innego rodzaju uregulowanej aktywności (szkoła, studia, partia, klub itp.). Tu właśnie kapitał społeczny pojawia się jako uboczny produkt właściwej działalności. W systemie socjalistycznym wśród ludzi przeważało przekonanie, że ów uboczny produkt dominuje nad właściwymi zadaniami instytucji i organizacji; innymi słowy, że instytucje i organizacje służą głównie realizacji indywidualnych interesów i celów ich funkcjonariuszy, wykorzystujących swoje stanowiska – lub po prostu umiejscowienie w organizacji – dla osobistych korzyści. Tego rodzaju zjawiska całkowicie podważały formalną racjonalność systemu społecznego (por. Poleszczuk 1991).

Jak dziś wygląda społeczny ogląd sfery instytucji i organizacji? Czy w dalszym ciągu „korupcja” i „nadużywanie stanowisk”



stanowi główny motyw opinii o funkcjonowaniu systemu, czy też częściowa prywatyzacja i urynkowienie systemu są postrzegane jako bariera dla szerzenia się tego rodzaju praktyk?

#### *1.3.4. Mniejszości – zbiorowości powstające na relatywnej odmienności (izolacji) społecznej*

We współczesnej socjologii mniejszość definiowana jest poprzez nierówność praw („mniejsze” prawa) pewnych zbiorowości odróżniających się od reszty społeczeństwa kolorem skóry, odmiennością obyczajów czy upodobań. Jest to więc definicja w pewnej mierze nawiązująca do opresji, na jaką narażona jest dana zbiorowość – najczęściej ukonstytuowana przez odmiennosc etniczną. Bycie w tak pojmowanej mniejszości jest niezwykle sprzyjającym gruntem dla pojawienia się wewnętrznych struktur relacji w danej zbiorowości i przekształcenia ich w zasób społeczny. Konflikty na tle mniejszościowym – które zresztą z reguły mają podtekst konfliktu wokół dóbr publicznych lub wspólnych zasobów – mają negatywny wpływ na funkcjonowanie systemu, również w kontekście stosunków z innymi państwami. Jako takie są niezgodne z regułami systemowymi (demokracja).

W systemie socjalistycznym ekspresja konfliktów społecznych także tych mających podłoże mniejszościowe, była tłumiona. Transformacja nie tylko dostarczyła legalnych narzędzi ekspresji konfliktów (reguła wolności słowa, wolności stowarzyszeń, równych praw), ale również stworzyła warunki do ujawnienia się bądź wręcz powstania animozji. Rosnąca świadomość tego, czym są dobra publiczne, wyczuliła ludzi zarówno na nierówności w ponoszeniu kosztów ich wytwarzania, jak i na nierówności w odnoszeniu korzyści z ich istnienia. Mechanizm mobilizacji „mniejszości” zostanie w dalszej części pracy prześledzony na przykładzie „pogromu” Cyganów w Mławie. Konflikt ten rozegrał się wbrew nowym regułom systemowym, dowodząc raz jeszcze, że indywidualne strategie działania mogą produkować na poziomie zbiorowości negatywne, niezgodne z założeniami systemowymi efekty.

#### *1.3.5. Zbiorowości powstałe na podstawie podobieństwa sytuacji życiowej*

W obręb tak rozumianych zbiorowości wchodzi zarówno te, które kształtują się na bazie podobieństwa pozycji społecznej, jak i te, których podłożem jest podobieństwo pewnego problemu bądź

celu życiowego (chore dziecko, chęć zapewnienia dzieciom właściwej edukacji itp.). W tym miejscu interesują nas jedynie te drugie. One właśnie stanowią podstawowy typ intencjonalnie kreowanego kapitału społecznego, kiedy zawiązanie systemu relacji społecznych jest bezpośrednio motywowane chęcią pozyskania wsparcia innych ludzi, a tym samym minimalizacji kosztów realizacji własnych celów.

W naszych badaniach również i ten problem potraktowany został marginalnie. Zadaliliśmy badanym dwa wskaźnikowe pytania, których celem było sprawdzenie, jak dalece w sytuacji problemowej dotyczącej nie tylko ich samych, ale również innych ludzi, przyjmą oni strategię „mobilizacji zasobów społecznych”, a jak dalece działać będą indywidualistycznie.

#### *1.4. Podsumowanie*

Jednostki osadzone są więc w sieci relacji z innymi jednostkami, w której „z natury rzeczy muszą być istotami kalkulującymi: muszą skalkulować skutki swego zachowania, skalkulować prawdopodobne zachowania innych, skalkulować równowagę zysków i strat – a wszystko to w kontekście, w którym podstawy do kalkulacji są ulotne, niejednoznaczne i zmienne, często na skutek ich własnych działań” (Humphrey 1994: 309). Sieci relacji, którymi jednostka jest powiązana z innymi, mają różny charakter i podłoże – jedne kształtują się na podstawie pokrewieństwa, inne powstają na gruncie organizacyjnego podziału ról i zadań, jeszcze inne są intencjonalnie kreowane do rozwiązania zadania (realizacji celu), które różne jednostki uznają za własne. Zawsze jednak wszyscy ci, którzy pozostają w zasięgu stosunków społecznych jednostki, składają się na społeczny zasób działań i realizacji indywidualnych celów jednostki, ponieważ w jakiejś mierze jednostka może kontrolować ich zachowania. W samej istocie relacji społecznej zawiera się taka możliwość, możliwość odwołania się do wymogów roli, nakazu wzajemności („odwzajemnienia daru”) czy też możliwość instrumentalnego wykorzystania gwarantowanego przez rolę dostępu do informacji, miejsca w strukturze władzy. Z punktu widzenia racjonalności systemowej, mobilizacja przez jednostki zasobów społecznych może albo wspomagać system, albo wprost przeciwnie: podważać jego racjonalność. To, czy, w jakim celu oraz w jaki sposób jednostki zmobilizują zasoby zawarte w dostępnych im strukturach relacji, ma więc żywotne znaczenie dla implementacji reguł systemowych.



Powszechność strategii „kapitalizowania” stosunków społecznych, z jednej strony, niewątpliwie umożliwiała trwanie systemu socjalistycznego, uzupełniając czy wręcz zastępując niesprawne instytucje państwowe, z drugiej jednak – podważała logikę działania instytucji i organizacji. Kapitał społeczny miał podstawowe znaczenie dla powodzenia życiowego jednostek i realizacji najbardziej nawet przyziemnych celów: zakupu rzadkich towarów i usług, dobrego ulokowania się na rynku pracy. Nawyk mobilizowania dostępnych zasobów relacji społecznych był tak silny, że trudno jest się go pozbyć nawet w dobie sprawnie działającego rynku<sup>1</sup>. Z drugiej strony, choć mobilizacja społeczna niewątpliwie zgodna jest z regułami systemowymi, idzie tu o specyficznego rodzaju kapitał społeczny: taki, który sprzyjał będzie decentralizacji systemu i absorpcji pewnych kosztów przez niższe poziomy systemu. Pytanie więc brzmi: w jakiej mierze ludzie w swoich działaniach kapitalizują zasoby społeczne, oraz, czy czynią to w konsonansie, czy w dysonansie z regułami systemowymi.

## 2. Rodzina jako kapitał społeczny

### *Wprowadzenie*

Wywodząca się od Talcotta Parsona teoria zmierzchu rodziny głosi, że wraz z rozwojem miejskiego społeczeństwa przemysłowego rodzina straciła szereg istotnych funkcji społecznych. W klasycznym sformułowaniu mówi się o dokonującej się stopniowo redukcji więzi krewniaczych („nuklearyzacja”), przekształceniu rodziny z ważnej grupy politycznej, produkcyjnej i religijnej w jednostkę konsumpcyjną, o indywidualizacji i psychologizacji wyboru partnera, dominacji wartości pragmatycznych w związkach rodzinnych.

Teoria „zmierzchu” rodziny, wciąż jeszcze dominująca w podręcznikach socjologii, może być podana w wątpliwość z co najmniej trzech powodów. Po pierwsze, badania demografów historycznych coraz jaśniej ukazują, że obraz wielkiej, skonsolidowanej rodziny świata przedindustrialnego stanowi raczej wyraz naszych tęsknot niż historyczną prawdę. Po drugie, badania socjologów i antropologów,

<sup>1</sup> Jacek Tarkowski opowiadał, że już po roku 1989, kiedy wszystko można było kupić w sklepach, pierwsza myśl, która przyszła mu do głowy, gdy potrzebował wosku do podłóg, miała kształt pytania: „Czy ja znam jakiegoś pszczelarza?”.

prowadzone we współczesnych, wysoce uprzemysłowionych społeczeństwach dowodzą, że dziś rodzina pełni analogiczne funkcje – polityczne, produkcyjne, choć może nie religijne<sup>2</sup> – tyle że pełni je w odmienny sposób. Nie jest też prawdą, że ograniczeniu i redukcji uległy więzi krewniacze. Siła i znaczenie rodziny ujawniają się z całą wyrazistością wówczas, gdy załamaniu ulega sfera świadczeń społecznych, usług, rynek pracy czy rynek dóbr. Nawet jednak i wówczas, gdy *welfare state* działa sprawnie, rodzinne wsparcie odgrywa istotną rolę, choć przebiega bardziej dyskretnie.

Po trzecie wreszcie, współczesne, wywodzące się z ekonomii, modele małżeństwa i rodziny, postawiły na nowo problem funkcji pełnionych przez gospodarstwo domowe w systemie społecznym. Modele, o których mowa, wywodzą się z dwóch źródeł. Pierwszym jest teoria produktywności gospodarstwa domowego Garry'ego Beckera, drugim – model rolniczego gospodarstwa domowego (farmy) (Tanaka 1951, Nakajima 1957, 1969, 1986, Sen 1966). W obu typach modeli podstawowa idea jest zasadniczo taka sama: gospodarstwo domowe traktowane jest w nich jako jednostka dokonująca alokacji czasu i dóbr do produkowania towarów, z których jedne trafiają na rynek, inne są konsumowane w obrębie samego gospodarstwa domowego, a jeszcze inne mają charakter nierynkowy. Dzięki wspomnianym teoriom – oraz pracom teoretycznym i empirycznym z nich się wywodzącym – osiągnięto znaczne postępy nie tylko w wyjaśnianiu zachowań gospodarstw domowych, ale również w zrozumieniu i objaśnieniu związków między zachowaniami gospodarstw domowych a wzrostem ekonomicznym i rozwojem (funkcjonowaniem) systemów społeczno-ekonomicznych.

Jest rzeczą oczywistą, że funkcje pełnione przez gospodarstwa domowe i ich rola w gospodarce zależy od czynników makrosystemowych. W gospodarkach krajów rozwijających się gospodarstwo domowe i rodzina są podstawowymi jednostkami decyzyjnymi; w miarę rozwoju ekonomicznego pewne funkcje decyzyjne zostają przejęte przez rynek bądź państwo. W każdym jednak przypadku gospodarstwo domowe i rodzina pozostają głównym ogniwem w procesie, który w tej pracy interesuje nas najbardziej: w procesie tworzenia kapitału ludzkiego. To właśnie inwestycje w ludzi, które dokonywane są przede wszystkim na poziomie rodziny (gospodarstwa domowego), przesądzają w znacznej mierze o kapitale ludzkim

<sup>2</sup> Chyba, że przyjmijemy świecką, Durkheimowską definicję religii.



populacji. Z punktu widzenia jednostek, rodzina i gospodarstwo domowe wciąż stanowią podstawowe źródło kapitału przesądzającego o ich szansach życiowych. Kapitał rodzinny kumulowany jest zarówno w okresie dzieciństwa (inwestycje w dziecko – w jego kondycję fizyczną, psychiczną, wykształcenie, umiejętności, „kapitał kulturowy”), jak i w okresie młodości (możliwości na rynku pracy, pomoc w założeniu własnego gospodarstwa domowego) i dorosłości („amortyzacja” ryzyka, udostępnianie szans).

Z uwagi na pewną nowość w socjologii polskiej prób spojrzenia na rodzinę z tej perspektywy teoretycznej, w pierwszej części rozdziału zostaną pokrótce przedstawione podstawowe założenia modelu. W części drugiej przedstawione zostaną przykładowe wyniki badań wskazujących na żywotne znaczenie więzi rodzinnych zarówno dla przebiegu procesów industrializacji, jak i w funkcjonowaniu współczesnych społeczeństw. W części trzeciej zaprezentowane zostaną wyniki naszego badania, które zawierało specjalnie wydzieloną część poświęconą rodzinie. Omówiona zostanie ta część materiału empirycznego, która pozwala ocenić siłę i znaczenie więzi rodzinnych w Polsce.

### *2.1. Współczesne modele rodziny i gospodarstwa domowego*

Siła podejścia mieszczącego się w nurcie „racjonalnego wyboru” polega głównie na tym, że pozwala on, w niebanalny sposób, wiązać różne aspekty analizy danej sfery zjawisk: aspekt ekonomiczny, polityczny, socjologiczny, psychologiczny. Ogólnie bowiem rzecz biorąc, teorie racjonalnego wyboru pozwalają badać relacje między czynnikami kształtującymi nacisk sytuacyjny na jednostkę oraz modelować strukturę działania w danej sytuacji. Nowe modele rodziny i gospodarstwa domowego stanowią jeden z bardziej spektakularnych przykładów zastosowania modeli i założeń teorii racjonalnego wyboru do analizy zjawisk społecznych. Warto podkreślić, że podobne założenia – niezależnie od tego, czy ich autorzy odwołują się do teorii racjonalnego wyboru, czy też nie – w analizie zjawisk z dziedziny formowania i funkcjonowania rodziny/gospodarstwa domowego przyjmowane są nie tylko w ekonomii, ale również w pewnych nurtach demografii historycznej, biologii ewolucyjnej i socjologii.

Poniżej omówimy dwie zasadnicze składowe wyznaczające współczesny paradygmat analizy wskazanych zjawisk:

a) podstawowe założenia teorii racjonalnego wyboru w postaci, jaką przyjmują one w teoriach rodziny/gospodarstwa domowego,

b) wybrane, wynikające z przyjętych założeń, tezy opisowe dotyczące rodziny, pozwalające ukazać siłę wyjaśniającą i porządkującą analizy prowadzonej w kategoriach „strategicznych”.

### *2.1.1. Rodzina i gospodarstwo domowe jako sfera „racjonalnych wyborów”: indywidualizm*

Najbardziej charakterystycznym rysem teorii racjonalnego wyboru jest indywidualizm. Oznacza to, że obiektem teoretyzowania i opisu są zawsze jednostki, ich indywidualne decyzje i strategie postępowania, a nie jakkolwiek pojęta grupa czy innego rodzaju całość społeczna (populacja, gatunek, społeczeństwo). Procesy zachodzące w grupach są rozpatrywane jako skumulowane efekty decyzji i działań jednostek, dla których grupa (inni ludzie i ich działania) stanowią warunki brzegowe podejmowania decyzji.

W sferze teorii rodziny oznacza to, że rodzinę przestaje się traktować jako nieodróżnicowaną wewnątrznie całość. Przyjmuje się natomiast, że rodzinę budują jednostki, podejmujące decyzje małżeńskie, prokreacyjne, decyzje co do trwania bądź rozwiązania gospodarstwa domowego. Co więcej, składające się na rodzinę/gospodarstwo domowe jednostki bynajmniej nie muszą mieć identycznych interesów i celów.

W przypadku rodziny ze szczególną siłą ujawnia się podstawowa dla socjologii cecha życia społecznego: to, że w swoich działaniach, a także w określeniu, jaki ostatecznie będzie wynik działania, jednostki są zależne od innych ludzi i ich działań. Założenie rodziny – gospodarstwa domowego – w każdej ze znanych nam historycznie form wymaga znalezienia i wyboru partnera, uzyskaniu jego zgody („kooperacji”), określenia momentu optymalnego dla rozpoczęcia wspólnego życia, ewentualnie podjęcia decyzji co do liczby i jakości dzieci, odstępów między ich kolejnymi narodzinami, przyjęcia jakichś opcji w sferze „pokrewieństwa” i „powinowactwa” (rozciągłości uznania istnienia więzi, zakresu praw i obowiązków, kwalifikacji innych osób jako powiązanych z nową jednostką).

W wymienionych sferach decyzyjnych to, co robi i jak działa jednostka, nie jest obojętne dla innych ludzi – rodziny pochodzenia, środowiska społecznego. Decyzje rodzinne produkują zbyt wiele *externalities* (zarówno pozytywnych, jak i negatywnych); są więc sferą zbyt poważną, by pozostawić ją w wyłącznej gestii jednostek.



Zależnie od decyzji podejmowanych w różnych punktach decyzyjnych (czy w ogóle się wiązać, z kim, kiedy itp.), otrzymamy w rezultacie zróżnicowane strategie formowania i „prowadzenia” gospodarstwa domowego/rodziny. Rodzina i gospodarstwo domowe są więc przede wszystkim funkcją szeregu decyzji podejmowanych przez różnych aktorów: mężczyzn i kobiety, rodziców i dzieci, krewnych, starsze i młodsze generacje.

Dlaczego jednak jednostki przyjmują zróżnicowane strategie wiązania się z innymi (tworząc gospodarstwo domowe, nową jednostkę rodzinną)? Najogólniej rzecz biorąc, jednostka ma do rozwiązania szereg problemów – natury reprodukcyjnej, ekonomicznej, społecznej – dysponując pewnymi możliwościami w pewnym zespole warunków brzegowych. Najbardziej oczywiste są tu problemy reprodukcji: żeby ją podjąć, trzeba znaleźć partnera, skłonić go/ją do kooperacji, zainwestować w dzieci, dochować je do okresu ich własnej dojrzałości.

Reprodukcja jest procesem kosztownym; stąd pojawia się wymiar ekonomiczny zarówno jako problem „dziedziczenia” zasobów (Goody 1977, Bourdieu 1976), jak i problem zdobycia potrzebnych zasobów ekonomicznych (np. dobrej pozycji zawodowej). Jest również, *par excellence*, procesem społecznym – choćby z uwagi na fakt zawiązania i podtrzymania kooperacji między zainteresowanymi stronami, zainteresowanie innych osób (mezalianse, koligacje rodzinne).

Każdy z tych problemów wywiera na proces formowania rodziny/gospodarstwa domowego swoiste presje i uruchamia splot, często sprzecznych, interesów indywidualnych. Warunki makrosystemowe, takie jak sytuacja demograficzna (liczba i dostępność potencjalnych partnerów), ekonomiczna (sytuacja na rynku pracy, zasady dziedziczenia), społeczna (reguły zawierania małżeństw) i kulturowa (normy i wartości) w istotny sposób wyznaczają liczbę i dostępność alternatyw, a także ich „opłacalność”.

Uwzględniając te czynniki, można dalej rozbudować naszą definicję rodziny/gospodarstwa domowego jako funkcji indywidualnych decyzji podejmowanych przez jednostki o zróżnicowanych interesach i celach, dążące do rozwiązania specyficznych problemów oraz działających pod presją złożonego układu warunków otoczenia.

2.1.2. Rodzina jako sfera „racjonalnych wyborów”:  
kalkulacja kosztów i korzyści

Drugą z podstawowych cech teorii racjonalnego wyboru, obok indywidualizmu, jest ujmowanie indywidualnych działań w kategoriach kosztów i korzyści (*costs – benefits*). Analiza w tych kategoriach wspiera się na dwóch założeniach: wszystko kosztuje, a zasoby, którymi dysponuje jednostka, są zawsze ograniczone. Każde działanie wiąże się z poniesieniem kosztu – i każde przynosi jakiś wymierny efekt, czy to korzystny, czy niekorzystny. Indywidualne decyzje, niezależnie od tego, jak bardzo są one świadomie rozpatrywane (reprezentowane) przez działającego aktora i oddają rzeczywisty przebieg podejmowania decyzji (mechanizm decyzyjny), można przedstawiać w tych kategoriach jako alokację ograniczonych zasobów na pewien cel (pewne działanie), którego realizacja przynosi w danych okolicznościach negatywne bądź pozytywne konsekwencje.

Również zachowania w interesującej nas sferze realizowane są w sytuacji ograniczonych zasobów i „produkują” wymierne konsekwencje. W literaturze istnieje bogata dokumentacja empiryczna, odnosząca się do kosztów/korzyści zbyt wczesnego lub zbyt późnego małżeństwa (założenia gospodarstwa domowego z inną osobą), koszt dzieci określonej jakości, koszty/korzyści opóźniania decyzji o posiadaniu dzieci, funkcyjne związki między jakością a liczbą dzieci, konsekwencje strategii „gwałtownego” wzrostu rodziny (dzieci pojawiające się w krótkich odstępach czasu). W modelu Beckera (1990) ukazuje się powiązanie między warunkami makro-systemowymi a „opłacalnością” zawarcia małżeństwa, a zatem założenia wspólnego gospodarstwa domowego.

Naturalnie, rachunek kosztów i korzyści odnieść można również do sfery społecznej: w sytuacji działania efektywnych norm rosną koszty działań od nich odbiegających (mezalians, uchylenie się od założenia rodziny, nieposiadania dzieci bądź posiadania zbyt wielu dzieci itp.).

Sfera życia rodzin/gospodarstw domowych jest więc dziedziną podejmowania decyzji o charakterze ekonomicznym – w szerokim sensie tego słowa, jako decyzji alokujących ograniczone zasoby na jednostki działania. Decyzje te mają ogromne znaczenie dla „prosperity” rodziny/gospodarstwa domowego.

W kolejnym kroku należy podkreślić, że działania jednostek podejmowane są w sytuacji silnej konkurencji społecznej: konkuren-



cji o „właściwego”, optymalnego partnera, konkurencji o szanse dzieci na zajęcie w przyszłości wysokiej pozycji społecznej itp. Dobra, o które toczy się gra, również mają ograniczony charakter. Nie wszystkie dzieci mogą dostać się do elitarnego liceum, nie wszystkie mogą studiować za granicą lub na kierunkach, które gwarantują wysoką atrakcyjność na rynku pracy.

Łatwo również zauważyć, że tak pojmowana rodzina/ gospodarstwo domowe nie jest statycznym obiektem, ale dynamicznym procesem; jednostki podejmują różne decyzje w różnych momentach czasu, w różnych fazach cyklu życiowego (małe dzieci, dorosłe dzieci), w różnych konstelacjach otoczenia (zaburzenia na rynku pracy, przemiany polityczne).

### 2.1.3. Rodzina i gospodarstwo domowe: relacje między mikro- i makroskalą

Relacja między zjawiskami z poziomu mikro i zjawiskami z poziomu makro ma charakter dynamiczny i zwrotny. Zjawiska w makroskali stanowią efekt skumulowanych decyzji i działań indywidualnych, wyznaczając z kolei nowe warunki brzegowe dla działających jednostek. I tak, dzietność jest zbiorczym efektem podejmowanych przez jednostki decyzji prokreacyjnych; w kolejnym pokoleniu stanowić może jednak istotny warunek brzegowy decyzji jednostek. Według Easterlina (1987) mamy tu do czynienia z cyklem: liczne pokolenie ma trudności na przepelnionym rynku pracy, co powoduje ograniczenie dzietności tego pokolenia (zmniejszenie się zasobów indywidualnych umożliwiających sprostanie kosztom wychowania dzieci); mało liczne pokolenie nie ma tego rodzaju trudności, „produkując” w konsekwencji większą liczbę dzieci (liczne pokolenie).

Literatura z zakresu demografii historycznej jest bogatym źródłem egzemplifikacji tego rodzaju zwrotnych związków mikro- i makroskali. Najślynniejsze tezy wiążą rozwój kapitalizmu ze specyficznymi strategiami formowania rodzin/gospodarstw domowych (Hajnal 1975), analizują „strategie” postępowania wobec nieślubnych dzieci (Laslett 1980), ogólne związki czynników ekonomiczno-społeczno-demograficznych i indywidualnych strategii reprodukcji (Goody 1977).

Warto podkreślić, że przy przyjęciu takiej perspektywy upada klasyczne przeświadczenie, że rodzina jest biernym odbiorcą reagującym *ex post factum* na przemiany otoczenia zewnętrznego. Można

powiedzieć, że jest wręcz odwrotnie: to zmienne strategie formowania rodziny wpływają na przemiany w skali makro. Rodzina, nawet jeśli nie jest głównym aktorem przemian, to z pewnością nie jest również biernym odbiorcą zewnętrznych wpływów. Jest raczej aktywnym uczestnikiem procesów przemian społecznych.

Stabilność form rodziny i ich powszechność w danej populacji w dłuższych przedziałach czasu jest konsekwencją ustalenia się pewnej optymalnej w danych warunkach strategii; jest stanem równowagi pomiędzy sprzecznymi presjami. Rozważmy dla przykładu ustabilizowanie się w danej populacji momentu posiadania pierwszego dziecka. Biorąc pod uwagę koszt dziecka (szczególnie, gdy istnieje silna społeczna preferencja w danej grupie na dzieci wysokiej jakości), jego wychowanie wymaga dysponowania zasobami. Wczesne dzieci – przy innych warunkach stałych – nie tylko pojawiają się w momencie, gdy pozycja rodziców nie osiągnęła optymalnego pułapu (początek kariery zawodowej), a więc i nie dysponują oni jeszcze możliwymi do osiągnięcia zasobami, ale również ich pojawienie się zmniejsza szanse na kontynuowanie kariery ekonomicznej. Empirycznie stwierdzono (Olson 1988), że wczesne dzieci obniżają przyszły status materialny i społeczny rodziny<sup>3</sup>.

Z punktu widzenia możliwości kumulacji zasobów, umożliwiających następnie zwiększenie inwestycji rodzicielskich, dobrze jest więc odwlekać moment urodzenia się pierwszego dziecka. Pojawia się presja na odwleknięcie. Z drugiej jednak strony, pojawia się presja przeciwna. Odkładanie posiadania dzieci jest niebezpieczne nie tylko z powodów czysto biologicznych, ale również z uwagi na „użyteczność dynastyczną” dzieci. Jeśli się będzie za bardzo odwlekało, to spada szansa wspomaganie dzieci w momencie, gdy one same będą zakładały rodzinę; rodzice na emeryturze dysponują nieporównanie mniejszymi zasobami niż rodzice młodzi, wciąż pozostający na rynku pracy. „Wczesne dzieci” pozwalają zatem zmaksymalizować inwestycje we wnuki.

Mamy tu do czynienia z klasyczną sytuacją oddziaływania sprecznych presji kształtujących decyzje co do momentu urodzenia pierwszego dziecka. Pewien optymalny z tego punktu widzenia moment równowagi ma tendencję do upowszechniania się i stabilizacji.

<sup>3</sup> Porównywano rodziny identyczne w punkcie startu, z których w jednych dzieci pojawiały się wcześniej, a w innych – później.



Dla analizy strategii formowania rodziny niezbędna jest więc rekonstrukcja tych warunków brzegowych i presji, które powodują stabilizację zachowania w pewnej, na ogół instytucjonalnej (w socjologicznym rozumieniu tego terminu) formie. Owa ustabilizowana forma może utrzymywać się siłą bezwładu w nowej, zmienionej sytuacji: sama bowiem staje się, jako zespół reguł i norm działania, elementem warunków brzegowych.

#### *2.1.4. Strategiczny model rodziny: podsumowanie*

W opisanych skrótowo modelach rodzinę/gospodarstwo domowe traktuje się jako funkcję indywidualnych strategii rozwiązywania problemów (reprodukcji, ekonomicznych, społecznych, psychologicznych); owe strategie oddają mikroracjonalność aktorów działających w określonym systemie warunków brzegowych i w sytuacji konkurencji o rzadkie zasoby.

Rodzina/gospodarstwo domowe jest więc funkcją rozwiązywania dylematów – wiążących się z reprodukcją, ekonomią, normami społecznymi i kulturowymi. Najogólniej w literaturze rozróżnia się dwie zasadnicze strategie rozwiązywania owych dylematów, przekładające się następnie na formę rodziny/gospodarstwa domowego.

Strategia rozwiązywania dylematów przez budowanie poszerzonej i stosunkowo samowystarczalnej sieci krewniaczej powołuje do życia rodzinę poszerzoną, o silnie rozbudowanej funkcji ekonomicznej (jednostka produkcyjna, wzajemna asekuracja momentów kryzysowych), społecznej (nepotyzm) i politycznej. Koszt reprodukcji oraz ryzyko jest tu ponoszone przez członków rozbudowanej rodziny/gospodarstwa domowego.

Strategia rozwiązywania dylematów przez instrumentalne wykorzystanie rozbudowanej sfery publicznej powołuje do życia małą (nuklearną) rodzinę nowoczesną. Warunkiem pojawienia się strategii nowoczesnej jest, naturalnie, pojawienie się i wydolność sfery publicznej: systemu opieki społecznej i emerytur/ubezpieczeń, zasiłków dla osób samotnie wychowujących dzieci, bezrobotnych czy niezdolnych do podjęcia pracy itp. Drugim istotnym czynnikiem jest urynkowanie kolejnych dóbr, które dotychczas „produkowane” były przez gospodarstwo domowe (pralnie, restauracje, stołówki itp.).

W innym miejscu (Giza-Poleszczuk 1993, 1994) wskazywałam na systemowe warunki odpowiedzialne za pojawienie się specyficznych strategii formowania i funkcjonowania polskich rodzin w okresie

socjalizmu. Tu można tylko powiedzieć, że niedowład sfery publicznej i brak rynku wymuszał przerzucenie kosztów, ryzyka na gospodarstwo domowe. Jednocześnie w warunkach socjalizmu koszt posiadania dziecka był stosunkowo niski, szczególnie, że nie istniały dostępne możliwości zwiększenia inwestycji (w postaci, na przykład, płatnych elitarnych szkół). Można się zatem spodziewać, że zmiana systemowa będzie oddziaływać w kierunku zmian indywidualnych strategii formowania i „prowadzenia” gospodarstw domowych, zmian wzorów inwestowania w dzieci i, ogólnie, zmianie preferencji co do jakości dzieci.

Zanim jednak przejdziemy do omówienia z tej perspektywy wyników badania, powinniśmy przedyskutować w kategoriach ogólnych funkcje nowoczesnej rodziny. Czy istotnie, jak się powszechnie sądzi, industrializacja i urbanizacja zredukowały „produktywność” gospodarstw domowych oraz zmniejszyły znaczenie „zasobów społecznych” w postaci więzów krwi/powinowactwa, do których jednostka może się odwołać, by zwiększyć swoje szanse lub zmniejszyć koszt danego działania?

## *2.2. Rodzina i industrializacja*

### *2.2.1. Stabilność rodziny*

Rzecznicy tezy o „kruchości” i niestabilności związków rodzinnych we współczesnym świecie odwołują się zazwyczaj – jako do argumentów potwierdzających ich opinię – do takich zjawisk jak rosnąca liczba rozwodów, wzrost proporcji dzieci urodzonych w związkach niesformalizowanych (lub wręcz poza jakimkolwiek trwałym związkiem), spadek kontroli rodziny nad poczynaniami jej poszczególnych członków. W myśl tej tezy, w okresie przedindustrialnym stabilność porządku społecznego w znacznej mierze wspierała się na socjalizacyjnej i kontrolnej roli rodziny jako „podstawowej komórki społeczeństwa”. Podważając stabilność rodziny – choćby poprzez rozseparowanie porządku prywatnego z porządkiem publicznym, przejęcie kontroli nad dziećmi (opieka przedszkolna, szkolnictwo) – unowocześniające się państwo podważyło stabilność porządku społecznego (Wallace, Abbott 1992, Gilder 1991).

Jest faktem, że wiele aspektów funkcjonowania rodziny uległo zmianie: w przeciętnej rodzinie rodzi się mniej dzieci, rodzice w mniejszym stopniu kontrolują życie swoich dzieci, aktywność



członków rodziny w większym stopniu przebiega w pozarodzinnej przestrzeni społecznej. W dalszym jednak ciągu większość dzieci przychodzi na świat i jest wychowywanych w rodzinie; proporcja dzieci urodzonych przez samotne kobiety nie jest większa niż proporcja „bękartów” w, przykładowo, portowych miastach Francji XVII wieku lub w XVIII w Anglii (Laslett i in., 1980). Spadła natomiast sześciokrotnie – w porównaniu z okresem przedindustrialnym – proporcja dzieci, które straciły któregoś z rodziców (lub oboje rodziców) w okresie dzieciństwa. Co prawda wzrosła proporcja kobiet, których małżeństwo kończy się rozwodem, ale spadła też liczba wdów: w efekcie proporcja kobiet, które dożywają wieku 50 lat wspólnie ze swoim małżonkiem wzrosła. Po wkroczeniu w erę industrialną, przez dłuższy czas – aż do połowy XX wieku – wzrastała proporcja kobiet, które zawierały małżeństwo (spadła proporcja „starych panien”), rodziły dzieci (choć mniejszą ich liczbę). Również i dla mężczyzn narodziny i rozwój ery industrialnej nie oznaczały wcale zmniejszenia ich udziału w życiu rodzinnym. W porównaniu z wiekiem XVIII, więcej mężczyzn ma szansę się ożenić, dożyć wspólnie z żoną wieku lat 50, cieszyć się dorosłością swoich dzieci.

Jeśli więc uwzględnić takie czynniki, jak współczynniki śmiertelności dorosłych i dzieci z nieprawego łoża okazuje się, że rodzina wieku XVI czy XVIII, choć z innych względów, wcale nie była taka stabilna, jak skłonni byłibyśmy sądzić. Istnieje niewątpliwie jakościowa różnica między owdowieniem a rozwodem: oba jednak sprawiają, że małżeństwo ustaje. Z tego punktu widzenia – paradoksalnie – to współczesna rodzina jest bardziej stabilna i „bezpieczna” niż jej poprzedniczka z okresu przedindustrialnego. Skłonni jesteśmy również sądzić, że współczesna łatwość rozwiązywania rodziny na drodze prawnej prowadzi do komplikowania się sytuacji dziecka z „rozbitej rodziny”, a rosnąca proporcja samotnych matek powoduje negatywne konsekwencje dla rozwoju osobowości dziecka. Znowu jednak, jeśli porównamy warunki dzisiejsze z warunkami sprzed okresu industrializacji, możemy dojść do zaskakujących konkluzji. Wysoka śmiertelność w połączeniu z ekonomiczną niezbędnością obojga rodziców dla funkcjonowania gospodarstwa domowego wymuszała zawieranie przez owdowiałego małżonka kolejnego związku; przy aktywnym nacisku ze strony właścicieli ziemi prowadziło to do trudno wyobrażalnego skomplikowania koligacji rodzinnych (Kula 1983, Kochanowicz 1983), i sytuacji dzieci. Wszechobecny baśniowy motyw macochy i ojczyma niewątp-

liwie w dużej mierze oddaje doświadczenia sierociego dzieciństwa. Trudno jest naturalnie ocenić, czy było ono bardziej lub mniej dolegliwe od przeżyć współczesnego dziecka, które musi zaakceptować w roli rodzica nowego partnera swojej matki/ojca. Warto jednak sobie uzmysłowić, że dziś ojczymowie i macochy zdarzają się rzadziej niż wówczas. Podobnie rzecz się ma z dziećmi urodzonymi poza małżeństwem. Jak się zdaje, dziś stereotyp „bękart” nie jest już tak ujmowany moralnie jak dawniej; nawet słowo zaczyna znikać z potocznego użycia.

Zarówno więc dane ilościowe, jak i jakościowy namysł nad doświadczeniem życia w rodzinie nie dostarczają potwierdzenia tezom o postępującej wraz z urbanizacją i industrializacją „dezorganizacji” i „dezintegracji” rodziny. Normy moralne skłaniają nas co prawda do sądu, że rozpad rodziny nie jest „dezorganizacją” wówczas, gdy następuje w wyniku śmierci któregoś z małżonków – bowiem zawiniły tu czynniki obiektywnie, niezależne od ludzkiej woli. Gdy następuje natomiast w wyniku świadomej decyzji, winien być uznany za wskaźnik dezorganizacji, bowiem naruszona została norma nakazująca wierność „aż do śmierci”. Wyłączając osąd moralny możemy stwierdzić tylko tyle, że rozwój przemysłowy nie zmniejszył ani szans na zawarcie małżeństwa, ani szans na dotrwanie w raz zawartym związku małżeńskim do momentu usamodzielnienia się dzieci, ani szans na wychowywanie się dziecka w pełnej rodzinie. Analizując dane można wręcz stwierdzić, że jest odwrotnie.

### 2.2.2. „Produkcyjne” funkcje rodziny

Przez „produkcyjną” funkcję rodziny rozumie się zazwyczaj jej bezpośrednio wytwórcze działanie. Rodzina jest zarazem przedsiębiorstwem, w którym pracują, pełniąc różne zadania jej członkowie. We współczesnej rodzinie nie produkuje się dóbr na rynek; w wysoko rozwiniętych społeczeństwach nie istnieją bezpośrednio odpowiedniki gospodarstw chłopskich czy warsztatów rzemieślniczych. Można jednak wskazać dwa podstawowe argumenty, które nie pozwalają nam tak łatwo przyjąć tezy o zaniknięciu produkcyjnej funkcji rodziny. Argumentów pierwszego rodzaju dostarczają teorie mikroekonomiczne, ujmujące rodzinę jako *business enterprise*: wszelkie decyzje składające się na formowanie i funkcjonowanie rodziny mają charakter ekonomiczny w tym sensie, że dotyczą alokacji zasobów, inwestycji i produkcji dóbr w konkurencyjnym otoczeniu. Współczesna rodzina, w takim sensie jak rodzina czasów średnio-



wiecznych, „produkuje” wszystkie te dobra, które nie mają charakteru rynkowego (nie przechodzą przez rynek). Takimi dobrami są posiłki (przetworzenie produktów dostępnych na rynku), emocje (sentymenty), ale nade wszystko dzieci. *Ex definitione*, w społeczeństwach przedprzemysłowych, a więc nierynkowych, wytwarzane przez rodzinę dobra również miały charakter nierynkowy. W tym sensie produkcyjna funkcja rodziny (wytwarzanie dóbr, których nie można kupić na rynku) nie uległa zmianie: co najwyżej powiedzieć można, że dziś więcej dóbr przechodzi przez rynek.

Z drugiej strony, rodzina jest *business enterprise* również i w tym znaczeniu, że „dobrobyt jednostek wówczas, gdy pozostają one w rodzinie, jest większy, niż gdyby pozostawały one samotnie” (Poulson 1986: 53). Zgodnie z modelem ekonomicznym „popyt na rodzinę” rośnie właśnie wówczas, gdy ów zbiorowo osiągnąć dobrobyt przewyższa korzyści życia w samotności (Becker 1991). Ów efekt zwiększenia korzyści indywidualnych wówczas, gdy jednostki tworzą rodzinę, bierze się z wielu czynników: ekonomii skali, specjalizacji i podziału pracy, minimalizacji kosztów związanych z kontrolą postępowania jednostki i uprawianiem „polityki” (ludzie, którzy się kochają, nie muszą się kontrolować), zwiększenia użyteczności konsumowanych dóbr (w modelu Beckera można przekonująco pokazać, że miłość i wzajemna troskliwość sprawiają, że konsumpcja dokonywana przez partnera ma wartość – jest użyteczna – również dla drugiego z partnerów o tyle, o ile cieszy się on zadowoleniem kochanej osoby).

Innymi słowy, współczesna rodzina jest w równej mierze jak rodzina przedindustrialna jednostką ekonomiczną i to nie tylko o charakterze konsumpcyjnym, ale również o charakterze produkcyjnym. W radykalnie zmienionych okolicznościach owa „rodzinną ekonomiką” jest niewątpliwie trudniej dostrzegalna, ale nie jest wcale mniej istotna.

Innego rodzaju argumentów dostarczają fakty empiryczne, ukazujące powiązanie między rodziną a przedsiębiorstwem, rynkiem pracy czy produktywnością.

Rodzina odegrała podstawową rolę w samym procesie industrializacji, zarówno „od dołu” (przyczyniając się do rozwoju rynku siły roboczej), jak i „od góry” – przyczyniając się do rozwoju rynku kapitałowego. Strategie formowania rodziny „w dobie rodzącego się kapitalizmu” oddziaływały na tempo przyrostu naturalnego (Levine 1977), możliwość akumulacji tak finansowego, jak ludzkiego kapita-

łu (Hajnal 1975), „wypychały” na rodzący się rynek zarówno niedziedziczących synów z dobrych rodzin, jak i chłopskie dzieci z przepelnionych wsi (Robertson 1991, Furstenberg 1982).

Główna rola więzi rodzinnych polegała jednak również na czymś innym: na wzajemnym wsparciu, jakiego udzielali sobie członkowie rodzin w migracjach, poszukiwaniu chleba i pracy, udzielaniu schronienia. „Wszystko wskazuje na to, że rewolucja miejsko-przemysłowa szła ręką w rękę ze znaczącym wzrostem liczby prowadzących wspólne gospodarstwo domowe rodziców i ich zamężnych/zonatych dzieci” (Medick 1986: 31). W dziewiętnastowiecznych Stanach Zjednoczonych w 12–15% przypadków w skład rodziny wchodził również dalsi krewni (tamże). Rodzina wczesnej ery industrialnej była znacznie bardziej „rozciągnięta” niż skłonni bylibyśmy sądzić, choć owo rozciągnięcie miało zupełnie inny charakter niż w zamożnych rodzinach chłopskich czy mieszczańskich. O ile w tych drugich rozciągnięcie pojęcia rodziny stanowiło środek zachowania lub zwiększenia stanu posiadania (kumulacja majątku), o tyle w tych pierwszych rozciąganie rodziny było środkiem redystrybucji biedy: rozłożenia jej na większą liczbę osób, a zatem i zminimalizowania „porcji” ubóstwa na jednostkę.

Tak więc, więzi rodzinne były jednym z podstawowych czynników migracji i to zarówno wewnętrznych, jak i międzynarodowych. Migranci służyli zarówno jako bezpośredni dostawcy dóbr i pieniędzy wspierający pozostałą na miejscu rodzinę, jak i jako ważny „przyczółek” ułatwiający migrację innych członków rodziny. Do dziś więzi rodzinne odgrywają podstawową rolę w wyznaczaniu kierunku i tempa procesów migracyjnych (Finch 1989, Pohoski 1991, Giza-Poleszczuk 1991). „Rozciągnięcie” rodziny dotyczyło nie tylko mieszkających razem stale i prowadzących wspólne gospodarstwo domowe osób, ale również osób włączających się w rodzinę czasowo. W XIX wieku w Stanach Zjednoczonych w około 23–30% gospodarstw domowych znajdowali się sublokatorzy; byli nimi z reguły dalsi krewni.

Więzi rodzinne służyły w procesie industrializacji nie tylko jako „kanały rekrutacji” zapewniające schronienie i minimum bezpieczeństwa w nowym miejscu – czy było nim miasto przemysłowe czy zaoceaniczny kraj. Rodzina, obok „kąta do spania, wikt i opierunku”, pomagała również z reguły znaleźć pracę. Prowadzone w USA badania pozwalają stwierdzić silny związek powstających wielkich firm z rodziną i narodowością: „Firma [mowa o Amoskeag Manufa-



cturing Company w Manchester, New Hampshire] była w pełni świadoma wagi powiązań rodzinnych i czyniła z nich świadomy użytek, dążąc do wykorzystania pokrewieństwa jako potężnego narzędzia kontroli siły roboczej i pracy” (Hareven 1986). W pewnym amerykańskim mieście niemal 100% policjantów było z pochodzenia Irlandczykami, a do tego 76,2% z nich miało w policji bliskich krewnych, a 29,2% – było synami policjantów.

Nie tylko proletariats (pracownicy najemni), ale również klasa przemysłowców kształtowała się pod silnym wpływem czynników i więzi rodzinnych. Powstawały dynastie przemysłowe. Rodzina dostarczała powstającym firmom kapitału i pracy (szczególnie w dziedzinie nadzoru). Sploty interesów i kapitałowe koligacje cementowane były małżeństwami. Firma z kolei zapewniała członkom rodziny bezcenne doświadczenia i możliwość treningu (nauki), nie mówiąc już, naturalnie, o środkach utrzymania (Hall 1986).

Rodzina nie tylko nie uległa załamaniu w procesie industrializacji, ale wprost przeciwnie: właśnie wtedy nabrała podstawowego znaczenia jako gwarant indywidualnego bezpieczeństwa i prosperity w zmieniających się warunkach. Jej ekonomiczne („produkcyjne”) znaczenie jest równie duże dziś, jak było przed rewolucją przemysłową. Rola, jaką współcześnie odgrywa rodzina w wyznaczaniu indywidualnej pozycji na rynku pracy, dobrze znana jest socjologom – tym szczególnie, którzy zajmują się ruchliwością społeczną.

### 2.2.3. *Obumarcie kontaktów rodzinnych*

Już z przytoczonych wcześniej danych jasno wynika, że kontakty rodzinne stały się wręcz bardziej intensywne wraz z postępami uprzemysłowienia. Również i najnowsze dane przeczą tezie o redukcji kontaktów rodzinnych. Wszystkie znane badania dowodzą, że kontakty istnieją, są częste, że członkowie rodziny udzielają sobie nawzajem pomocy, a nawet – że najbliżsi sobie członkowie rodziny mieszkają w niewielkiej odległości od siebie.

W tabeli 1 przytoczone są dane z badań przeprowadzonych we Francji w roku 1978.

Jak widać z przytoczonych danych, zdecydowana większość badanych znajduje się stosunkowo blisko (biorąc pod uwagę współczesne środki lokomocji i komunikacji) członków swojej rodziny.

Tezie o „obumieraniu” relacji z krewnymi (znajomości krewnych, utrzymywaniu z nimi stosunków) przeczą dane uzyskane

**Tabela 1.** Miejsce zamieszkania (odległość) między badanym a żyjącymi członkami jego/jej rodziny

Stopień pokrewieństwa dla badanego	Liczba przypadków (N)	Mieszkają razem	Mieszkają w tej samej gminie	Mieszkają w odległości > 20 km	W odległości 100–20–100 km	100–500 km	Ponad 500 km
Matka	869	16,7	25,0	21,4	13,2	15,3	8,4
Ojciec	412	10,7	26,7	24,3	14,1	15,5	8,7
Teściowa	679	8,7	25,3	22,1	19,0	16,2	8,7
Teść	372	7,2	23,7	23,7	20,7	15,3	9,4
Brat/siostra	3849	1,6	17,7	23,5	21,3	20,7	15,2
Szwagier/ szwagierka	3124	0,7	17,0	23,0	22,9	21,8	24,6
Dzieci (ogółem)	4459	43,01	13,9	12,9	12,0	12,2	5,9
Zamężne/zonate dzieci	2034	3,0	23,9	24,3	20,8	118,7	9,3
W tym żonaci synowie	962	4,2	24,1	23,3	19,4	19,4	9,1
Zamężne córki	1072	2,1	23,7	25,0	21,7	18,1	9,4
Wnuki (ogółem)	1815	5,2	20,2	18,5	15,9	40,2	40,2
W tym wnuki żonate/zamężne	631	0,9	13,3	13,5	14,3	58,0	–
Wnuki nieżonate/ niezamężne (single)	1184	7,5	23,8	21,1	16,8	30,8	–

Źródło: Catherine Gokalp, *Le Resau familial*, „Population” 6 (1978): 1078.

w klasycznych antropologicznych badaniach prowadzonych w Wielkiej Brytanii. Raymond Firth był zaskoczony wynikami pierwszych badań przeprowadzonych nad znajomością genealogii i krewnych – zdumiała go rozległość *kin universe*, obejmująca również pamięć o zmarłych. W przebadanych przez niego rodzinach średnia liczba pamiętanych krewnych wyniosła 146 osób. W przebadanych przez Elisabeth Bott rodzinach angielskich z klasy średniej znajomość i pamięć krewnych była równie zdumiewająca: Newbottowie potrafili wymienić 156 krewnych (w tym 17 zmarłych), Danielsowie – 124 (w tym 34 zmarłych), a Hartleysowie – 60 (w tym 27 zmarłych). Badani przez Tamarę Hareven (1986) pochodzący z Europy Zachodniej amerykańscy Żydzi – a więc grupa o „utraconych korzeniach” – potrafili mimo to wymienić średnio 24,1 krewniaków (241 dla 10 badanych rodzin). Warto tu wspomnieć, że – zgodnie z rezultatami wspomnianych tu badań – najbardziej istotnym czynnikiem redukującym kontakt i znajomość z krewnymi jest gwałtowny awans społeczny, a nie „uprzemysłowienie jako takie”.



Jak się zdaje, właśnie w Polsce gwałtowny awans społeczny dużych mas ludności mógł odegrać rolę w „zapominaniu” i zaniechaniu własnej krwi. Relacje z krewnymi mają dziś takie samo niemal znaczenie jak w dobie rodzenia się społeczeństwa przemysłowego: wsparcie w razie potrzeby, ułatwianie dostępu do rynku pracy, ułatwianie asymilacji w obcych (nowych) środowiskach.

### 2.3. Rodzina jako „kapitał społeczny”

Zgodnie z zaproponowanym w tej pracy rozumieniem, kapitał społeczny w postaci rodziny oznacza zakorzenioną w strukturze pokrewieństwa/powinowactwa (a więc strukturze wzajemnych oczekiwań i obligacji) możliwość zwiększenia szans jednostki na osiągnięcie celu bądź zmniejszenie kosztów jego osiągnięcia przez posłużenie się zasobami innej osoby (jej pozycją, informacjami, do których ma dostęp, zasobami finansowymi), z którą jednostka pozostaje w relacji społecznej. Mówiąc prostszym językiem, dysponowanie kapitałem społecznym oznacza możliwość uzyskania wsparcia innych osób, możliwość sięgnięcia do różnego rodzaju zasobów znajdujących się w dyspozycji poszczególnych członków grupy „krewniczej”, wzajemnie gwarantowane sobie na wypadek różnych okoliczności zabezpieczenie, zdolność zmobilizowania poparcia czy zasobów. Jest rzeczą oczywistą, że dysponowanie tego rodzaju wsparciem grupowym zwiększa szanse każdego z członków grupy i wszystkich razem (w porównaniu z „izolowanymi jednostkami”): najlepszej dokumentacji dostarcza tu teoria gier.

Rodzina jest właśnie w sposób naturalny grupą – i to grupą szczególnego rodzaju, bowiem powstała poprzez więzy krwi i powinowactwa. Kapitał społeczny zbudowany na pokrewieństwie jest szczególnie cenny i efektywny: uczucia wiążące – choć z różną intensywnością – członków rodziny minimalizują ryzyko nadużycia zaufania, konieczność kontrolowania zachowań, zwiększają gotowość wzajemnych świadczeń. Dziedzictwo krwi stanowiło zawsze idealny wzorzec i punkt odniesienia dla wszelkiego rodzaju „sztucznych” więzi społecznych (Ossowski 1966).

Jest rzeczą oczywistą, że tak pojęty kapitał jest zróżnicowany co do swojej wielkości w różnych warstwach społecznych. Na podstawie takich zjawisk, jak dziedziczenie pozycji społecznej można wręcz sądzić, że „kapitał rodzinny” jest i dziś jednym z podstawowych czynników zróżnicowania społecznego (nierówności

społecznych) w stopniu wcale nie mniejszym niż w społeczeństwie stanowym w rozumieniu Webera. Grupowe wsparcie – czy to w akumulacji bogactwa, czy w zmniejszaniu ubóstwa – nie straciło na znaczeniu w nowoczesnym, miejsko-przemysłowym społeczeństwie, choć w imię ideałów politycznych próbuje się prawnie zmniejszyć przejawy nepotyzmu.

Waga wsparcia rodzinnego była szczególnie jaskrawo widoczna w Polsce okresu niedoborów. Jaką rolę odgrywa kapitał rodzinny dziś – w tworzeniu nowej racjonalności ekonomicznej, wyłanianiu się nowego typu struktury społecznej lub choćby adaptacji do nowych warunków działania?

#### *2.4. Polska rodzina jako grupa wsparcia*

W naszych badaniach zadaliśmy szereg pytań zmierzających do rekonstrukcji następujących aspektów „kapitału rodzinnego”:

a) intensywność i formy udzielania sobie wzajemnego wsparcia przez osoby spokrewnione/spowinowacone

b) retrospektywna ocena pomocy/wsparcia uzyskanego przez respondentów w momencie, gdy zakładali oni swoje rodziny/gospodarstwa domowe

c) prospektywna ocena szans udzielenia wsparcia własnym dzieciom, gdy będą one zaczynały samodzielne życie, oraz szans własnych dzieci na osiągnięcie różnego rodzaju sukcesów życiowych

d) form i intensywności inwestycji we własne dzieci.

Wymieniona lista aspektów układa się w całościowy obraz kapitału rodzinnego: przeszłego, aktualnego i potencjalnego wsparcia udzielanego sobie przez krewnych/spowinowaconych. Poszukiwaliśmy czynników różnicujących formy wsparcia i jego intensywność by dotrzeć nie tylko do określenia ogólnych wzorów mobilizacji zasobów „rodziny”, ale i objaśnić ich podłoże oraz możliwy wpływ na transformację systemu społecznego.

Od razu chcielibyśmy zastrzec, że z uwagi na stopień realizacji próby strategii inwestowania w dzieci nie mogły zostać przeanalizowane. Mała liczba przypadków uniemożliwia przeprowadzenie analiz statystycznych w zakładany przez nas sposób.

##### *2.4.1. Intensywność i waga kontaktów z krewnymi*

Przeważająca większość Polaków utrzymuje dość intensywne kontakty z krewnymi. Pytanie: „Jak często spotyka się Pan(i)



towarzystwo z krewnymi (pomijając tych, z którymi się wspólnie zamieszkuje)?”, zadane w edycjach PGSS w roku 1992 i 1993 przyniosło następujące rozkłady odpowiedzi:

	1992	1993
Prawie codziennie	8,4	8,1
Jeden – dwa razy w tygodniu	18,0	19,1
Kilka razy w miesiącu	22,8	21,6
Raz w miesiącu	19,8	17,8
Kilka razy w roku	23,4	24,9
Raz w roku	5,7	7,0
Nigdy	1,6	1,4

Warto podkreślić, że pytanie dotyczyło „spotkań towarzyskich”. Intensywność kontaktów z krewnymi okazałaby się zapewne większa, gdyby uwzględnić kontakty telefoniczne czy listowne („na odległość”) oraz spotkania przy innych okazjach (w pracy, w interesach).

Zdecydowanie najbardziej intensywne są kontakty rodzinne w układzie rodzice – dzieci oraz między rodzeństwem. W odpowiedzi na pytanie otwarte zadane w naszym badaniu „Jak sobie radzimy?”: „Z kim spośród swoich krewnych utrzymuje Pan(i) kontakty”, na pierwszym miejscu wymieniano rodziców/dzieci, kogoś z rodzeństwa, dziadków/wnuki, osoby spowinowacone poprzez małżeństwo (szwagier, szwagierka, teściowie) oraz dalszych krewnych (wuj, ciotka). Nie podaję tu żadnych danych liczbowych, ponieważ – co jest oczywiste – tego rodzaju pytanie jest szczególnie silnie narażone na wpływ cech respondenta: młodszy wskazuje na rodziców i dziadków, starszy – na dzieci i wnuków. Z całą jednak pewnością najbliższe więzy krwi mają przewagę nad więzami powinowactwa.

Istotnie, „własna rodzina i dzieci”, czyli najściślejsze więzy krwi mają zdecydowaną przewagę w hierarchii ważności nad wszystkimi innymi grupami i celami życiowymi. Krewni są natomiast nieco ważniejsi niż znajomi i przyjaciele oraz, z drugiej strony, sąsiedzi, na których przestrzenną przynajmniej bliskość jesteśmy skazani. Krewni stanowią zatem wyróżniający się krąg ludzi, postrzeganych jako „ważniejsi” i z którymi częściej niż z innymi utrzymuje się kontakty (osobiste spotkania).

### 2.4.2. Wzajemne wsparcie

W badaniu „Jak sobie radzimy?” zadaliśmy dwa pytania dotyczące dawanego i otrzymywanego od innych członków rodziny wsparcia. Wyróżnione zostały cztery rodzaje wsparcia: wsparcie materialne („Czy pomaga Pan(i) komuś z krewnych materialnie?”), wsparcie w przestrzeni publicznej („... w załatwianiu różnych spraw w urzędach”), na rynku pracy („... w pracy, załatwianiu interesów, nauce”) oraz wsparcie rzeczowe („... opiekując się”). Respondent wymieniał krewnego(ych), któremu(ym) udziela określonego rodzaju wsparcia.

Analogiczne pytanie zadano respondentom odnośnie otrzymywanej przez nich samej pomocy.

W poniższej tabeli podano odsetki tych, którzy świadczą i/bądź otrzymują pomoc od członków swojej rodziny. W każdym przypadku wybrano tę tylko populację osób, które mają krewnego danego rodzaju (dziadków, wnuków, rodziców, dzieci rodzeństwo itp.).

Zanim przejdziemy do interpretacji uzyskanego wyniku, warto poczynić pewne zastrzeżenie. Mianowicie, można przypuszczać, że ludzie mają tendencję do „przeceniania” udzielanego wsparcia, a „niedoceniania” wsparcia uzyskiwanego od innych. Nasi badani występowali jednak w różnych pozycjach, umożliwiając tym samym weryfikację tego rodzaju wpływów. Mianowicie, mieliśmy w badaniu zarówno rodziców mówiących o pomocy udzielanej swoim dzieciom, jak i dzieci mówiące o otrzymywaniu pomocy od rodziców. Choć naturalnie, jak widać w tabeli, istotnie dzieci nieco rzadziej deklarują uzyskiwanie pomocy od rodziców, niż rodzice deklarują udzielanie takiej pomocy, zasadniczy wzór nie ulega zmianie: w obu przypadkach obserwujemy asymetrię przepływów. Nie przesądzając zatem stopnia, w jakim uzyskane rozkłady odpowiedzi są „subiektywnie zniekształcone”, w dalszej części skoncentruję się na omawianiu wzorów udzielania sobie wsparcia przez członków rodziny.

Zdecydowanie największe przepływy świadczeń dokonują się między rodzicami a dziećmi: 24,3% respondentów mających rodziców otrzymuje – w myśl własnej deklaracji – od nich pomoc materialną, a 17,3% – „świadczenia w naturze”, tj. opiekę nad dziećmi. Z kolei 33,4% respondentów mających dzieci deklaruje, że pomaga im materialnie, a 16,0% – że opiekuje się dziećmi swoich dzieci (wnukami). Można również dostrzec asymetrię przepływów: to rodzice częściej świadczą na rzecz swoich (nawet dorosłych) dzieci, sami znacznie rzadziej pomoc otrzymując. Zdumiewające jest to, że rodzicom rzadko pomaga się materialnie (tu dysproporcja jest



Tabela 2. Rodzina jako kapitał: otrzymywanie i świadczenie wsparcia

Rodzaj pokrewieństwa z respondentem	Rodzaj wsparcia	Świadczy	Otrzymuje
Rodzice (N = 363)	materialne	11,3	24,3
	w instytucjach	14,5	8,1
	praca, interesy	4,9	4,6
	opieka	13,6	17,3
Dzieci (N = 155)	materialne	33,4	8,5
	w instytucjach	8,0	14,0
	praca, interesy	7,8	6,0
	opieka	16,0	4,5
Rodzeństwo (N = 609)	materialne	9,7	4,0
	w instytucjach	8,7	6,4
	praca, interesy	8,0	3,5
	opieka	4,0	3,8
Teściowie (N = 274)	materialne	6,7	12,9
	w instytucjach	8,1	2,0
	praca, interesy	4,3	1,2
	opieka	8,5	14,7
Dziadkowie (N = 97)	materialne	2,0	19,9
	w instytucjach	9,3	0,0
	praca, interesy	0,8	1,3
	opieka	17,0	2,1
Wnuki (N = 27)	materialne	3,8	0,0
	w instytucjach	0,0	0,0
	praca, interesy	5,3	0,0
	opieka	27,3	0,0
Inni krewni i powinowaci (N = 634)	materialne	6,7	4,0
	w instytucjach	7,5	4,2
	praca, interesy	7,6	2,3
	opieka	4,8	2,8

największa). Najczęściej pomaga im się w „załatwianiu różnych spraw w urzędach”. Przepływy między rodzeństwem są zrównoważone; najrzadziej wsparcie przybiera postać opieki, a niemal równie często co materialnie rodzeństwu pomaga się w pracy (interesach) i „załatwianiu spraw”. Podobną rolę jak rodzice odgrywiają teściowie, choć rozmiar pomocy, jaką świadczą na rzecz swoich zamężnych/zonatych dzieci jest znacznie mniejszy. Z danych wynika również, że dziadkowie są wyłącznie odbiorcami pomocy, i to o specyficznym charakterze (opieka).

Tak więc, przepływy międzygeneracyjne dokonują się przede wszystkim w postaci świadczeń materialnych (od rodziców do dzieci) i rzeczowych (od rodziców do dzieci, od wnuków do dziadków), a także wsparcia w sferze publicznej (od dzieci do rodziców). Można więc sądzić, że rodzice wspierają dzieci w sferze ekonomicznej (pieniężnie i pomocą rzeczową), a dzieci rodziców w sferze publicznej. Przepływy wewnątrzgeneracyjne – między rodzeństwem – dokonują się natomiast w sferze ekonomicznej na równi ze sferą rynku pracy. Można zatem sądzić, że różne rodzaje relacji pokrewieństwa niosą ze sobą różne typy kapitału: „rodzice” są nosicielem innego nieco wsparcia niż rodzeństwo.

Trudno oceniać – z uwagi na brak punktu odniesienia – czy wsparcie, jakiego udzielają sobie nawzajem członkowie rodziny jest intensywne (tj. czy liczba osób udzielających/otrzymujących wsparcie jest wysoka czy niska). Najwyraźniej jednak między członkami rodziny – i to również dorosłymi – dokonują się przepływy różnego rodzaju dóbr.

Czy jednak to wsparcie, jego natężenie i postać, jaką przybiera, jest niezależne od położenia społecznego i innych czynników charakteryzujących jednostkę?

Próbując odpowiedzieć na to pytanie, do analizy regresyjnej włączono te zmienne, które w jakiejś mierze – z teoretycznego punktu widzenia – wiążą się z sytuacją respondenta i jego rodziny. Do modelu, oprócz klasycznych zmiennych metryczkowych – wiek i płeć respondenta, jego wykształcenie, a także wykształcenie jego rodziców (gdy respondent miał 14 lat), wielkość miejscowości zamieszkania, dochód – włączone zostały charakterystyki rodziny respondenta. Zrozumienie dalszej części tekstu wymaga ich objaśnienia (por. rozdz. 2.4.3.). Najpierw jednak omówimy logikę wyboru zmiennych do modelu regresji.

W modelach, przy użyciu których staraliśmy się zrekonstruować uwarunkowania udzielania sobie wsparcia przez rodzinę, istotnych okazało się kilka zestawów zmiennych:

a) zmienne opisujące rodzinę pochodzenia respondenta (wykształcenie jego rodziców, wielkość miejscowości, w której wychowywał się on do 14 roku życia); a zatem zmienne, które w jakiejś mierze oddają rodzaj i wysokość „nakładów inwestycyjnych”, które otrzymał respondent, a także świadczenia, na które liczyć może obecnie. Typ rodziny pochodzenia określa zarazem zapotrzebowanie na świadczenia ze strony respondenta,



b) zmienne opisujące samego respondenta: jego wiek, osiągnięte dochody, wykształcenie. Również i w tym przypadku można uznać, że wymienione zmienne określają zarówno zapotrzebowanie na pomoc, jak i zdolność jej udzielania,

c) zmienne opisujące pozycję obecnych członków rodziny respondenta – obecność w rodzinie osób dysponujących znaczącymi zasobami (wysokie stanowisko, zamożność, sława), subiektywne przekonanie respondenta, że może liczyć na pomoc. Wymienione zmienne określają subiektywnie postrzegany przez respondenta poziom zasobów w jego rodzinie oraz możliwość zmobilizowania ich w razie potrzeby. Można zauważyć w tym miejscu, że dysponowanie możliwymi do uruchomienia zasobami powinno wpływać na gotowość respondenta do udzielania pomocy (może bowiem spodziewać się wzajemności, lub tego, że ktoś inny wesprze go, gdy zajdzie taka potrzeba), oraz na gotowość do podejmowania innego rodzaju ryzyka („asekuracja” w postaci zasobów rodzinnych).

#### 2.4.3. Zmienne mierzące „pozycję rodziny”

W kwestionariuszu znalazły się dwa pytania, których intencją było dokonanie pomiaru „siły” czy też pozycji rodziny respondenta – tak, naturalnie, jak on sam to odczuwa i dostrzega.

W pierwszym z tych pytań respondenta zapytano o to, czy „mógłby liczyć na pomoc kogoś z nich [tj. krewnych, z którymi utrzymuje kontakty”].

Tabela 3. Czy Respondent mógłby liczyć na pomoc rodziny, gdyby...

	Tak	Nie	Trudno powiedzieć
Chciał znaleźć dobrą pracę	37,0	57,2	5,8
Potrzebował pożyczki, żeby założyć własny interes	34,9	60,0	5,1
Znalazł się w trudnej sytuacji materialnej i potrzebował pieniędzy	68,8	25,5	5,7
Zachorował i potrzebował opieki	82,1	15,6	2,4
Potrzebował pomocy w załatwianiu jakichś spraw urzędowych	64,0	33,0	3,0
Potrzebował wyjaśnienia jakichś skomplikowanych spraw urzędowych związanych np. z podatkami lub rejestracją firmy	49,7	43,7	6,6

Pytanie mierzyć miało przekonanie respondenta o „mocy” i zarazem skłonności do pomocy członków jego (bliższej lub dalszej) rodziny w rozmaitych dziedzinach. Z jednej strony – w sferze typowej pomocy w nieszczęściu (choroba, nagły kryzys finansowy), z drugiej zaś – w sferze typowej „ekspansji w przestrzeń społeczną” (znalezienie lepszej pracy, pomoc w założeniu interesu, pomoc w załatwieniu formalności). Pytanie to samo w sobie dostarcza interesujących informacji (np. że najbardziej ekskluzywnym rodzajem świadczeń jest pożyczka na założenie własnego interesu oraz znalezienie naprawdę dobrej pracy). Na jego podstawie skonstruowano też „indeks wsparcia rodzinnego”: zmienna ta przybiera wartość 6, gdy respondent jest przekonany, że może liczyć na każdy z wymienionych rodzajów pomocy, a 0 – gdy nie może, w swoim odczuciu, liczyć na żaden rodzaj pomocy.

Odpowiedzi na drugie z pytań mierzących pozycję zamieszczamy w podanej tabeli.

**Tabela 4.** Czy wśród Pana(i) krewnych jest...

	Tak	Nie	Trudno powiedzieć
Ktoś naprawdę zamożny	16,3	79,5	4,2
Prywatny przedsiębiorca	23,5	76,0	0,5
Ktoś mający wyższe wykształcenie	47,5	52,2	0,0
Ktoś na wysokim stanowisku	15,3	83,4	1,4
Ktoś znany	7,9	90,4	1,6
Ktoś naprawdę mądry	39,6	43,6	16,5

Jak widać, najrzadszym dobrem w rodzinie jest „ktoś na wysokim stanowisku” i ktoś „naprawdę zamożny” (poza oczywistą rzadkością „kogoś znanego”), podczas gdy dobrem występującym najbardziej obficie – „ktoś mający wyższe wykształcenie” (takich krewnych jest nawet więcej niż krewnych „naprawdę mądrych”). Jak poprzednio, skonstruowany został „indeks pozycji rodziny”, gdzie 6 oznacza, że respondent ma w rodzinie przedstawiciela każdej z wymienionych w pytaniu kategorii, a 0 – że w jego rodzinie nie ma żadnego z nich.

Zmienne z tych dwóch pytań znalazły się, obok metryczki, w analizowanym wielozmiennym modelu korelatów „wsparcia rodzinnego”.



#### 2.4.4. Korelaty wsparcia rodzinnego

Na podstawie analiz (regresja wielozmiennowa, pozwalająca zmierzyć czysty wpływ danej zmiennej, przy wyłączeniu pozostałych) można mówić o następujących uwarunkowaniach wsparcia rodzinnego.

##### *a) na linii respondent – jego rodzice*

##### Pomoc świadczona rodzicom

Pomoc materialną rodzicom częściej świadczą kobiety (córki) niż synowie, osoby (dzieci) w starszym wieku i mające poczucie, że w razie niespodziewanych trudności materialnych bez kłopotu znajdą pomoc u członków rodziny. Pomoc w urzędach częściej z kolei świadczą swoim rodzicom dzieci lepiej wykształcone, które – w dodatku – mają w rodzinie „kogoś naprawdę zamożnego”. Pomoc w pracy, w załatwianiu interesów świadczą swoim rodzicom osoby znajdujące się w gorszej sytuacji materialnej, które nie mają w rodzinie nikogo na wysokim stanowisku i/lub nikogo z wyższym wykształceniem. Najprawdopodobniej ujawnia się tu grupa rolników, pomagających swoim rodzicom w pracy na gospodarstwie. I wreszcie, co jest zresztą oczywiste, swoimi rodzicami opiekują się respondenci starsi (a zatem mający starszych, wymagających opieki rodziców).

##### Pomoc otrzymywana od rodziców

Pomoc materialną częściej otrzymują od swoich rodziców respondenci młodszy, których ojciec ma lepsze wykształcenie; respondenci przekonani, że w razie nagłej potrzeby będą mieli od kogo pożyczyć pieniądze (a zatem, zapewne, postrzegający swoją rodzinę jako zamożniejszą) i ogólnie, respondenci, którzy – paradoksalnie – lepiej oceniają swoją sytuację materialną. Pomoc „w urzędach” otrzymują od swoich rodziców respondenci młodszy, o niższym dochodzie, bardziej przekonani, że rodzina mogłaby pomóc im znaleźć lepszą pracę; są to zapewne ludzie, którzy nieco gorzej sobie radzą w życiu, respondenci o niższym poziomie wykształcenia. Pomoc w pracy, interesach, otrzymują respondenci młodszy, lepiej oceniający swoją sytuację materialną, mający w rodzinie „kogoś naprawdę zamożnego” i/lub kogoś mającego wykształcenie wyższe.

Pomoc w opiece (należy się domyślać, że chodzi o pomoc w opiece nad dziećmi), otrzymują częściej od swoich rodziców

respondenci młodszy (a zatem z małymi dziećmi), o wyższych dochodach i o wyższym wykształceniu.

Obserwacja „przepływów pomocy” pomiędzy respondentami a ich rodzicami skłania do kilku wniosków.

Po pierwsze, silniej uwarunkowane i mające więcej korelatów jest wsparcie, jakie respondenci otrzymują od swoich rodziców. To, co swoim rodzicom dają, w mniejszym stopniu zależy od czynników społecznych, a same te zależności mają charakter dość oczywisty: lepiej wykształcone dzieci pomagają swoim rodzicom w załatwianiu spraw w urzędach, starsze dzieci częściej opiekują się rodzicami, bo i sami ci rodzice są starsi. Można więc powiedzieć, że strategiczne, społeczne znaczenie ma wsparcie udzielane dzieciom, a nie wsparcie udzielane rodzicom. Rodzice inwestują nawet w dorosłe dzieci, zwiększając ich szanse życiowe, natomiast dzieci udzielają rodzicom wsparcia w momentach krytycznych i to wsparcia mniej kosztownego (pomoc w załatwianiu interesów, w pracy, a nie pomoc finansowa). Wyraźnie też widać, że forma wsparcia zależy od pozycji społecznej świadczącego.

Po drugie we wsparciu otrzymywanym od rodziców wyraźnie ujawnia się „efekt świętego Mateusza”: więcej dostają ci, którzy i tak mają już więcej. I tak, wsparcie materialne – podobnie jak pomoc w pracy i interesach – otrzymują ci, którzy lepiej oceniają sytuację materialną swojej własnej rodziny. Ci, którzy mają wyższe dochody, częściej uzyskują od rodziców wsparcie w postaci opieki nad wnukami (co oznacza wsparcie w karierze zawodowej „odciążonych” dzieci). Wsparcie w „pracy i interesach” częściej otrzymują ci, którzy mają w rodzinie kogoś naprawdę zamożnego albo kogoś z wyższym wykształceniem. Samo zresztą wykształcenie ojca wiąże się z tendencją do wspierania dorosłego dziecka. Tak więc, wsparcie o charakterze „strategicznym”, mające bardziej charakter akumulowania zasobów niż dzielenia się biedą, wyraźnie umiejscowione jest w rodzinach, które *en bloc* zajmują lepszą pozycję w przestrzeni społecznej.

*b) na linii respondent – jego dzieci*

### Pomoc świadczona dzieciom

Pomoc świadczona dzieciom uzależniona jest wyłącznie od dochodu respondenta oraz od cech charakteryzujących rodzinę. I tak, materialnie pomagają swoim dzieciom ci respondenci, którzy



lepiej oceniają swoją sytuację materialną oraz mają wyższe dochody. Udzielaniu pomocy materialnej sprzyja też przekonanie, że gdyby respondent zachorował, to mógłby liczyć na pomoc i opiekę ze strony kogoś z krewnych (być może właśnie dziecka). Jest też oczywiste, że wyzbywanie się zasobów materialnych na rzecz dzieci zmniejsza możliwość kupienia przez respondenta płatnej opieki w razie nieszczęścia: stąd też przekonanie o tym, że opiekę zapewni ktoś z rodziny, minimalizuje lęk respondenta.

Udzielanie pomocy w pracy, interesach, wiąże się z przekonaniem, że sam respondent (udzielający pomocy) nie mógłby liczyć na nikogo z rodziny w wyjaśnieniu skomplikowanych spraw urzędowych; najwyraźniej respondent sam uznaje się za osobę kompetentną i być może, takie funkcje w rodzinie pełni. Pomocy w opiece udzielają swoim dzieciom respondenci o wyższych dochodach, mający w rodzinie kogoś na wysokim stanowisku, ale również tacy, którzy gorzej oceniają swoją sytuację materialną (ci prawdopodobnie świadczą pomoc „w naturze” w zastępstwie wszelkiej innej).

#### Pomoc otrzymywana od dzieci

Pomoc od dzieci otrzymują respondenci, którzy mają gorsze wykształcenie, gorzej oceniają swoją sytuację materialną oraz ci, którzy mają w rodzinie kogoś na wysokim stanowisku. Pomoc w załatwianiu spraw w urzędach częściej otrzymują od swoich dzieci kobiety oraz respondenci, którzy mają w rodzinie „kogoś naprawdę znanego”.

Pomoc w pracy, interesach otrzymywana od dzieci wiąże się z przekonaniem, że w rodzinie jest ktoś, na kogo można w tych sprawach liczyć (wyjaśnienie skomplikowanej sprawy np. podatkowej, załatwienie dobrej pracy) oraz z gorszą subiektywną oceną sytuacji materialnej. Otrzymywanie opieki natomiast wiąże się silnie z wykształceniem ojca i matki respondenta. Lepiej wykształcona matka sprzyja temu, by samym respondentem opiekowały się jego dzieci. Odwrotnie z ojcem: im lepiej był wykształcony, w tym mniejszym stopniu respondent otrzymuje opiekę od swoich dzieci.

Zaobserwowane zależności znów pozwalają na wyciągnięcie interesujących wniosków. Po pierwsze, zwróćmy uwagę, że o ile w zasadzie rodzice pomagają dzieciom niezależnie od tego, jak się dzieciom powodzi, albo wręcz tym bardziej pomagają, im dzieciom powodzi się lepiej, o tyle w przypadku pomagania rodzicom dzieje się odwrotnie. Rodzicom pomaga się wtedy, gdy oni są w potrzebie,

a dziecku z kolei się dobrze powodzi. Po drugie, jak poprzednio, nie dawanie, ale branie świadczeń ma bogatszą sieć korelatów i cechuje się silniejszymi zależnościami.

*c) na linii respondent – jego rodzeństwo*

#### Pomoc świadczona rodzeństwu

Pomoc materialna nie wiąże się z żadną ze sprawdzanych cech; jedynie posiadanie w rodzinie „kogoś naprawdę znanego” wiąże się pozytywnie ze świadczeniem pomocy materialnej rodzeństwu.

Im wyższe jest wykształcenie respondenta, a niższe jego ojca, tym więcej pomocy respondent udziela rodzeństwu w załatwianiu spraw w urzędach. Podobnie dzieje się w przypadku pomocy w pracy i w interesach: rodzeństwu pomagają respondenci lepiej wykształceni, których ojciec miał gorsze wykształcenie i dodatkowo – w rodzinie jest ktoś znany (za to nie ma nikogo mądrego). Zaskakująco wiele korelatów ma świadczenie na rzecz rodzeństwa opieki (zajmowanie się dziećmi brata/siostry?): tego rodzaju świadczeniom sprzyja bycie kobietą, lepsze wykształcenie, przekonanie, że samemu uzyskaloby się pomoc od krewnych w potrzebie (choroba, potrzeba większej gotówki na założenie interesu).

#### Pomoc otrzymywana od rodzeństwa

Otrzymywaniu od rodzeństwa wsparcia materialnego sprzyjają wyłącznie pewne cechy rodziny: możliwość liczenia na pomoc w znalezieniu pracy, ktoś w rodzinie, kto jest prywatnym przedsiębiorcą lub zajmuje wysokie stanowisko. Pomoc w załatwianiu spraw w urzędach od kogoś z rodzeństwa wiąże się z przekonaniem, że w rodzinie jest ktoś kompetentny w tej mierze, a ponadto ze wskazaniem, że w rodzinie jest ktoś na wysokim stanowisku.

Pomoc w pracy, interesach, otrzymują od rodzeństwa ci, których ojciec ma gorsze wykształcenie, lub których matka ma lepsze wykształcenie. Pomoc tego rodzaju wiąże się również z cechami (pozycją) rodziny: ktoś na wysokim stanowisku, prywatny przedsiębiorca, ktoś kto jest kompetentny w skomplikowanych sprawach urzędowych.

Opiekę od rodzeństwa otrzymują raczej kobiety, w rodzinach o podobnych cechach strukturalnych jak poprzednio.

Jak się zdaje, wspieranie się rodzeństwa bardzo często przybiera postać „ciągnięcia do góry” rodzeństwa przez kogoś, komu udało



się awansować: stąd pomagają rodzeństwu ci, którzy sami mają lepsze wykształcenie, ale ich ojciec ma wykształcenie gorsze. Pomaganie rodzeństwu najsilniej ze wszystkich „kanałów wsparcia” wiąże się z cechami rodziny: pozycja rodziny (ktoś zamożny, na wysokim stanowisku itp.) oraz „kapitałem rodzinnym” (szansa uzyskania wsparcia od kogoś z krewniaków w różnych dziedzinach).

Wyraźnie też widać, że wspieranie się rodzeństwa ma charakter strategiczny: koncentruje się (najwięcej korelatów, najsilniejsze zależności) na ekspansji społecznej (pomoc w pracy, interesach).

#### *d) na linii respondent – jego teściowie*

##### **Pomoc świadczona**

Świadczenia na rzecz teściów zdarzają się – jak pamiętamy z rozkładów brzegowych – rzadko. Pomoc okazywana teściom wiąże się, spośród cech metryczkowych, jedynie z wykształceniem rodziców respondenta i jego wiekiem. Gorsze wykształcenie matki respondenta i lepsze ojca respondenta sprzyja udzielaniu pomocy w załatwianiu spraw urzędowych teściom. W pracy i interesach pomagają teściom respondenci młodzi. Pozostałe korelaty mają charakter wyłącznie odnoszący się do „kapitału” rodziny: udzielaniu pomocy teściom nie sprzyja przeświadczenie, że na krewnych nie ma co liczyć w trudnej sytuacji materialnej czy na wypadek choroby.

##### **Pomoc otrzymywana od teściów**

Wsparcie otrzymywane od teściów ma już znacznie więcej korelatów; branie od teściów zdarza się zresztą częściej niż dawanie teściom.

Pomoc materialną otrzymują od teściów ludzie młodszy, tacy, którzy uważają, że w razie potrzeby mieliby od kogo w rodzinie pożyczyć na założenie własnego interesu (a więc większą sumę pieniędzy), w których rodzinie jest „ktoś znany”. Pomoc w załatwianiu spraw w urzędach otrzymują respondenci młodszy, mający w rodzinie kogoś znanego, o wyższych dochodach.

Pomoc w opiece (prawdopodobnie nad dziećmi) otrzymują respondenci młodszy, z rodziny o wyższym kapitale (bardziej można liczyć na pożyczkę) i wyższej pozycji (ktoś znany, ktoś mający wyższe wykształcenie).

Stosunki z teściami, pomijając rzadkość świadczeń na ich rzecz, powielają schemat zaobserwowany przy okazji wsparcia na linii

rodzice – dzieci. Na większą pomoc teściów mogą liczyć ludzie, którzy, z jednej strony, już mają nienajgorzej (wyższe dochody), z drugiej zaś – pochodzą z rodziny o wyższym statusie i wyższym „kapitale”.

*e) na linii respondent – inni krewni i spowinowaceni, głównie szwagrowie*

#### Pomoc świadczona

Z uwagi na nieliczne korelaty, wszystkie rodzaje pomocy potraktujemy łącznie. Świadczeniu pomocy na rzecz szwagrostwa/innych krewnych i powinowatych sprzyja: lepsze wykształcenie ojca (a więc zapewne pochodzenie z tzw. „lepszej” rodziny), wyższa pozycja i wyższy kapitał rodziny.

#### Pomoc otrzymywana

Otrzymywaniu pomocy od dalszych kuzynów sprzyja: bycie mężczyzną, osobą młodszą i o niższym wykształceniu, a także pochodzenie z rodziny o wyższej pozycji (w której jest ktoś wykształcony, na wysokim stanowisku, znany).

#### *2.4.5. Formy i strategie mobilizacji zasobów rodzinnych*

Po omówieniu wyników wróćmy do założeń leżących u podstaw wyboru zmiennych do analizy regresyjnej. Wybraliśmy te zmienne, które zgodnie z zarysowanym wcześniej modelem myślenia powinny wpływać na gotowość do udzielania wsparcia oraz gotowość korzystania ze wsparcia innych. Tak więc, rodzina pochodzenia (pomijając jej wpływ na osiągniętą przez respondenta pozycję), warunkować powinna zarówno możliwość „mobilizacji” jej zasobów przez respondenta (pomoc od rodziców), jak i zapotrzebowanie na świadczenia ze strony respondenta. Cechy respondenta warunkują z kolei jego gotowość do świadczenia wsparcia, jak i zapotrzebowanie na wsparcie ze strony rodziców/teściów.

Położenie innych członków rodziny (rodzeństwa, kuzynów itp.) pozostających aktualnie w zasięgu relacji społecznych respondenta oraz subiektywne przekonanie respondenta, że gotowi są oni udzielić mu wsparcia w potrzebie, podobnie jak i poprzednio warunkuje popyt i podaż wzajemnych świadczeń.

Na podstawie uzyskanych wyników można postawić hipotezę (która jednak wymaga dalszej weryfikacji), że – biorąc pod uwagę



wszystkie zaobserwowane zależności – istnieją zasadniczo trzy strategie mobilizacji zasobów rodzinnych (udzielania sobie wsparcia).

Strategia pierwsza – to strategia dalszej akumulacji kapitału: udzielenie wsparcia służy zwiększeniu istotnych szans jednostki, a w konsekwencji zwiększa kapitał rodzinny. Mogliśmy zaobserwować, że uzyskiwanie wsparcia przez respondenta jest w wielu przypadkach (szczególnie gdy idzie o wsparcie rodziców) pozytywnie skorelowane z już posiadanymi przez niego zasobami. Respondenci młodszy, lepiej wykształceni i lepiej oceniający sytuację finansową swojej własnej rodziny uzyskują więcej wsparcia od rodziców, ale i od teściów w takich strategicznych dla ich szans życiowych dziedzinach jak pieniądze i opieka nad dziećmi.

Strategia druga – to strategia „korekcyjna”, pojawiająca się zapewne wówczas, gdy pozycje zajmowane przez poszczególnych członków rodziny są rozbieżne. Tak więc respondenci o niższym wykształceniu, gorzej oceniający swoją sytuację materialną częściej są wspomagani przez swoich rodziców (pod warunkiem, że są oni lepiej wykształceni od samego respondenta) w „przestrzeni publicznej” – załatwianiu spraw w urzędach i do tego są przekonani (częściej niż inni), że rodzina mogłaby im pomóc w znalezieniu lepszej pracy. Podobnie, rodzeństwo gorzej wykształconych rodziców ma tendencję do wspierania się w przestrzeni publicznej. Można więc założyć, że rodzina dokonuje „korekty” położenia tych swoich członków, którym z jakichś względów się nie powiodło (lub powiodło się im gorzej).

Strategia trzecia – to strategia, którą za Levine (1977) można nazwać strategią dystrybucji niedoborów. O ile bowiem strategia pierwsza polega na akumulacji kapitału – a zatem jej stosowanie zwiększa ilość kapitału przypadającego na jednego członka rodziny, o tyle ta strategia zmierza do bardziej równomiernego rozłożenia niedostatku (kosztów) w myśl reguły, że zmniejsza to ilość „niedostatku” przypadającego na jednego członka rodziny. Respondenci, którzy sami nie bardzo mogą udzielać pomocy, a i nie bardzo mogą liczyć na wsparcie krewnych (nie mają w rodzinie nikogo sławnego, bogatego, wpływowego), angażują się w wymiany o charakterze „naturalnym” (świadczenia rzeczowe, jak pomoc w opiece nad dziećmi, pomoc w pracy – szczególnie częsta w przypadku rolników).

Chciałabym jednocześnie podkreślić dwie kwestie. Po pierwsze, wypowiadamy się tu jedynie o tych respondentach, którzy zade-

klarowali utrzymywanie kontaktów z krewnymi (sklasyfikowanymi według kategorii, którymi posługiwaliśmy się w tekście). Oznacza to, że nasza próba została zawężona, oraz że nie wypowiadamy się o osobach nie angażujących się w stosunki rodzinne. Po drugie, wysunięte wnioski nie są wyłącznie sprawozdaniem z wyników badań, ale w dużej mierze odwołują się do przyjętych założeń teoretycznych. Biorąc pod uwagę szczupłość materiału empirycznego, wysunięte hipotezy niewątpliwie wymagają dalszej weryfikacji.

### 2.5. Retrospektywna ocena „inwestycji rodzicielskich”

Badanych prosiliśmy o ocenę „wsparcia”, jakie uzyskali od rodziców lub innych członków rodziny w momencie, gdy zakładali oni własne gospodarstwo domowe. Oczywiście, pytanie to dotyczyło jedynie osób, które w momencie badania albo kiedykolwiek przedtem pozostawały w związku małżeńskim.

Poniżej przytaczamy zadane pytania wraz z rozkładami odpowiedzi:

Jak Pan(i) ocenia, czy w porównaniu z małżeństwem większości Pana(i) koleżanek i kolegów, mieliście Państwo start życiowy (odpowiedzi w %)

Dużo lepszy	6,1
Nieco lepszy	14,9
Taki sam, jak inne małżeństwa	49,6
Nieco gorszy	16,3
Dużo gorszy	9,6
Trudno powiedzieć	3,3
Odmowa odpowiedzi	0,1

Czy biorąc ślub, mieliście Państwo na początek (odpowiedzi w %)

Własne, samodzielne mieszkanie	22,8
Większą gotówkę, oszczędności	9,6
Podstawowe wyposażenie mieszkania, takie jak: meble, pralka, lodówka itp.	30,4
Samochód	11,4
Działkę rekreacyjną	15,1

Naturalnie, tak jak w przypadku rekonstrukcji wzajemnego wsparcia, musimy zastrzec, że mamy tu do czynienia z subiektywnymi i to w dodatku retrospektywnymi deklaracjami respondentów.



A czy poza drobnymi prezentami ślubnymi dostaliście Państwo coś na początek (% odpowiedzi „tak”)

Od Pana(i) rodziców	23,8
Od Pana(i) teściów	19,8
Od innych krewnych z Pana(i) strony	4,8
Od innych krewnych ze strony żony/męża	5,1

Stopień, w jakim oddają one rzeczywistość, trudno jest ocenić. Nie dysponujemy jednak, w badaniach typu jednorazowego sondażu, możliwością dotarcia do danych faktycznych.

Pytania te umieściliśmy jako element modelu: można na jego podstawie oczekiwać, że początkowa inwestycja (lepszą sytuacją w punkcie startu) powinna z jednej strony wiązać się z pozycją rodziny pochodzenia (rodziców, teściów), z drugiej zaś – z obecną sytuacją respondenta.

Zanim przejdziemy do omówienia związków korelacyjnych (w dalszym ciągu tekstu podawane będą i omawiane jedynie korelacje istotne statystycznie, na poziomie co najmniej 0,05), zatrzymajmy się na poziomie rozkładów marginesów. Interesujące wydają się dwa spostrzeżenia.

Po pierwsze, wbrew naszym oczekiwaniom, respondenci niemal równie często mówili, że ich start życiowy był relatywnie lepszy, jak i że był on gorszy. Po drugie, zdumiewający jest kontrast między wyposażeniem rzeczowym w punkcie startu (mieszkanie, dobra trwałe użytku, samochód) a niskim poziomem deklaracji o posiadaniu w punkcie startu zasobów pieniężnych. Z przytoczonego rozkładu odpowiedzi widać również, że dla nowo zakładanego gospodarstwa domowego działka, samochód i własne mieszkanie były dobrami zdecydowanie „rzadkimi”.

Nie ulega wątpliwości, że znajdujemy tu ślad specyfiki systemu socjalistycznego: mniej więcej wyrównany start życiowy, jeśli idzie o dobra rzeczowe, większe znaczenie dóbr trwałego użytku niż gotówki.

### 2.5.1. Start życiowy i jego korelaty

Spośród wszystkich badanych cech społeczno-demograficznych respondenta i jego rodziny pochodzenia jedynie wiek respondenta i jego wykształcenie są skorelowane z przekonaniem, że miał on „lepszy start życiowy” niż ludzie z jego otoczenia ( $r=0,13$  dla wieku,  $r=0,12$  dla wykształcenia respondenta). Nie występują

korelacje ani z wykształceniem rodziców, ani z wielkością miejscowości pochodzenia. Albo mamy tu do czynienia z subiektywnymi „przekłamaniami”, albo też istotnie „start życiowy” (w rozumieniu wyposażenia materialnego) nie zależał od rodziny pochodzenia, i do tego ludzie pozostawali w stosunkowo homogenicznych środowiskach.

Fakt, że młodsi respondenci oceniają swój start życiowy jako lepszy niż rówieśników częściej niż respondenci starsi, świadczyć może, iż dopiero w późniejszych latach funkcjonowania systemu socjalistycznego zaczęło pojawiać się istotniejsze – i łatwiej dostrzegalne dla ludzi – zróżnicowanie szans już w momencie startu życiowego.

O ile zatem trudno dotrzeć do źródeł zróżnicowań startu życiowego, jak postrzega go respondent dziś, o tyle łatwo jest dostrzec zależności między „startem życiowym” tak, jak widzi go respondent dziś, a zmiennymi charakteryzującymi „zasoby rodzinne”.

I tak, ocena własnego startu życiowego wiąże się z tak oczywistymi zmiennymi jak „posag” (dysponowanie na początek różnego rodzaju dobrami ( $r=0,45$ ) i „dary” (otrzymanie w prezencie ślubnym czegoś więcej niż tylko drobnych prezentów;  $r=0,3$ ). W tym sensie można powiedzieć, że retrospektywna ocena startu życiowego przez respondentów wyraźnie miała realne podstawy.

Wąże się ona jednak również z dwoma istotnymi czynnikami charakteryzującymi postrzeganie przez respondenta ich rodzin: z „indeksem szans na uzyskanie pomocy” (liczba obszarów, w stosunku do których respondent powiedział, że może w nich liczyć na pomoc kogoś z rodziny;  $r=0,1$ ) oraz z „indeksem pozycji rodziny” (liczba wskazań, że w rodzinie jest osoba o danej istotnej kwalifikacji – np. ktoś na wysokim stanowisku, zamożny itp.; pytanie to omawialiśmy wcześniej;  $r=0,19$ ).

Można zatem sądzić, że ci, którzy oceniają swój start życiowy jako relatywnie lepszy niż ich rówieśników, jednocześnie postrzegają swoją rodzinę jako bardziej „zasobną” w strategicznie istotne możliwości, oraz w większym stopniu uważają, że owe zasoby mogą zmobilizować w potrzebie (na własny użytek). Odnajdujemy tu ślad strategii „akumulacji kapitału”: młodsi, lepiej wykształceni respondenci, lepiej oceniają swój start życiowy (w porównaniu ze swoimi rówieśnikami) i jednocześnie dysponują – we własnej ocenie – większym kapitałem rodzinnym.



Dla uzupełnienia obrazu można dodać, że ocena startu życiowego skorelowana jest również z oceną sytuacji materialnej własnej rodziny dziś ( $r=0,16$ ), a także z przekonaniem, że własnemu dziecku będzie można udzielić wsparcia w jego starcie życiowym ( $r=0,1$ ).

### 2.5.2. Posag i dary

Jak wspominaliśmy wcześniej, ocena własnego startu życiowego jest skorelowana z „posagiem” i „darami” (w sensie podanym wcześniej). Omawiamy je jednak osobno, z uwagi na fakt, że wymienione dwie zmienne mają korelaty, których nie ma ocena własnego startu życiowego. Można powiedzieć, że „posag” i „dary” pozwalają nam porównać wyposażenie „młodej pary” na starcie niezależnie od tego, czy to co dostali, odróżniało ich na korzyść, czy na niekorzyść od ich znajomych. Innymi słowy, jeżeli ktoś dostał na początek mieszkanie i samochód, ale w jego środowisku było to normą, na nasze pytanie o start życiowy mógł odpowiedzieć „taki sam”; w istocie zaś miał start lepszy od większości jego rówieśników. Stąd pytania te mogą mieć różne korelaty.

Korelacja między „posagiem” a „darami” wynosi 0,3. Niekoniecznie więc osoby lepiej wyposażone na nową drogę życia dostawały też większe dary ślubne – choć związek jest pozytywny, nie jest wysoki.

Jeśli uwzględnić zmienne „wyjściowe” (cechy respondenta i jego rodziny pochodzenia), to okazuje się, że z „posagiem” i „darami” wchodzi w związki następujące zmienne:

wiek: ujemny współczynnik korelacji z „darami” ( $-0,1$ ), brak korelacji z posagiem;

pleć:  $r=0,1$  z darami, i  $r=0,1$  z posagiem; oznacza to, że kobiety częściej otrzymują dary i są wyposażane na nową drogę życia

wykształcenie matki:  $r=0,1$  z darami

liczba posiadanych przez respondenta dzieci:  $r=-0,1$  z „posagiem”, również  $r=-0,1$  z „darami”.

W porównaniu z korelatami oceny startu życiowego, traci znaczenie wykształcenie respondenta, nabiera natomiast (śladowo) znaczenia wykształcenie matki; być może to właśnie lepiej wykształcone matki bardziej intensywnie inwestują w dzieci (byłoby to zresztą zgodne z przewidywaniami teoretycznymi).

Interesujące jest pojawienie się związku z liczbą posiadanych dzieci: jest to współczynnik ujemny, a więc wzrost otrzymanych

w punkcie startu dóbr wiąże się ze spadkiem liczby posiadanych dzieci. Można by bowiem sądzić, że dysponowanie już na początku małżeństwa większą ilością zasobów powinno powodować pojawienie się większej liczby dzieci (więcej zasobów – więcej dzieci; jest to jeden z krytycznych punktów teorii Beckera). Musimy jednak wziąć pod uwagę również preferencje co do jakości dzieci: zgodnie z modelem Beckera, jakość ma większą elastyczność dochodową niż liczba dóbr (w tym przypadku dzieci). I istotnie – wyprzedzając nieco dalsze rozważania wskażmy tu, że liczba dzieci oraz „posag” i „dary” wchodzą w związki korelacyjne z oceną szans własnych dzieci na sukces. Wskazuje to, że osoby lepiej wyposażone w punkcie startu (a więc te, w które więcej zainwestowano), preferują dzieci wyższej jakości; mają ich mniej i, w konsekwencji (ponieważ mając ich mniej mogą więcej zainwestować w każde z nich), lepiej oceniają ich szanse życiowe oraz swoje szanse udzielenia im wsparcia na starcie w dorosłe życie (pomoc w kupnie mieszkania, znalezieniu dobrej pracy).

Podobnie jak ocena startu życiowego, „posag” i „dary” wchodzi w związki korelacyjne z obecnymi cechami rodziny: pozycją rodziny (mierzoną, jak poprzednio; posag  $r=0,14$ ; dary  $r=0,14$ ), subiektywną oceną możliwości uzyskania wsparcia od rodziny (indeks pomocy; posag  $r=0,17$ , dary  $r=0,13$ ). Również i tu obserwować możemy mechanizmy kumulacji kapitału: ci, którzy otrzymali więcej na starcie, też i dziś bardziej mogą liczyć na pomoc, a także mają w swoim zasięgu więcej relacji społecznych z krewnymi o znacznych zasobach (stanowisko, majątek).

Aralogicznie jak ocena startu życiowego, posag i dary wiążą się z obecną oceną sytuacji materialnej własnej rodziny respondenta; posag  $r=0,1$ , dary  $r=0,1$  i subiektywną oceną możliwości wspomżenia własnych dzieci w ich starcie życiowym ( $r=0,17$  dla darów,  $r=0,1$  dla posagu). W odróżnieniu od oceny startu życiowego, dary (choć nie posag) wchodzi w związek korelacyjny z oceną szans na sukces własnego dziecka ( $r=0,1$ ).

Araliza trzech pytań retrospektywnych, których zadanie miało na celu uzyskanie wglądu w kontekst, w którym podejmowali samodzielne życie (w sensie: zakładali własne gospodarstwo domowe) nasi badani, pozwala stwierdzić, że materialny poziom startu nie wiąże się zasadniczo z rodziną pochodzenia (jedynie słabo z wykształceniem matki). Wiaże się natomiast z aktualnym poziomem „zasobów rodzinnych”, poziomem zadowolenia z własnej sytuacji



materialnej respondenta oraz – co jeszcze bardziej istotne – z subiektywną oceną szans ułatwienia startu własnym dzieciom oraz (słabo) z oceną szans na sukces własnych dzieci. Można też stwierdzić, że ten aspekt zasobów rodzinnych ma tendencje do kumulowania się, a także trwania w czasie. Osoby, które lepiej oceniają swoją względną sytuację w momencie zakładania gospodarstwa domowego, i istotnie miały lepszą sytuację (większy „posag” i „dary”), również i dziś wyżej oceniają szanse uzyskania wsparcia od rodziny oraz poziom zasobów rodziny (zmienna „pozycja rodziny”). W pewnej mierze potwierdza to hipotezę wysuniętą w poprzednim podrozdziale, hipotezę występowania trzech zasadniczych strategii – akumulacji, korekcji i dystrybucji niedoboru.

Warto na koniec dodać, że „zasobność” wchodzi w istotny statystycznie związek z występowaniem w gospodarstwie domowym konfliktów na tle finansowym i na tle wychowywania dzieci ( $r=0,17$  dla darów,  $r=0,14$  dla posagu i  $r=0,2$  dla subiektywnej oceny startu życiowego). Można więc sądzić, że „mobilizacja zasobów” nie odbywa się bezkonfliktowo; konflikty o alokację dóbr są tym ostrzejsze, im więcej jest dóbr w gospodarstwie domowym. Być może, mamy tu do czynienia ze społecznymi kosztami strategii akumulacji.

## 2.6. Korelaty „zasobności” rodziny

I znów wypada podkreślić, że „zasobność” jest tu rekonstruowana na podstawie subiektywnych, zapewne zakłócanych w sytuacji wywiadu dodatkowo różnymi niekontrolowanymi czynnikami, opinii respondenta. Pytania zmierzające do rekonstrukcji „mocy” rodziny respondenta opisaliśmy w paragrafie 4 niniejszego rozdziału. Tytułem przypomnienia, „moc” rekonstruowano na podstawie dwóch pytań. Jedno odnosiło się do obecności lub braku w rodzinie krewnych/powinowatych mających dostęp do ważnych i atrakcyjnych dóbr, drugie – do subiektywnej oceny tego, czy w wymienionych przypadkach respondent mógłby liczyć na pomoc kogoś z rodziny. Na podstawie tych pytań skonstruowano dwa indeksy: „indeks pozycji rodziny” (powstały przez zliczenie i przypisanie każdemu respondentowi liczby odpowiedzi „tak”), oraz skonstruowany w analogiczny sposób „indeks pomocy”. Im więcej punktów na skali pomocy, tym więcej jest dziedzin życia/problemów, w których respondent, we własnym przekonaniu, mógłby

liczyć na pomoc kogoś z rodziny. I podobnie, im więcej punktów na skali pozycji rodziny, tym więcej respondent ma w rodzinie osób mających dostęp do ważnych zasobów (informacja, decyzyjność, pieniądze, kompetencja).

Oto tabela związków korelacyjnych, dla zmiennych „pozycja rodziny” i „pomoc”.

Tabela 5. Korelaty „zasobności rodziny”

		Pozycja rodziny	Pomoc
Posag	Liczba dóbr, którymi respondent dysponował zakładając rodzinę	0,14	0,17
Dary	Czy otrzymał z okazji ślubu coś większego	0,14	0,13
Konflikty	Występowanie w rodzinie aktualnej konfliktów (natężenie)	–	–
Sytmat	Ocena sytuacji materialnej własnego gospodarstwa domowego respondenta	0,22	0,23
Wyk ojca	Wykształcenie ojca	0,36	0,17
Wyk matki	Wykształcenie matki	0,4	0,18
Wyk resp	Wykształcenie respondenta	0,34	0,19
Dochód	Obecny dochód respondenta	0,13	0,14
Wiek		-0,15	-0,24
Wsparcie dzieci	Subiektywna ocena szans wsparcia dzieci w ich starcie życiowym (indeks: pomoc w zdobywaniu mieszkania, start materialny, start zawodowy)	0,4	0,2
Szanse dzieci	Subiektywna ocena, czy dziecko będzie miało większe, mniejsze, czy takie same jak inne dzieci w jego wieku szanse na sukces materialny, zdobycie sławy, uzyskanie wysokiego stanowiska, zrobienie kariery politycznej, udane małżeństwo, szczęście w życiu, długie życie i dobre zdrowie; użyta tu zmienna jest indeksem złożonym ze wszystkich wymienionych tu punktów	0,16	0,3
Liczba dzieci	Liczba posiadanych dzieci	-0,12	-0,21

Struktura zależności potwierdza trafność dotychczas proponowanych hipotez: kumulacja kapitału rodzinnego jest tu wyraźnie widoczna. „Jakość” rodziny pochodzenia (mierzona w tym przypadku wykształceniem rodziców) pozytywnie wpływa na pozycję rodziny i możliwość „zmobilizowania” pomocy krewnych; pozytyw-



nie wiąże się z obecną sytuacją materialną respondenta (zarówno subiektywną oceną sytuacji finansowej rodziny, jak i dochodem „rzeczywistym” podanym przez respondenta); pozytywnie wpływa na szanse wsparcia własnych dzieci przez respondentów i podnosi ocenę ich szans na sukces w życiu. Pozycja rodziny i możliwość uzyskania od niej pomocy wiąże się też – omawialiśmy to wcześniej – z „wyposażeniem” respondenta w okresie zakładania przez niego rodziny.

Negatywny związek zachodzi natomiast z liczbą dzieci i wiekiem respondenta. Najwyraźniej to młodszy respondenci dysponują większym kapitałem rodzinnym – albo z uwagi na przemianę lat 70. (jak sugerowaliśmy wcześniej), kiedy zaczęły się silne procesy petryfikacji struktury społecznej, albo z uwagi na dostępność pomocy. Idzie mi o to, że starsi respondenci, nawet gdy członkowie ich rodziny dysponują dostępem do dóbr, nie są zdolni ich zmobilizować (vide: analiza struktury wzajemnych świadczeń w paragrafie 3), a w konsekwencji ich „nie dostrzegają”.

Może się za tym kryć ogólniejsza reguła, nakazująca „inwestować” zasoby rodziny w jednostki mające „przyszłość”, choćby w sensie czysto fizycznym. Dla sprawdzenia tej hipotezy przeprowadziliśmy dodatkową analizę, dzieląc respondentów na dwie grupy: poniżej i powyżej 35 roku życia. Współczynnik korelacji między wiekiem a „pozycją rodziny” w grupie do 35 roku wynosi  $r^2=0,3$ , natomiast w grupie wiekowej powyżej 35 lat jest ujemny i wynosi  $r^2=-0,15$ . Można zatem stwierdzić, że kapitał rodzinny rośnie do 35 roku życia, a następnie zaczyna spadać.

Zależność między pozycją rodziny a liczbą posiadanych dzieci jest zgodna z przewidywaniami teoretycznymi: wysoka pozycja rodziny podnosi preferencje na wysoką jakość dzieci (a zatem oddziałuje na zmniejszenie ich liczby, a pomoc rodziny pozwala zwiększyć poziom inwestycji rodzicielskich).

W konsekwencji, rosną subiektywnie postrzegane szanse dzieci na osiągnięcie sukcesu w życiu oraz szanse na udzielenie im różnorodnego wsparcia w momencie, gdy będą zakładały własne gospodarstwo domowe. Owe subiektywnie postrzegane szanse wiążą się zresztą z rzeczywistymi możliwościami: pozycja rodziny i uzyskiwana od niej pomoc (bądź możliwość uzyskania tej pomocy) wchodzi w pozytywny związek z dochodem gospodarstwa domowego respondenta oraz subiektywną oceną sytuacji materialnej.

## 2.7. Inwestycje rodzicielskie: perspektywy rodziny

Z powyżej omawianych danych i zależności wynika, że kapitał rodzinny przekłada się na optymizm co do szans następnego pokolenia, a zatem optymizm co do możliwości utrzymania bądź nawet podniesienia pozycji społecznej rodziny. W naszych badaniach zadaliśmy również pytania, które w założeniu miały mierzyć poziom aktualnych inwestycji rodzicielskich.

Jak uczył(a) się w ubiegłym roku szkolnym Pana(i) najstarszy(a) syn/córka? (Pytanie zadawane było tylko rodzicom dzieci uczących się w szkole podstawowej lub średniej, powyżej klasy I).

Otrzymał(a) na koniec roku wyróżnienie za wyniki w nauce	22,0%
Miał(a) dobre świadectwo – większość 4 i 5	28,7%
Uczył(a) się przeciętnie (na świadectwie większość 3)	43,1%
Uczył(a) się źle (z trudem przeszedł(a) do następnej klasy)	3,9%
Nie przeszedł(a) do następnej klasy	2,0%

Kolejne pytanie dotyczyło posyłania dzieci na zajęcia pozaszkolne: języki obce, zajęcia sportowe, zajęcia artystyczne (muzyka, plastyka, taniec), informatykę (komputery), korepetycje (z przedmiotów ścisłych, przedmiotów humanistycznych). Na podstawie tego pytania skonstruowaliśmy indeks, gdzie 0 oznacza „nie posyła żadnego dziecka na żadne zajęcia”, a wartość najwyższa – maksymalne inwestycje (wszystkie dzieci chodzą na jakieś zajęcia, lub jedno dziecko na wiele spośród wymienionych).

Pytanie ostatnie dotyczyło wyjazdów zagranicznych dzieci.

Czy Pana(i) dziecko/któreś z Pana(i) dzieci wyjeżdżało kiedykolwiek za granicę?

	Nigdy	1 raz	Więcej niż 1 raz
a) W celach turystycznych	64,2%	12,8%	22,9%
b) W celach zarobkowych, np. do pracy	90,5%	4,6%	4,7%

W przypadku tej zmiennej, z uwagi na konieczność „zwiększenia” próby respondentów, których dzieci jeżdżą za granicę, zmienna została zdychotomizowana przez połączenia kategorii „1 raz” i „więcej niż 1 raz”. Wyniki analiz zgodne są z oczekiwaniami teoretycznymi, pomijając działanie czynnika dochodu.



Posyłanie dzieci na dodatkowe zajęcia pozaszkolne nie zależy od dochodu gospodarstwa domowego, natomiast silnie koreluje się z wykształceniem respondenta; o ile na zajęcia pozaszkolne posyła dzieci 3% respondentów z wykształceniem podstawowym i niższym, o tyle czyni tak 25% respondentów z wykształceniem wyższym. Posyłanie dzieci na zajęcia pozaszkolne silnie wiąże się też z pozycją rodziny (choć nie z pomocą, jakiej respondent może, w swej subiektywnej ocenie, spodziewać się od rodziny);  $r^2 = 0,42$ .

Biorąc pod uwagę te wyniki można powiedzieć, że pozycja rodziny – i własna pozycja respondenta (mierzona wykształceniem) oddziałuje przede wszystkim na preferencje co do jakości dzieci, a więc na sposób alokacji zasobów gospodarstwa domowego. Sam poziom tych zasobów (dochody) nie ma znaczenia (brak istotnego statystycznie związku).

Podobna zależność występuje w przypadku wyników szkolnych dziecka. Dochód nie wchodzi w istotne statystycznie związki z wynikami szkolnymi dziecka. Najsilniejsze znaczenie ma tu wykształcenie. Dla przykładu, jeśli prześledzimy grupę respondentów, których dzieci (w świetle ich deklaracji) uzyskały świadectwo z wyróżnieniem, to skład tej grupy ze względu na wykształcenie rodziców jest następujący:

Świadectwa z wyróżnieniem a wykształcenie rodziców

Podstawowe	5,3%
Zasadnicze zawodowe	17,3%
Średnie	31,2%
Wyższe	36,5%

Korelacja między pozycją rodziny a wynikami szkolnymi dziecka (przytoczone itemy zawarte w pytaniu można potraktować jako skalę od „wyróżnienia” do „powtarzania klasy”) wynosi  $r^2 = 0,23$ , potwierdzają tezę, że kapitał rodzinny przekłada się przede wszystkim na kontekst społeczny kształtujący preferencje co do jakości dziecka.

Analogiczne zależności występują w przypadku wyjazdów zagranicznych. Dla przykładu, odsetek respondentów, których dzieci nigdy nie wyjeżdżały za granicę przedstawia się następująco:

## Wyjazdy dzieci za granicę a wykształcenie rodziców

	Podstawowe	Zasadnicze	Średnie	Wyższe
Nigdy – turystycznie	63,2%	74,2%	57,3%	41,4%
Nigdy – zarobkowo	96,6%	93,7%	87,1%	81,6%

Dzieci lepiej wykształconych rodziców częściej niż dzieci rodziców gorzej wykształconych wyjeżdżają za granicę, zarówno w celach turystycznych, jak i zarobkowych. Wyjazd zagraniczny jest, naturalnie, również formą inwestycji w „kapitał ludzki”, jaki będzie reprezentowało sobą dziecko. Wyjazdy zagraniczne nie wchodzą w związku ani z dochodem, ani z pozycją rodziny. Decydujące jest więc wykształcenie.

Stwierdzone w badaniu wzory inwestycji w dzieci i wiążące się z nimi czynniki (wykształcenie i pozycja rodziny) są zgodne z oczekiwaniami teoretycznymi. Wykształcenie i pozycja rodziny oddziałują na preferencje co do jakości dziecka. Pozorny brak zależności z dochodem gospodarstwa domowego bierze się z faktu, że ludzie lepiej wykształceni i należący do rodzin o wyższej pozycji mają mniej dzieci: stąd w efekcie na jedno dziecko w ich rodzinie przypada nie mniej, a może nawet więcej, niż w rodzinach o porównywalnych dochodach, ale niższym wykształceniu i pozycji.

Biorąc pod uwagę stwierdzone zależności można powiedzieć, że ludzie realistycznie oceniają szanse swoich dzieci. Jak pamiętamy, pozycja rodziny wpływa na postrzegane szanse dziecka. Teraz już wiemy, że pozycja rodziny (i wykształcenie respondenta) kształtują preferencje co do jakości, a zatem i wzory inwestycji w dzieci – w efekcie zaś również rzeczywiste szanse dzieci na odniesienie sukcesu.

### 2.8. Strategie mobilizacji kapitału rodzinnego – podsumowanie

Uzyskane wyniki zgodne są z teoretycznymi modelami, opisanymi w początkowych paragrafach rozdziału. Na wielkość oraz możliwość mobilizacji i strategie mobilizacji zasobów rodzinnych mają wpływ cechy rodziny pochodzenia i respondenta, cechy obecnego otoczenia rodzinnego dostępnego interakcyjnie respondentowi oraz cele (preferencje) respondenta. Mieliśmy możliwość prześledzić, na różnych etapach analizy, pojawianie się „efektu Św. Mateusza”



– dostępne jedynie „zasobnym” strategii akumulacji kapitału. Mielśmy również możliwość prześledzenia efektu, jaki wywiera kapitał rodzinny na inwestycyjne strategii rodzicielskie.

Trudno powiedzieć, z uwagi na brak danych porównawczych, w jakim stopniu strategii mobilizacji wsparcia rodzinnego zmieniły się w porównaniu z okresem socjalizmu. Intuicja podpowiada, że zmieniło się samo pojęcie zasobu: znaczenia nabrały zmienne pozytywne (sektor prywatny, zamożność, wykształcenie), a zmalało znaczenie zmiennej czasu (np. czas na wystawanie w kolejkach). Tym samym straciły znaczenie strategiczne działania kompensacyjne nastawione na zastąpienie niedoborów rynkowych.

Najważniejszym jednak wynikiem, na jaki można wskazać, jest to, że polskie rodziny wyraźnie podjęły wysiłek inwestowania w kapitał ludzki – a to, jak pisaliśmy we wstępie do niniejszego rozdziału, jest najważniejsza i niezastąpiona funkcja rodziny i gospodarstwa domowego. O ile zatem poprzednio polskie rodziny zmuszone były zastępować nieistniejący rynek (a więc produkować szereg dóbr i usług trudnych do nabycia na rynku) i niesprawne instytucje sfery publicznej (opieki nad dziećmi, nad ludźmi starszymi, nieomogi sfery ubezpieczeń społecznych), o tyle aktualnie zastępują i kompensują niedostatki tych podsystemów życia społecznego, których główną rolę powinno być kształtowanie kapitału ludzkiego – nade wszystko systemu edukacji. Niepokojące jest to, że nie zmniejszyła się rola, jaką kapitał rodzinny musi pełnić – przy braku środków na przejęcie tych funkcji przez państwo i sferę publiczną – w „ubezpieczaniu” członków rodziny.

### **3. Sąsiedztwo i inne formy „bliskości” jako zasoby społeczne**

Sąsiedztwo i inne formy bliskości, powstające na gruncie przebywania w tej samej przestrzeni społecznej, również – zgodnie z zarysowanym przez nas w rozważaniach wstępnym pojęciem „kapitału społecznego” – mogą stać się podłożem mobilizacji istniejących relacji społecznych lub kreowania nowych, w celu rozwiązania wspólnego problemu. Jak zaznaczaliśmy w rozdziale wstępnym, kreowanie sieci relacji społecznych dla realizacji jakiegoś zadania wiąże się z dylematami charakterystycznymi dla dóbr publicznych: stąd tego rodzaju strategii pojawiają się stosunkowo rzadko.

W naszych badaniach kwestia kapitału społecznego wyrastającego z bliskości w przestrzeni społecznej bądź problemowej pojawiła się – siłą rzeczy, z uwagi na ograniczenia objętości kwestionariusza – marginalnie. Chcieliśmy jedynie dokonać wstępnego rozpoznania roli, jaką szersze niż tylko rodzinne zasoby społeczne mogą odgrywać w rozwiązywaniu indywidualnych problemów i wyborze strategii działania.

### ***3.1. Strategie rozwiązywania problemów: indywidualizm, mobilizacja zasobów społecznych, legalizm i bierność***

W badaniu zadaliśmy dwa pytania, które w założeniu miały służyć sprawdzeniu, jakie strategie ludzie skłonni są przyjmować w sytuacji problemowej oraz jakie czynniki odpowiedzialne są za różnicowanie opcji. Poniżej przytaczamy pytania w pełnym brzmieniu, wraz z rozkładami odpowiedzi.

Proszę sobie wyobrazić taką oto sytuację. Zakład, w którym Pan(i) pracuje ma być wykupiony przez zagraniczną firmę. Jej przedstawiciel zapowiada zwolnienia pracowników. Co by Pan(i) zrobił(a) w tej sytuacji? Proszę wybrać z tej karty jedną z możliwości.

1. Rozejrzał(a) się na wszelki wypadek za inną pracą (29%)
2. Cieszył(a) się, że zakład zacznie wreszcie dobrze działać (10%)
3. Zrobił(a) wszystko, aby nie znaleźć się w grupie zwolnionych (19%)
4. Zorganizował(a) się z resztą załogi i próbował(a) wykupić zakład (19%)
5. Zwrócił(a) się do Związków Zawodowych, aby zaprotestowały przeciwko sprzedaży zakładów zagranicznej firmie (7%)
6. Wziął(ę) udział w strajku okupacyjnym (2%)
7. Zorganizował(a) wraz z kolegami delegację protestacyjną do premiera (2%)
8. Nic nie robił(a) (4%)
9. Nie wie (8%)
10. Odmowa odpowiedzi (0%)



Proszę sobie wyobrazić inną sytuację. W szkole, do której chodzi Pana(i) syn jeden z nauczycieli bije dzieci. Co by Pan(i) zrobił(a)? Proszę wybrać z tej karty jedną z możliwości.

1. Poszedł (poszła) do nauczyciela i postraszył(a) go, że gorzko pożałuje, jeśli tknie Pana(i) syna (13%)
2. Cieszył(a) się, że syn nauczy się dyscypliny (13%)
3. Poszedł (poszła) ze skargą do dyrektora szkoły (22%)
4. Doprowadził(a) do spotkania rodziców po to, żeby coś postanowili w tej sprawie (30%)
5. Złożył(a) skargę do prokuratora (3%)
6. Przeniósł (przeniosła) dziecko do innej szkoły (2%)
7. Nic bym nie zrobił(a) (6%)
8. Nie wie (5%)
9. Odmowa odpowiedzi (0%)

W obu zadanych pytaniach możliwości odpowiedzi sklasyfikowaliśmy z uwagi na charakter strategii rozwiązania problemu. Wyróżniliśmy:

- Strategie indywidualistyczne, w których jednostka polega wyłącznie na sobie oraz rozwiązuje problem nie „ogłędając się” na innych; niejako pozostawia innych w nierozwiązanej sytuacji problemowej, samemu od niej uciekając (rozejrzeć się za inną pracą, przenieść dziecko do innej szkoły) lub starając się, by problem nie dotyczył jego (zrobić wszystko, by nie znaleźć się w grupie zwolnionych, sprawić, by nauczyciel nie bił jego dziecka).

W pytaniu o „zakład pracy” strategie indywidualistyczne zawierają się w możliwościach odpowiedzi 1 i 3 (rozejrzeć się za inną pracą, zrobić wszystko, by nie znaleźć się w grupie zwolnionych), a w pytaniu o „bicie dzieci w szkole” – w możliwościach odpowiedzi 1 i 7 (postraszyć nauczyciela tak, by nie bił mojego dziecka; przenieść dziecko do innej szkoły).

- Strategie społeczne, w których jednostka stara się zmobilizować innych tak, by powstała grupa nacisku; w konsekwencji problem, ewentualnie, zostanie rozwiązany dla wszystkich, a nie tylko dla samej jednostki. Naturalnie, tego rodzaju strategia jest bardziej kosztowna, bowiem oznacza zainwestowanie wysiłku w stworzenie grupy.

W pytaniu o „zakład pracy” strategie społeczne zawierają się w możliwościach odpowiedzi 4, 6 i 7 (zorganizować się w celu wykupienia zakładu, strajk okupacyjny, zorganizować delegację

protestacyjną); w pytaniu o „bicie dzieci” – możliwości odpowiedzi 4, 5 i 6 (zorganizować spotkanie rodziców, zebrać podpisy, złożyć skargę do prokuratora). Pewne wątpliwości może wzbudzić zaliczenie do strategii społecznych zorganizowanie delegacji protestacyjnej do premiera oraz złożenie skargi do prokuratora. Można bowiem argumentować, że strategie te polegają na odwołaniu się do władzy. Zaliczam je do strategii społecznych z uwagi na fakt, że w obu przypadkach aktywność jednostki sprawia, że korzyść odnoszą wszyscy – a zatem jednostka kreuje „dobro publiczne”. Jeśli bowiem skarga do prokuratora okaże się skuteczna, wszyscy rodzice bitych dzieci odniosą korzyść: nauczyciel zostanie zwolniony bądź „przywołany do porządku”. Jest to sytuacja różna od „pójścia na skargę do dyrektora”, bowiem dyrektor będzie zapewne interweniował jedynie na rzecz jednego dziecka.

- Strategie legalistyczne, w których jednostka próbuje odwołać się do władz, aby to one interweniowały w jej imieniu (lub w imieniu wszystkich zainteresowanych).

W pytaniu o „zakład pracy” strategie legalistyczne zawierają się w możliwości odpowiedzi 5 (pójść do związków zawodowych), a w pytaniu o szkołę – w odpowiedzi 3 (pójść do dyrektora na skargę).

W obu pytaniach występowały również takie możliwości odpowiedzi, które zdradzają bezradność jednostki, próbującej albo minimalizować problem (cieszyć się, że zakład zacznie wreszcie dobrze działać, cieszyć się, że dziecko wreszcie nauczy się dyscypliny), albo wręcz deklarującej, że nie robi nic. Do tej kategorii zaliczyliśmy również odpowiedź „nie wiem”.

Po zrekodowaniu rozkład strategii przedstawiał się następująco:

Strategie	Zakład pracy	Szkoła
Indywidualistyczne	48%	15%
Społeczne	23%	39%
Legalistyczne	7%	22%
Brak działania	22%	24%

Trzeba podkreślić, że przedstawione badanym sytuacje problemowe mają różny charakter. Problem „zakład pracy” dotyczy możliwości utraty źródeł zarobków, a więc utrzymania rodziny. Na wybór strategii wpływa tu, obok innych czynników, subiektywnie postrzegana możliwość utraty pracy w tej sytuacji (ci, którzy uważają się za dobrych czy wręcz niezastąpionych pracowników



mają mniejszą motywację do podjęcia działania), oraz subiektywna ocena łatwości znalezienia innej pracy. Wyraźnie więc respondent miał możliwość uznania, że wskazany problem go nie dotyczy lub dotyczy w małym stopniu.

W odróżnieniu od tego, problem bicia dzieci nie ma charakteru ekonomicznego, oraz w mniejszym stopniu daje się zminimalizować. Nawet jeśli respondent uzna, że jego dziecko nie jest bite (ponieważ jest grzeczne i dobrze się uczy), to trudno będzie mu uznać, że nauczyciel jest dobrym nauczycielem, skoro bije dzieci.

Uzyskane rozkłady wyborów wyróżnionych strategii wskazują, że przedstawione respondentom problemy istotnie mają odmienną strukturę. W sytuacji „zakład pracy” strategii indywidualistyczne są wyraźnie preferowane nad społecznymi, a legalizm pojawia się niezmiernie rzadko. Natomiast w sytuacji „szkoła” strategii społeczne są wyraźnie preferowane nad indywidualistycznymi; legalizm pojawia się częściej i również preferowany jest nad strategii indywidualistyczne.

Można zatem postawić hipotezę, że stosowanie strategii społecznych – a więc gotowość poniesienia kosztów na rzecz wytworzenia dobra publicznego – zależy od trzech czynników. Pierwszym z nich jest możliwość minimalizacji problemu lub ucieczki od niego: im jest ona niższa, tym większa będzie skłonność do „zainwestowania” w mobilizację zasobów społecznych. Drugim jest koszt, który trzeba ponieść na mobilizację zasobów społecznych: im jest on wyższy, tym mniejsza skłonność do inwestycji. Niewątpliwie zorganizowanie rodziców w celu „utemperowania” nauczyciela jest mniej kosztowne niż organizacja strajku okupacyjnego. Mówiąc o kosztach, mamy na myśli nie tylko bezpośredni koszt organizacji działania zbiorowego, ale również związane z nią ryzyko: zorganizowanie strajku jest znacznie bardziej ryzykowne niż zorganizowanie zebrania rodziców. Czynnikiem trzecim jest prawdopodobieństwo osiągnięcia korzyści z mobilizacji relacji społecznych oraz wielkość tych korzyści. W sytuacji „zakład pracy” prawdopodobieństwo osiągnięcia indywidualnej korzyści jest niewątpliwie mniejsze niż w sytuacji „szkoła”: solidarne działanie rodziców może mieć większy wpływ na szkołę niż solidarne działanie pracowników na ekonomiczne decyzje ministerstwa. Sytuacja „szkoła” jest zatem taka, w której możliwość minimalizacji/ucieczki od problemu jest mała, koszt działania niski, a prawdopodobieństwo realizacji celu wysokie; choć i korzyść nie jest tak wysoka, jak w przypadku zakładu pracy, gdzie w grę wchodzi

możliwość zatrzymania stanowiska pracy, a zatem zarobków. Sytuacja „zakład pracy” jest natomiast sytuacją, w której istnieje (relatywnie większa) możliwość minimalizacji/ucieczki od problemu, koszt wspólnego działania jest duży (choć i potencjalna korzyść jest duża).

### 3.2. Strategie rozwiązywania problemów a cechy jednostek

Prześledźmy zatem, od czego zależy to, jaką strategię przyjmie jednostka w sytuacji problemowej; czy podejmie działanie indywidualne zmierzające do rozwiązania/uniknięcia problemu tylko dla niej samej, czy zaangażuje się w tworzenie grupy nacisku, odwoła się do legalnych możliwości, czy też „zda się na los” nie robiąc nic.

W analizie uwzględniliśmy te zmienne, które teoretycznie rzecz biorąc powinny wiązać się z wyborem strategii: płeć, wiek, faza cyklu życiowego, dochód gospodarstwa domowego, dochód indywidualny respondenta, wykształcenie respondenta, indeks „kapitału rodzinnego” (w sensie omawianym w poprzednim rozdziale), oraz indeks wsparcia rodzinnego (liczba dziedzin życia, w których respondent, w swojej subiektywnej ocenie, mógłby liczyć na pomoc kogoś z rodziny; konstrukcja zmiennej również została omówiona poprzednio). W przypadku zmiennych o charakterze ciągłym (kapitał rodzinny, pomoc, wiek, dochód, wykształcenie) przeprowadziliśmy analizę różnicy średnich; strategie rozwiązywania problemów były zmienną niezależną, dla której liczone średnie zmiennych wymienionych. W przypadku pozostałych zmiennych przedstawiamy procentowe rozkłady dwuzmiennowe.

#### 3.2.1. Strategie rozwiązywania problemów a faza cyklu życiowego

Przypominamy, że fazy cyklu życiowego wyodrębniliśmy w sposób następujący:

1 – oznacza fazę *matingu* (osoba do 30 roku życia, w stanie wolnym, bezdzietna)

2 – oznacza fazę „małe dzieci” (osoby wolne bądź związane, z dziećmi do 10 roku życia)

3 – oznacza fazę „duże dzieci” (jak wyżej, z dziećmi starszymi, ale pozostającymi we wspólnym gospodarstwie domowym)

4 – oznacza fazę *empty nest* (osoby wolne bądź związane, z dziećmi dorosłymi, które opuściły już dom).

W obu przypadkach między strategią rozwiązania problemu a fazą cyklu życiowego występuje związek istotny statystycznie na



	Faza cyklu życiowego			
	1	2	3	4
	<i>Sytuacja „zakład pracy”</i>			
Strategia indywidualistyczna	55%	64%	46%	38%
Strategia społeczna	19%	11%	27%	30%
Strategia legalistyczna	5%	5%	6%	10%
Bierność	21%	20%	21%	25%
	<i>Sytuacja „szkoła”</i>			
Strategia indywidualistyczna	28%	20%	15%	14%
Strategia społeczna	40%	46%	39%	24%
Strategia legalistyczna	17%	22%	25%	21%
Bierność	15%	12%	21%	44%

poziomie 0,02. Strategia indywidualistyczna w obu przypadkach jest bardziej charakterystyczna dla 1 i 2 fazy cyklu życiowego (*mating*, małe dzieci), znacznie częściej pojawiając się zawsze w przypadku problemu możliwej utraty pracy. Związek między indywidualizmem a pierwszymi dwoma fazami jest zrozumiały, gdy weźmiemy pod uwagę same cechy owych faz (por. rozdział dotyczący faz życia). Ludzie młodszy, u progu kariery zawodowej, działający w warunkach silnej konkurencji o przyszłą pozycję społeczną, ale również dysponujący większymi zasobami (możliwość przekwalifikowania się, relatywna łatwość znalezienia pracy, wsparcie rodziny – jak wiemy z poprzedniego rozdziału spada ono w późniejszych fazach życia) i mniej obciążeni bieżącymi kosztami funkcjonowania gospodarstwa domowego (brak dzieci, małe dzieci) są bardziej skłonni przyjmować strategię indywidualistyczną z uwagi na:

- mniejsze ryzyko tego rodzaju działania
- większe możliwości „polegania na sobie”
- możliwość zyskania „przewagi konkurencyjnej” w przypadku sukcesu (jednostka zyskuje, inni tracą bądź przynajmniej nie zyskują).

Można również założyć, że w pierwszych fazach życia ludzie są jeszcze relatywnie mniej uwikłani w system relacji społecznych – mniej zależni od innych, mniej „zobowiązani” do solidarności, mniej nawykli do współdziałania. Szczególnie w przypadku „szkoły”, problem jest też dla nich bardziej abstrakcyjny – albo jeszcze nie mają dzieci, albo mają małe dzieci.

Stosowanie strategii społecznych jest już bardziej wrażliwe na charakter problemu. W przypadku możliwości utraty pracy, respondenci w fazie 3 i 4 częściej angażują się w mobilizację zasobów społecznych; w przypadku szkoły częściej przyjmują tę strategię respondenci w fazie 1 i 2. Można przyjąć, że perspektywa utraty pracy w sytuacji, gdy jest się starszym (mniejsze zasoby) i jest się obciążonym inwestycjami w dorastające dzieci, wiąże się ze znacznie większym zagrożeniem. Dodatkowo, z uwagi na te same okoliczności, zwiększa się ryzyko (a więc i koszt) adopcji strategii indywidualistycznej, a zmniejsza – strategii społecznej. Zmniejszenie kosztów stosowania strategii społecznej wynika głównie ze spadku „nastawienia konkurencyjnego” wobec innych i z silniejszego uwikłania w sieć relacji społecznych w zakładzie pracy.

W przypadku problemu nauczyciela bijącego dzieci uderzający jest fakt, że respondenci w fazach cyklu życiowego 1 i 2 częściej niż inni przyjmują zarówno strategie indywidualistyczne, jak i społeczne (te ostatnie w ogóle przeważają, z powodów objaśnionych wcześniej). Respondenci w fazie 3 częściej niż inni decydują się na strategie legalistyczne, a w fazie 4 – częściej (41% przypadków) decydują się nic nie robić. Strategia legalistyczna jest w przypadku „zakładu pracy” mało popularna, a poziom jej adaptacji nie różni się z uwagi na fazę cyklu życiowego. Również poziom bierności nie różni się w odmiennych fazach życia.

Ogólnie więc powiedzieć można, że pierwsze dwie fazy cyklu życiowego sprzyjają adaptacji strategii indywidualistycznych. W sytuacjach, gdy rozwiązanie problemu w dużej mierze zależy od zasobów jednostkowych oraz mobilizacja relacji społecznych jest kosztowna i niesie ze sobą ryzyko, ci, którzy dysponują relatywnie wyższym poziomem zasobów indywidualnych, decydują się częściej na samotne uporanie się z problemem szczególnie wtedy, gdy może to zwiększyć ich przewagę nad innymi.

W przypadku takich sytuacji problemowych, w których koszt mobilizacji zasobów społecznych jest niski, zasoby indywidualne nie wpływają znacząco na szanse uporania się z problemem, jednostki w fazie 1 i 2 mogą zdecydować się na strategie społeczne („szkoła”); wybór strategii zależy tu również, być może, od stopnia „abstrakcyjności” problemu. Faza 3 i 4 sprzyjają z kolei stosowaniu strategii społecznych, być może głównie z uwagi na fakt, że jednostki, z przyczyn wymienionych wcześniej, w mniejszym stopniu mogą polegać na sobie.



Strategie legalistyczne pojawiają się (możemy tu mówić jedynie o przypadku „szkoła”, bowiem w przypadku drugiego problemu nie pojawiły się znaczące zróżnicowania) najczęściej w 3 fazie cyklu życiowego. Dzieje się tak być może dlatego, że w tej właśnie fazie ludzie zazwyczaj osiągają szczyt kariery zawodowej i wyżej oceniają, w związku z tym, swoje szanse na sukces w przestrzeni publicznej (odwołanie się do władzy, skorzystanie ze swoich uprawnień).

### 3.2.2. Strategie rozwiązywania problemów a plec

Plec wchodzi w istotny statystycznie związek jedynie w przypadku problemu zakładu pracy. Zaskakujące jest to, że – wbrew oczekiwaniom – to kobiety są nastawione bardziej indywidualistycznie, a mężczyźni – bardziej społecznie. Hipotetycznie można przyjąć, że właśnie mężczyźni wchodzi w bardziej znaczące relacje społeczne poza rodziną i gospodarstwem domowym, a wykonywana przez nich praca ma bardziej zespołowy charakter. Dla mężczyzn koszt mobilizacji społecznej może więc być, w konsekwencji, wyższy. Dodatkowo, wyższa może też być dla nich „stawka w grze”: koszt utraty pracy jest bardziej dolegliwy.

### 3.2.3. Strategie rozwiązywania problemów a „kapitał” rodzinny i wsparcie rodziny

Poniżej podajemy średnie indeksów „kapitału rodzinnego” i „wsparcia rodziny” dla poszczególnych typów strategii rozwiązywania problemów (konstrukcja indeksów omówiona na s. 131). Skrót n.i. oznacza, że nie występuje istotna statystycznie różnica średnich.

	Średnia „wsparcia rodziny”	Średnia „kapitału rodziny”
<i>Sytuacja „zakład pracy”</i>		
Indywidualizm	3,29	nieistotne
Strategia społeczna	3,54	n.i.
Legalizm	3,43	n.i.
Bierność	2,86	n.i.
<i>Sytuacja „szkoła”</i>		
Indywidualizm	3,23	1,63
Strategia społeczna	3,63	1,79
Legalizm	3,41	1,69
Bierność	2,58	0,89

Zarówno siła oczekiwanego przez respondentą wsparcia rodzinnego, jak i „kapitał” reprezentowany przez rodzinę respondentą mają istotne znaczenie dla wyboru strategii działania (poza jednym przypadkiem: kapitał rodzinny nie ma wpływu na wybór strategii w sytuacji ryzyka utraty pracy).

Zaobserwowany wzór zależności wydaje się jednak dość nieoczywisty: opcja mobilizacji zasobów społecznych jest wybierana przez respondentów o najwyższym wsparciu i kapitale rodzinnym; na drugiej pozycji znajduje się strategia legalistyczna, a dopiero na trzeciej – strategia indywidualistyczna. Najniższe średnie wsparcia i kapitału charakteryzują respondentów decydujących się na bierność. Można by się było spodziewać, że jednostki dysponujące silnym oparciem w rodzinie powinny częściej decydować się na wybór strategii indywidualistycznych, w większym bowiem stopniu mogą „liczyć na siebie”. Jak wynika jednak z danych, silne oparcie w rodzinie wiąże się raczej z wyborem strategii społecznych i, w drugiej kolejności, legalistycznych. „Siła rodzin” nie prowadzi w kierunku przekształcenia szerszej przestrzeni społecznej w „federację grup pierwotnych”, a wprost przeciwnie – sprzyja budowaniu szerszych grup.

Nie jest wykluczone – choć te hipotezy wymagają z pewnością dalszej weryfikacji – że silne oparcie w rodzinie sprzyja angażowaniu się w budowanie szerszych grup wsparcia poprzez:

- „amortyzację” ryzyka porażki: jeśli strategia przyniesie porażkę, jednostka zawsze jeszcze ma „w zapasie” wsparcie rodziny
- facylitację: jednostka o silnym oparciem w rodzinie nie tylko jest bardziej nawykła do mobilizacji relacji społecznych, ale dodatkowo dysponuje większą kompetencją w tym zakresie oraz większymi szansami na zmobilizowanie innych (większy szacunek otoczenia z uwagi na pozycję własną i rodziny)
- zmniejszenie kosztów mobilizacji: jednostka dysponująca oparciem w rodzinie ma tym samym większe zasoby, a zatem ponosi relatywnie mniejsze koszty związane z uruchomieniem działania zespołowego
- dalszą „akumulację” kapitału: zaangażowanie się w budowę jakiejś grupy przyczynia się do podniesienia pozycji jednostki w tej grupie i, ewentualnie, w szerszym otoczeniu społecznym.

Z uwagi na wymienione czynniki, jednostki o dużym wsparciu ze strony rodziny ponoszą mniejsze koszty (w tym również ryzyko) i odnieść mogą większe korzyści z zaangażowania w mobilizację



zasobów społecznych, a jednocześnie ich szanse na skuteczność tego rodzaju aktywności są większe. Stąd też, nawet jeśli ten sam skutek mogłyby osiągnąć indywidualnie, bez wsparcia innych, są bardziej skłonne do angażowania się w strategie społeczne.

Związek wielkości „kapitału” rodzinnego z wyborem strategii legalistycznych wydaje się stosunkowo oczywisty: osoby dysponujące tego rodzaju zasobami (a z poprzedniego rozdziału wiemy, że „pozycja” rodziny jest pozytywnie skorelowana z pozycją samego respondenta) mają większe szanse na skuteczność działań odwołujących się do instytucji, i jednocześnie ponoszą mniejszy koszt tego rodzaju działań (mniejszy stres w kontakcie z urzędem, wpływ posiadania w rodzinie „kogoś na wysokim stanowisku” itp.).

Równie oczywiste wydaje się to, że najmniejszymi „zasobami” rodzinnymi dysponują osoby bierne, zdające się na los. W ich bowiem przypadku ryzyko nie jest amortyzowane przez możliwość odwołania się do wsparcia rodziny, koszt podjęcia jakiegokolwiek działania jest relatywnie wyższy, a zapewne również kompetencja – czy to w zakresie aranżowania relacji społecznych, czy w zakresie odwoływania się do oficjalnych urzędów i instytucji – jest niższa. „Nicnierobienie” jest w tej sytuacji najbardziej „ekonomicznym” wyjściem z sytuacji.

#### 3.2.4. Strategie rozwiązywania problemów a cechy respondenta

Poniżej podajemy średnie charakteryzujące dochód łączny gospodarstwa domowego respondenta (dochód indywidualny nie wchodzi w istotne statystycznie związki z wyborem strategii rozwiązywania problemów), wiek i wykształcenie respondenta. Ponieważ wykształcenie (od niepełnego podstawowego, kodowanego jako 1, do ukończonego wyższego kodowanego jako 9) można potraktować jako zmienną ciągłą, dla uniknięcia prezentacji dużych tabel (4 strategie  $\times$  9 kategorii wykształcenia), również i tu podajemy średnie.

Tabela 6. Strategie radzenia sobie z sytuacją „zakład pracy” a wybrane cechy respondenta

	Wiek	Dochód gospodarstwa domowego	Wykształcenie
Indywidualizm	38	43	n.i.
Strategia społeczna	43	52	n.i.
Legalizm	45	35	n.i.
Bierność	47	54	n.i.

Trzeba dodatkowo zaznaczyć, że nasze badanie realizowane było w 1993 roku, a zatem podane średnie dochodu łącznego wydają się dziś niskie.

W przypadku wieku, różnice średnich są konsekwentne i dość oczywiste – przynajmniej z punktu widzenia naszych poprzednich rozważań nad fazami życia. Indywidualizm charakteryzuje się najniższą średnią wieku; po nim następują strategie społeczne, legalistyczne i bierność. Wykształcenie nie różni się istotnie w poszczególnych grupach wyróżnionych z uwagi na rodzaj wybranej strategii.

Zaskakujący jest natomiast rozkład średnich w przypadku dochodu (łącznego gospodarstwa domowego): najwyższy średni dochód charakteryzuje osoby wybierające bierność; druga co do wielkości średnia dochodu cechuje osoby wybierające strategie społeczne, a najniższy średni dochód cechuje „legalistów”.

**Tabela 7.** Strategie radzenia sobie z sytuacją „szkoła” a wybrane cechy respondenta

	Wiek	Dochód gospodarstwa domowego	Wykształcenie
Indywidualizm	31	n.i.	3,23
Strategia społeczna	37	n.i.	3,78
Legalizm	39	n.i.	3,53
Bierność	46	n.i.	2,58

W przypadku problemu „nauczyciela bijącego dzieci” dochód nie różni się istotnie (w sensie statystycznym) w podgrupach wyróżnionych z uwagi na wybrane strategie, natomiast różnią się średnie wieku i uzyskanego wykształcenia. Najwyższe średnio wykształcenie mają osoby wybierające strategie społeczne i legalistyczne, najniższe – osoby decydujące się na „nicnierobienie”. „Indywidualiści” cechują się najniższą średnią wieku, a osoby bierne – najwyższą średnią wieku.

### *3.2.5. Podsumowanie: czynniki wpływające na wybór strategii działania*

Pytania, przy użyciu których staraliśmy się wstępnie określić orientacje respondentów w zakresie wyboru strategii działania w sytuacji problemowej, różniły się co do dylematów, wobec których stawiani byli badani. Starając się dokonać podsumowania wyników należy mieć na uwadze, że charakter dylematu wpływał na wybór



opcji działania. Na różnice wskazywaliśmy wcześniej; w tym miejscu będziemy od nich abstrahować, dążąc do zarysowania ogólnych hipotez wyjaśniających skłonności do zachowań indywidualistycznych, społecznych, legalistycznych oraz do bierności. Skoncentrujemy się przy tym na czynnikach warunkujących skłonność do stosowania takich strategii, które wiążą się z mobilizacją pozostających w zasięgu respondenta relacji społecznych: ten bowiem właśnie wymiar stanowi główny przedmiot naszych rozważań.

Podsumowując uzyskane wyniki można stwierdzić, że wyborowi opcji społecznych sprzyjają:

- relatywnie większe uwikłanie (zależność, zobowiązania) w pozarodzinne stosunki społeczne
- dysponowanie relatywnie wyższym kapitałem rodzinnym
- relatywnie wyższa pozycja społeczna samego respondenta (mierzona wykształceniem, dochodem łącznym gospodarstwa domowego)
- faza cyklu życiowego, w której znajduje się respondent (tu wpływ zależy od struktury samej sytuacji problemowej).

Wpływ na wybór opcji działania ma również struktura sytuacji problemowej: strategiom społecznym sprzyjają takie sytuacje, w których jednostka ma stosunkowo mniejsze szanse ucieczki od problemu lub rozwiązania go na własną rękę, koszt (wliczając w to ryzyko) mobilizacji społecznej jest relatywnie niski, a szanse skutecznej mobilizacji są stosunkowo duże; na przykład, w przypadku problemu „bijącego dzieci nauczyciela” prawdopodobieństwo pojawienia się rozbieżności opinii i interesów rodziców (co zwiększyłoby koszt mobilizacji) jest niskie; natomiast w przypadku „zakładu pracy” – wysokie.

Zgodnie zatem z założeniami teoretycznymi przedstawionymi w rozdziale poświęconym omówieniu pojęcia „kapitału społecznego” można powiedzieć, że wytwarzaniu „kapitału” sprzyjają takie sytuacje, w których relacja kosztów i korzyści mobilizacji jest taka, że korzyści nie są większe od kosztów. Są to zatem również i takie sytuacje, w których korzyści są niskie, ale jednocześnie jeszcze niższe są koszty, niekoniecznie zaś tylko takie sytuacje, w których gra toczy się o dużą stawkę. Jak zobaczymy w następnym rozdziale, ludziom (sąsiadom) najłatwiej się zmobilizować do wspólnego działania właśnie w sytuacjach „drobnych korzyści”, a znacznie trudniej – gdy potencjalna korzyść jest duża, ale i dużo trzeba zainwestować/zaryzykować.

Z tego punktu widzenia spojrzeć teraz można na te cechy respondentów, które sprzyjają stosowaniu przez nich społecznych strategii działania. Wszystkie istotnie wiążące się z taką skłonnością cechy prowadzą do wniosku, że mobilizacja relacji społecznych dokonywana jest przez takie osoby, dla których ponoszony koszt jest stosunkowo niski, biorąc pod uwagę ich indywidualne zasoby (wsparcie w rodzinie, wykształcenie, dochody, kompetencję) i możliwość amortyzacji ryzyka.

### 3.3. Stosunki z sąsiadami

W rozdziale dotyczącym faz życia wspominaliśmy już o pytaniach, przez użycie których staraliśmy się zmierzyć „kapitał społeczny” drzemący w relacjach z sąsiadami. Poniżej przytaczamy te pytania w pełnym brzmieniu, wraz z rozkładem odpowiedzi.

Czy miał(a) Pan(i) kiedyś jakieś zatargi z sąsiadami?

Tak	11%
Nie	89%

Jeśli tak, jakiego rodzaju to były zatargi?

Nieżyczliwość	36%
Na tle własności	15%
O dzieci	8%

Warto dodać, że podawane źródła „zatargów” były bardzo rozproszone: dlatego podajemy jedynie te, które były w miarę licznie reprezentowane.

Zdumiewające jest to, że – wbrew obiegowym opiniom – zatargi z sąsiadami nie tylko zdarzają się rzadko (11%), ale też pojawiają się rzadziej niż przypadki kooperacji z sąsiadami (26%). Respondenci dostrzegają również znaczny potencjał „drzemący” w relacjach z sąsiadami: 55% badanych uważa, że coś można by osiągnąć, działając wspólnie z nimi.

Można również zauważyć, że jedynie 15% zatargów z sąsiadami ma podłoże rzeczowe (własność); przeważająca większość zaś rodzi się na tle „zasad współżycia” (nieżyczliwość, hałasujące dzieci). Nicco uprzedzając dalsze rozważania warto też podkreślić, że wchodzenie w zatargi nie wiąże się w sposób znaczący z żadnymi



Czy kiedykolwiek zdarzyło się Panu(i) coś osiągnąć, załatwić, działając wspólnie z sąsiadami?

Tak	26%
Nie	74%

Jeśli tak, co Pan(i) osiągnął(ęła), załatwił(a)?

Działania w obrębie budynku (domofon, pralnia)	25%
Poprawa usług komunalnych	31%
Wzajemna pomoc, opieka	13%

Czy sądzi Pan(i), że w miejscu, gdzie Pan(i) mieszka, są takie rzeczy, które można by zrobić, sprawy, które można by załatwić, gdyby sąsiedzi się przyłączyli?

Tak	55%
Nie	45%

zbadanymi zmiennymi; nie ma więc strukturalnego podłoża. Charakterystyczne jest to, że kooperacja z sąsiadami – zarówno ta rzeczywista, jak i ta, którą respondenci wymieniali jako coś, co „można by zrobić wspólnie” – koncentruje się w trzech zasadniczych dziedzinach.

Po pierwsze, jest to „odgradzanie się od otoczenia”, przekształcanie zamieszkiwanego budynku we wspólną, odgradzającą się od otoczenia (głównie bowiem idzie o domofony) przestrzeń. Jest to niewątpliwie reakcja na poczucie zewnętrznego zagrożenia, ale stwarza ona również potencjał do zbudowania i zacieśnienia więzi społecznych.

Po drugie, jest to wspólna „walka” ze światem zewnętrznym, głównie administracją i instytucjami komunalnymi.

Po trzecie wreszcie, jest to wymiana dóbr i usług.

We wszystkich przypadkach niewątpliwie mamy do czynienia z wytwarzaniem dóbr publicznych (bezpieczeństwo, systemy wsparcia) lub z próbą monitorowania ich funkcjonowania (dobra komunalne).

### 1. Czynniki wpływające na kooperatywność

Poniżej podajemy średnie charakteryzujące podgrupy respondentów wyróżnione ze względu na stopień ich zaangażowania w kooperację z sąsiadami. Tam, gdzie różnica średnich nie jest

istotna statystycznie, oznaczamy to jako n.i. Zmienne „wsparcie rodziny” i „kapitał” rodzinny omówiliśmy wcześniej; tu występują w tym samym rozumieniu.

Tabela 8. Kooperacja z sąsiadami a cechy społeczne

	Coś już osiągnęli działając wspólnie	Nic nie osiągnęli działając wspólnie
Wykształcenie	4,33	3,94
Wiek	42,3	39,5
Wsparcie rodziny	3,5	3
„Kapitał” rodziny	1,9	1,2
Dochód respondenta	n.i.	n.i.
Dochód gospodarstwa domowego	n.i.	n.i.
	Można coś osiągnąć działając wspólnie	Nic nie można osiągnąć działając wspólnie
Wykształcenie	4,3	3,7
Wiek	n.i.	n.i.
Wsparcie rodziny	3,5	2,9
„Kapitał” rodziny	1,6	1,2
Dochód respondenta	34	25
Dochód gospodarstwa domowego	51	43

Jak już pisaliśmy wyżej, „zatargi” nie wiążą się w sposób istotny statystycznie z żadną z badanych zmiennych. Zależność (por. rozdział omawiający fazy życia) występuje jedynie w przypadku faz życia i to tylko wówczas, gdy rozpatrujemy je osobno dla kobiet i mężczyzn. Można zatem uznać, że wchodzenie w zatargi z sąsiadami ma charakter przypadkowy i nie zależy od żadnych systematycznie dających się wyróżnić czynników.

Inaczej rzecz się przedstawia ze skłonnością do kooperacji – zarówno w sensie deklaracji, że „coś się już udało osiągnąć działając wspólnie z sąsiadami”, jak i wtedy, gdy w grę wchodzi deklaracja co do pożytków takiej kooperacji.

Ci, którzy zadeklarowali w badaniu pozytywne doświadczenia wyniesione z kooperacji z sąsiadami, charakteryzują się, w porównaniu z respondentami nie mającymi pozytywnych doświadczeń, wyższym poziomem wykształcenia, wyższym kapitałem rodzinnym i rodzinnym wsparciem; są również nieco starsi. Podobnie rzecz się ma z postrzeganiem pożytków z kooperacji: osoby deklarujące, że „można by coś osiągnąć działając wspólnie z innymi” są nieco lepiej



wykształcone, dysponują nieco wyższym wsparciem i kapitałem rodzinnym. Wiek nie różni się zasadniczo w podgrupach „wiązących” i „nie wiążących” nadziei z kooperacją, różni się natomiast dochód (zarówno samego respondenta, jak i łączny dochód gospodarstwa domowego). Można zatem dodać, że lepiej sytuowani dostrzegają więcej pożytków z kooperacji.

Powtórzyła się tu więc opisany wcześniej wzór: kooperacja jest strategią tych, którzy dysponują większymi zasobami. Oni zatem, w konsekwencji, dysponować będą większym kapitałem społecznym. Można również zaobserwować tendencję do „kumulacji” różnego rodzaju społecznych kapitałów: kapitał rodzinny wpływa bowiem na skłonność do kooperacji i wytwarzania „dóbr publicznych”.

## CZEŚĆ IV

# *Przestrzeń instytucjonalna*

*Andrzej Rychard*

### Wstęp

Problematyka dotycząca systemu instytucjonalnego obecna jest w naszym badaniu w sposób specyficzny. Wychodzimy bowiem od socjologicznego ujęcia instytucji, kojarzącego je ze stałymi regułami i normami. Jak pisaliśmy w rozdziale otwierającym nasze opracowanie, widzimy dwa podstawowe nurty działań instytucjonalizujących dokonujące się zmiany. Po pierwsze, są to działania na poziomie makropolitycznym. Tworzą one pewne rozwiązania instytucjonalne, do których potem jednostki mniej lub bardziej aktywnie dostosowują się. Ta „makroinstytucjonalizacja” przebiega w sposób szczególny, jak pisaliśmy w rozdziale wstępnym: instytucje w Polsce miały ograniczać polityczną grę, są same jej przedmiotem. Dlatego też ten nurt instytucjonalizacji zamiast zredukować „niepewność systemową”, raczej ją generuje.

Jest jednak i drugi nurt instytucjonalizacji, dotyczący działań oddolnych. Są to reguły tworzone w codziennych praktykach jednostek, grup społecznych i organizacji. W poniższej części analizowany będzie głównie ten nurt działań instytucjonalnych. Sądzymy, że jest on zasadniczym mechanizmem redukcji systemowej niepew-



ności. W toku prezentowanych tu analiz będziemy zastanawiać się, jak owe mikrostrategie składają się na przyszły kształt całego ładu społecznego.

Analizy rozpoczniemy od zarysowania pytania o lokalizację głównych aktorów zmiany: czy są nimi instytucje „odgórne”, czy też jednostki i ich strategie na poziomie lokalnym. Następnie problematykę typów instytucjonalizacji będziemy analizować empirycznie, w dwóch uzupełniających się perspektywach. Po pierwsze, na podstawie badania kwestionariuszowego przedstawimy strategie instytucjonalne i generalnie – „radzenie sobie w przestrzeni instytucjonalnej” przez jednostki i grupy społeczne. Po drugie, na podstawie przeprowadzonych studiów przypadków organizacyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych pokażemy, jakim modyfikacjom ulega „zadana” racjonalność organizacji w toku codziennych praktyk. Analiza ta wykazuje, jak można z sukcesem dostosowywać się do rynkowej gospodarki stosując „nierynkowe” metody. Dotyczy to więc splotu makro- i mikroregionów.

Prezentowane tu opracowania empiryczne, mimo że przygotowane zostały za pomocą odmiennych metod empirycznych, wyrastają z tych samych przesłanek teoretycznych, przyjętych w całym naszym badaniu. Jest to przekonanie, że działania dostosowawcze zarówno ludzi, jak i organizacji, prowadzą do wykształcenia trwałych reguł instytucjonalnych lub też modyfikują reguły istniejące. Jest to także przekonanie, że zarówno indywidualnych, jak i grupowych czy organizacyjnych strategii nie da się wyjaśnić wyłącznie w perspektywie jednego standardu racjonalności – szczególnie w okresie radykalnej zmiany społecznej. Tych racjonalności jest wiele. Czasami te z organizacyjnych zachowań, które wydają się nieracjonalne przy przyjęciu apriorycznej, normatywnej wizji celu transformacji, zyskują instytucjonalny sens przy głębszej interpretacji. Aby takich interpretacji dokonać, prezentowane tu opracowania odwołują się do założeń podejścia nowego instytucjonalizmu, dla którego działania organizacyjne i instytucjonalne nie zawsze są utrzymywane tylko przez utylitarną racjonalność, a często przez tradycje, kulturowe nawyki i przystosowania oraz przez zewnętrzne ograniczenia. W ten oto sposób podejście neinstytucjonalne, odrzucając normatywizm i teleologię, współbrzmi z założeniami podejścia „strategicznego”, stosowanego w badaniu.

## 1. Ludzie, instytucje i organizacje w transformacji: w poszukiwaniu aktorów nowego ładu<sup>1</sup>

### *1.1. Ludzie, instytucje i organizacje: zdekomponowana triada*

Jednym z kierunków analiz, w którym polska socjologia ma znaczącą tradycję, jest analiza instytucjonalna. Ten poziom analizy wydaje się dziś szczególnie ważny. Wraz ze stopniowym odchodzeniem od „tradycyjnego” paradygmatu badania transformacji, koncentrującego się na problematyce makrosystemowej, coraz silniej dostrzega się wagę poziomu „środkowego”: instytucji i organizacji oraz ich analiz. Po części bierze się to z faktu, iż instytucjonalny aspekt przemian zwykle jest uważany za najsłabiej zaawansowany.

Paradoks polega na tym, że z jednej strony Polska jest krajem nieustannie rodzących się nowych organizacji, takich jak firmy, partie polityczne itp., z drugiej – powiada się często, że transformacja jest „słabo zinstytucjonalizowana”, że w istocie zmiany dotyczą dwóch ekstremów: polityki makro i życia codziennego obywateli, a instytucje „środką” są tu ogniwem najsłabszym. W swoim tekście próbuję wyjaśnić ten paradoks.

Aby to uczynić, konieczne jest posłużenie się odpowiednią koncepcją instytucji: w tym celu nawiązuję do pojęć funkcjonujących w kręgu podejścia neoinstytucjonalnego. Pozwala mi to na stawianie pytania o to, kto tworzy nowy ład: ludzie czy instytucje. Pytanie to oddaje istotę podejmowanych tu problemów, choć zdaję sobie sprawę z jego upraszczającego charakteru. Interesować mnie tu będzie raczej porównanie racjonalności i działań jednostek z instytucjonalnymi warunkami ich realizacji. Porównanie strategii, zachowań, typów racjonalności jednostkowych i organizacyjno-instytucjonalnych warunków i ograniczeń może w pewnym sensie przybliżyć nas do odpowiedzi na pytanie o to, czy to jednostki czy raczej instytucje są głównymi aktorami „nowego”. Tak postawione pytanie razić może jednak swym normatywizmem, dlatego dla celów analitycznych lepiej mówić chyba o porównaniu zachowań jednostkowych z instytucjonalnym kontekstem, w jakim one zachodzą. Jak dalece mamy tu do czynienia z dostosowaniem, a ile z konflik-

<sup>1</sup> Rozdział ten został opublikowany w „Studiach Socjologicznych” nr 1–2/1995 jako opracowanie powstałe w ramach grantu.



tem? Czy przetrwały stare mechanizmy adaptacyjne dopasowujące świat instytucji do świata jednostkowych doświadczeń, interesów i aspiracji? W jakim stopniu te mechanizmy dostosowawcze są czynnikiem zmiany, a w jakim konserwują stare interesy i struktury instytucjonalne? Analizy prezentowane poniżej mają za zadanie przybliżyć odpowiedzi na tak postawione pytania.

Transformacja dotyczy wszystkich wymienionych w tytule poziomów: ludzi, instytucji i organizacji. Aby móc zarysować wstępnie mój model analizy muszę przedstawić rozróżnienie pomiędzy organizacjami a instytucjami. Przypomnę, że za Douglasem C. Northem przyjmuję, iż instytucje to zestawy powtarzalnych reguł, norm, a organizacje to sformalizowani aktorzy stosujący te normy w praktyce. North powiada, że różnica pomiędzy instytucjami a organizacjami przypomina do pewnego stopnia różnicę pomiędzy regułami gry a graczami (North 1990: 4).

Jeżeli zatem punktem wyjścia uczynimy rozróżnienie pomiędzy indywidualnymi aktorami, organizacjami i instytucjami, to pierwszym wnioskiem może być stwierdzenie, że choć istotnie transformacja dotyczy każdego z tych poziomów analizy, to jednak chronologia zmian nie jest jednakowa dla wszystkich trzech. To skłania do odrzucenia teleologicznego i linearnego modelu transformacji, zgodnie z którym polega ona na prostym, ukierunkowanym na jasny cel przejściu od komunizmu do rynku i demokracji. David Stark – przywoływany w rozdziale wstępnym – kwestionując tę wizję „transition to democracy” postawił tezę o wielości transformacji i o ich różnej dynamice, zarówno pomiędzy poszczególnymi krajami, jak i wewnątrz danego kraju (Stark 1992: 56). Wydaje się, że teza ta odpowiada sytuacji opisywanej w przedstawianym tu modelu. W Polsce powstają często nowe organizacje, w których funkcjonują „starzy” aktorzy, niekiedy zaś nowe reguły instytucjonalne nie znajdują swego organizacyjnego odzwierciedlenia i muszą być stosowane przez indywidualnych aktorów (por. Thelen, Steinmo 1992: 16). Wówczas często zdarza się, że „nowi” aktorzy działają w starych organizacjach.

Idealny typ pełnej instytucjonalizacji to sytuacja, w której jednostki i grupy działają w formalnych organizacjach dla realizacji swych celów, a wszystko to dzieje się w kontekście instytucjonalnym wyznaczającym zasadnicze reguły i normy tych działań. Zgodność trzech logik: działania indywidualnego, form organizacyjnych i reguł instytucjonalnych jest tu więc podstawowa. Takie sytuacje

zdarzają się jednak rzadko: radykalna zmiana społeczna zwykle przecież dokonuje się w celu zmiany istniejącego ładu instytucjonalnego, a formalne organizacje są zazwyczaj przeciwnikiem, a nie sprzymierzeńcem rewolucji. W pewnym sensie nie inaczej było i u nas.

Upadek poprzedniego systemu został wymuszony przez masy i odbywał się przy pewnej tolerancji ze strony uprzednich elit instytucjonalnych. Z kolei pierwszy etap postkomunistycznej transformacji prowadzony był przez nowe elity, przy pewnej tolerancji społeczeństwa. Potem jednak już ani elity ani wielkie grupy społeczne nie były (i nie są, jak sądzę) głównymi aktorami przemian. Trudno byłoby też sądzić, że aktorami tymi stały się organizacje. Ciężar przesunął się w stronę jednostek i mikroukładów życia zbiorowego.

Chcę więc bronić tezy o dekompozycji zarysowanej wyżej triady: ludzie (czyli aktorzy indywidualni i grupowi), organizacje i instytucje. Dekompozycja ta oznacza, że odmienne są logiki działania, odmienne też racjonalności, każdego z tych trzech elementów. Oznacza ona też, że odmienny jest poziom „transformacyjnego zaawansowania” zmian na każdym z tych trzech poziomów: na poziomie zachowań jednostkowych (grupowych), na poziomie form organizacyjnych i wreszcie na poziomie reguł instytucjonalnych.

Ryzykując pewien normatywizm moich hipotez, chciałbym tu bronić sądu, że głównymi aktorami „budowy nowego ładu” są w większym stopniu jednostki i grupy (niekiedy dzięki sprzyjającym nowym regułom instytucjonalnym) niż organizacje. W dalszej części chciałbym dowodzić tezy o dekompozycji poprzez:

- wskazanie słabości i specyfiki porządku organizacyjno-instytucjonalnego,
- analizę ewolucji reformatorskich sił społecznych, która prowadzi do wzrostu znaczenia i roli aktorów indywidualnych, operujących głównie na poziomie lokalnym, pozostawiając na dalszym planie aktorów i siły organizacyjne. W końcowej części swego artykułu postawię kilka pytań–hipotez na temat możliwego kształtu wyłaniającego się porządku instytucjonalnego.

### *1.2. Osobliwości świata instytucji i organizacji*

Jak wspomniałem wcześniej, pełna instytucjonalizacja rozumiana jako zgodność logik porządku indywidualnego, form organizacyjnych i reguł instytucjonalnych jest czymś bardzo rzadkim. Co



więcej, wcale nie wiadomo, czy jest stanem pożądanym: dla rozwoju społecznego jest pewnie niezbędny jakiś stopień napięcie pomiędzy tymi trzema poziomami. W Polsce jednak niejasność związana z tożsamością systemu instytucjonalnego ma jeszcze dodatkowe źródła. Oto w poprzednim ustroju istniały – formalnie rzecz biorąc – formy organizacyjne właściwe dla rynku i demokracji. Były i przedsiębiorstwa i parlament, i ugrupowania polityczne. Ale używając znów analogii Northowskiej, te organizacje, jako gracze, grały w zupełnie inną grę, czyli funkcjonowały w ramach całkiem innych reguł instytucjonalnych. Powstaje pytanie: czy wystarczy (i jak głęboka być musi) zmiana tych reguł, by organizacje te zaczęły „grać nową grę”? Tworzenie ładu demokratycznego, wprowadzenie konkurencji politycznej zasadniczo zmieniło scenę polityczną. Ale w przypadku gospodarki, powoli postępująca prywatyzacja powoduje, że wciąż istnieją organizacje przemysłowe działające według starych reguł, obok silnie rozwijających się nowych sektorów prywatnej ekonomii. Generalnie jednak niedoskonałości struktury organizacyjnej i niedostatki sfery reguł instytucjonalnych dotyczą zarówno sfery polityki, jak i gospodarki.

Przede wszystkim zacząć trzeba od często odnotowywanej prawidłowości polegającej na tym, że główne siły „upadku starego systemu” nie są siłami, które grają (lub w ogóle mogą grać) rolę głównych aktorów budowy nowego ładu. Nie chodzi mi tu o powszechnie zauważaną „transformacyjną frustrację” robotników, bo jak wykazują badania, grupa ta jest coraz bardziej zróżnicowana pod względem swych interesów. Wskazuje na to np. niezmiernie interesująca analiza strajków górników (Nowak, Tomczak 1992), badania CBOS (Kolarska-Bobińska, Kosęła [red.], 1994). Chodzi mi tym miejscu bardziej o instytucjonalną i organizacyjną charakterystykę zasadniczych sił upadku starego systemu.

Z tego punktu widzenia powiedzieć możemy, że główną rolę odegrały tu takie siły organizacyjne, jak związek zawodowy – ruch społeczny Solidarność, Kościół katolicki i wielkie państwowe przedsiębiorstwa. Otóż, można chyba zasadnie sądzić, że żadna z tych sił nie ma jako swego głównego instytucjonalnego interesu, budowy kapitalizmu czy też demokracji parlamentarnej. Jest szczęściem Polski, że w szeregach tych organizacji działali aktorzy (praktycznie większość społeczeństwa), którzy dążyli do upadku komunizmu. Ale też trudno oczekiwać, by związek zawodowy, potężna instytucja religijna czy też wielkie państwowe zakłady pracy były głównymi

promotorami nowego ładu. Sądzę, że spokojne analityczne spojrzenie na organizacyjny charakter i instytucjonalne normy tych sił pozwolą być może lepiej zrozumieć problemy słabego zinstytucjonalizowania i zorganizowania autorów „nowego ładu”.

Tak więc z jednej strony silnie zorganizowani i zinstytucjonalizowani aktorzy upadku starego, z drugiej zaś – paradoksalnie – także dość dobrze zorganizowani przedstawiciele tych sił, które swą genezę wywodzą z systemu poprzedniego. Jest charakterystyczne, że praktycznie jedyną partią o silnym zakorzenieniu w interesach swego elektoratu jest partia reprezentująca raczej tradycyjne interesy części klasy chłopskiej. Nie bez znaczenia jest tu też dość silny organizacyjny kapitał i infrastruktura partii postkomunistycznej, ale w tym ostatnim przypadku kwestia jest bardziej skomplikowana.

Zarysowany powyżej obraz pokazuje – w nadmiernym zapewne wyostreniu i uproszczeniu – organizacyjne i instytucjonalne osamotnienie aktorów budowy nowego. Jest to jednak tylko połowa obrazu – jego pełny kształt jest bardziej skomplikowany.

Dotychczasowe rozważania pozwalają się odnieść do jednego z dość popularnych sądów, mówiących, iż główną słabością transformacji jest jej słabość instytucjonalna. Obraz nie jest jednak tak jednoznaczny. Nowy ład instytucjonalny tworzy się – jest on jednak inny niż można to było zakładać, pozostając wyłącznie w ramach paradygmatu „Transition to democracy”. Mówiąc krótko, coś się instytucjonalizuje, lecz odbiega to od normatywnych wizji i założeń. Co więcej, publicystyczne w swej istocie rozróżnienie na „stare” i „nowe” do pewnego stopnia traci sens, jeśli wyjdziemy poza ramy normatywnie rozumianej transformacji jako liniowego przejścia do rynku i demokracji parlamentarnej.

Do takich wniosków skłaniają np. analizy J. Staniszkis (1994). W jednej ze swych ostatnich koncepcji powiada ona, że powstaje nowa segmentacja struktury instytucjonalnej w sferze ekonomicznej. Powstaje silny sektor organizacji gospodarczych, obejmujący największe ekonomiczne przedsięwzięcia, często o niejasnej strukturze własności, dyktujący warunki instytucjonalne swego funkcjonowania i wykorzystujący sektor drugi, złożony z upadających firm państwowych i drobnych firm prywatnych. Sektor pierwszy zdaniem autorki – nie w pełni kapitalistyczny, bo operujący według niejasnych i zmiennych reguł – dąży do eksternalizacji kosztów transakcyjnych poza swe ramy. Można by powiedzieć, że ten rodzaj segmentacji gospodarki nie jest właściwy tylko Polsce: występuje



także i w innych krajach i jest mu poświęcona obfita literatura, poczynając od klasycznych analiz J.K. Galbraitha (1973). Ale moim zdaniem o jego sile i znaczeniu w Polsce świadczy to, że w innych krajach operuje on w ramach dobrze zorganizowanych i zakorzenionych demokracji parlamentarnych i silnego społeczeństwa obywatelskiego. Te „przeciwwagi” w Polsce nie działają, stąd znaczenie tego sektora w Polsce jest relatywnie większe. Jadwiga Staniszkis powiada, że charakterystyczną cechą tego silnego instytucjonalnie sektora jest to, że operuje on poza polityką. Stąd teza autorki, że główne ośrodki władzy istnieją poza polityką. Są ulokowane w strukturach silnie umiędzynarodowionego korporatyizmu, poza fasadą demokracji parlamentarnej.

Potraktujemy tę tezę jako punkt wyjścia. Mamy więc władzę i instytucje poza polityką z jednej strony. Z drugiej zaś strony liczne badania i obserwacja życia codziennego wskazują, że poza polityką jest także społeczeństwo. Nie znaczy to, że jest pasywne, lecz że nie używa instrumentów politycznych do artykulacji swych interesów. Będę o tym mówił dalej, tu tylko sygnalizuję tę obserwację.

W sumie więc powstaje obraz systemu, w którym zarówno zasadnicze mechanizmy władzy (i mechanizmy instytucjonalne), jak i duża część społeczeństwa są poza polityką. Miałoby to istotne konsekwencje dla kształtu przyszłej struktury instytucjonalnej. Rodzi się bowiem pytanie, czy nie może dojść do jakichś prób budowy porozumienia – czy też łączności – pomiędzy tymi dwoma całościami: silnymi instytucjami i wybranymi grupami. Porozumienia, które przebiegałoby poza strukturami demokracji parlamentarnej, czyli – w pewnym istotnym sensie – poza polityką. Dążenie do równowagi pomiędzy silnym segmentem instytucjonalnym a wybranymi grupami społecznymi z pominięciem udziału w demokratycznej polityce oznaczałoby w praktyce jakąś formę neokorporatyizmu. Nie wchodząc dokładniej w rozważanie szans tego scenariusza chcę powiedzieć, że jego zaistnienie może być wzmacniane przez rozpowszechniane ostatnio dążenia do różnego rodzaju „porozumień społecznych” i to dążenia zgłaszane przez bardzo różne siły polityczne.

Nie podejmuję w tym miejscu ani generalnej analizy szans tego scenariusza, ani możliwych jego konsekwencji dla kształtu przyszłego ładu instytucjonalnego. Chcę jednak zwrócić uwagę na to, że korporatyzm – jaki by był – niesie pewne niebezpieczeństwa dla przekształceń modernizacyjnych. Nie tyle chodzi mi tu o fakt, że

korporatyzm zamyka w pół kroku drogę do pełnej demokracji, poprzez takie swoje klasyczne cechy jak monopol reprezentacji i założenie braku konkurencyjności w reprezentacji interesów (por. Schmitter 1979). Chodzi mi o jego konsekwencje dla wyłaniania „aktorów nowego”, czyli aktorów zmiany. Otóż ze swej istoty korporatyzm nastawiony jest na osiągnięcie raczej równowagi i konsensu zróżnicowanych interesów, a nie na promowanie zmiany. Jest więc raczej mechanizmem uzyskiwania stabilności i konserwowania status quo, niż wyłaniania sił prących do zmian. Promuje bowiem interesy grup najsilniejszych, a te nie zawsze dążą do zmian. Problem poszukiwania aktorów tworzących nowy ład nie wydaje się więc znajdować satysfakcjonującego rozwiązania w ramach konstrukcji korporatystycznych. Można w ten sposób zapewnić w miarę bezkonfliktową stabilność, ale czy można budować nowe? Aktorów nowego trzeba więc szukać, jak się zdaje, gdzie indziej.

### *1.3. Lokalność i mikrostruktury: osamotnieni aktorzy nowego ładu?*

Szczególne cechy charakterystyczne ładu organizacyjnego i instytucjonalnego zarysowane powyżej pozwalają nam wrócić do tezy mówiącej o dużej roli aktorów indywidualnych i grupowych w tworzeniu nowego ładu. Postaram się przedstawić pewne obserwacje i wnioski dotyczące tej kwestii.

Zacznijmy od pytania fundamentalnego. Dlaczego udał się plan Balcerowicza, lub też co było jego główną siłą. Pozostawiam tu na uboczu rozważania wskazujące na specyficzną rolę wiary w pierwszy niekomunistyczny rząd, która stanowiła swoisty parasol ochronny pozwalający przeprowadzić z sukcesem operację równoważenia rynku. Chodzi mi natomiast o głównych aktorów, których zachowanie było najważniejsze i modyfikowane dla powodzenia tego planu.

Plan ten, poprzez wprowadzenie zasadniczych decyzji centralnych o charakterze monetarystycznym (a więc, w myśl przyjętej tu konwencji, poprzez wprowadzenie nowych instytucji rozumianych jako reguły, np. wymienialności złotego, nowej roli banku centralnego) stworzył instytucjonalne warunki do racjonalizacji zachowań indywidualnych konsumentów i gospodarstw domowych. To oni byli w pierwszym etapie transformacji głównymi „aktorami nowego”. Co więcej, często zauważano, że w wyniku wprowadzenia tego planu w większym stopniu mogły ulec racjonalizacji zachowania



indywidualnych konsumentów niż przedsiębiorstw. Poziom strukturalnych przekształceń organizacyjnych (np. powolność masowej prywatyzacji) nie bez racji wskazywany był raczej jako słabość i niedostatek transformacji gospodarczej.

Dlatego też wypada oddać słuszność autorom tezy, iż to bardziej interesy konsumentów i podatników niż interesy pracowników są interesami promującymi reformy i zmiany (Zaborowski, Adamski, Białecki, Federowicz 1993: 117). Dzieje się tak dlatego, że pierwsze ekonomiczne „uderzenie transformacyjne” bardziej zmieniało i racjonalizowało zachowania ludzi w ich rolach indywidualnych i w ich rolach członków małych grup, jakimi są gospodarstwa domowe, niż w rolach pracowników organizacji (w tym także przemysłowych).

Jest jednak i drugi czynnik wzmacniający rolę aktorów indywidualnych i grupowych w budowie nowego ładu. Czynnikiem tym jest wspomniana przeze mnie we wstępie pewna ewolucja zasadniczych orientacji i strategii społecznych. Pierwszy etap transformacji (1989 – połowa 1990 roku) charakteryzował się pasywnym uczestnictwem w polityce, polegającym na wierze w pierwszy, niekomunistyczny rząd. Ale już wówczas głównymi aktorami zmian były jednostki. Proces ten nasilił się począwszy od połowy roku 1990, gdy zaczęło maleć poparcie polityczne dla nowych władz. Wycofanie i niechęć do polityki nie oznaczały jednak wcale bierności. Przeciwnie, aktywność tylko przesunęła się w sferę mikro i lokalną. Rodziny, jednostki zmuszone borykać się z transformacją wypracowywały sobie standardy racjonalnego radzenia sobie z nią.

Wiele wyników badań wskazuje na powstawanie rozmaitych inicjatyw lokalnych, na – jak powiada P. Gliński (1993) – dojrzewanie ruchów społecznych. Cechą charakterystyczną tej aktywności jest to, że dziś jeszcze nie przekłada się ona na działalność polityczną. Ludzie nie szukają organizacji politycznych dla artikulacji i realizacji swych interesów. Ale tak jest dziś. Nie można bowiem wykluczyć, że przyszła polityka wyrośnie z tego, co dziś jest pozapolityczne. Nie ulega bowiem wątpliwości, że tworzą się w ramach tej aktywności zaczątki społeczeństwa obywatelskiego.

#### *1.4. Przyszły ład instytucjonalny: czy wylaniają się reguły?*

Jedną z popularnych tez pewnych wersji paradygmatu „transition to democracy” było (na początku zmian systemowych) stwierdzenie, że stare reguły zanikły, a nowe się jeszcze nie pojawiły.

Twierdzenie to obecnie zakwestionowaliśmy w rozdziale wstępnym, wskazując, że nowe tworzy się ze specyficznej mikstury tego, co było i co jest wprowadzane, i że w hybrydzie tej pojawia się pewna wewnętrzna logika, stwarzająca podstawy nowego ładu instytucjonalnego oraz czyniąca samo rozróżnienie „stare–nowe” mało czytelnym.

Wracając do głównej tezy o dekompozycji triady „ludzie–organizacje–instytucje”, chciałbym na zakończenie tego rozdziału zastanowić się nad czynnikami mogącymi sprzyjać silniejszej integracji versus dalszemu rozproszeniu tej triady.

Podstawowe pytanie brzmi: czy transformacja w sensie swego rozwoju instytucjonalnego zatrzyma się na obecnym etapie, czy też pojawią się nowe impulsy zmian?

Niekiedy może powstawać wrażenie, że istniejący w swych zaczątkach i niedoskonały system osiąga już etap konsolidacji. Byłaby to „konsolidacja przedwczesna”, w sytuacji niedokończonej budowy wielu fundamentalnych instytucji. Nie jest wykluczone, że jeśli polityka będzie nadal tak słabo zakorzeniona społecznie, jak jest do tej pory, to dojdzie do utrwalenia się obecnego stanu rzeczy. Wówczas zgodność indywidualnych zachowań, struktur organizacyjnych i instytucjonalnych zostanie osiągnięta przez jakiś rodzaj neokorporatystycznych rozwiązań. Społeczeństwo zostałoby wówczas nadal poza polityką.

Nie jest jednak też wykluczone, że zaczątki nowego na poziomie lokalnych aktywności znajdą swe miejsce i drogę do polityki. Jednym z czynników mogących sprzyjać instytucjonalizacji nowych, klarownych reguł jest to, co zauważają ostatnio badacze struktury społecznej. Z badań H. Domańskiego wynika, że zaczyna być widoczny proces rekompozycji struktury społecznej, polegający na silniejszym niż kiedyś wiązaniu się czynników statusu. Zasadnicze znaczenie ma tu wzrastająca korelacja między formalnym wykształceniem a zarobkami (Domański 1994). Pójście w stronę społeczeństwa merytokratycznego, o budowie gradualnej, oznaczałoby tu wyłanianie się silnej reguły wiążącej interesy jednostek i organizacji: byłoby krokiem w kierunku instytucjonalizacji. W ten sposób rekompozycja struktury społecznej mogłaby dać początek rekompozycji triady aktorzy–organizacje–instytucje.

Wciąż jeszcze jednak zagraża wizja społeczeństw dwóch światów: tego uczestniczącego w dobrodziejstwach transformacji (por. segment pierwszy w koncepcji J. Staniszkis) i drugiej części, społeczeństwa



czeństwa marginalizowanego. Pytanie o to, czy idziemy w stronę społeczeństwa gradualnego czy „dwóch społeczeństw”, uważam za najważniejsze dla przyszłego ładu instytucjonalnego.

Budowa takiego nowego ładu, który wiąże interesy jednostek, formalne organizacje i reguły instytucjonalne, a wszystko to czyni promując działania modernizacyjne – jest celem niezwykle trudnym, lecz i atrakcyjnym. Dla jego realizacji niezbędne jest organizacyjne i instytucjonalne wsparcie nieco osamotnionych dziś interesów proreformatorskich – by znów narazić się na zarzut normatywizmu.

Kończąc te wstępne rozważania chcę powiedzieć, że istnieją szanse, iż z obecnej, pozapolitycznej aktywności, może wyrosnąć przyszły ład instytucjonalny. Możliwe są też i przeszkody. Niebezpieczeństwem jest to, że wciąż obecne i dominujące są w polskiej polityce podziały odwołujące się do dychotomicznej więzi (Solidarność – postkomuna). Podział wedle tych genealogii nie przekłada się bowiem na podział na siły pro- i antyreformatorskie. Ten ostatni jednak „realizuje się” w praktycznych strategiach przedsięwziętych przez jednostki i grupy społeczne. Obok bowiem „wielkiej” instytucjonalizacji jest też instytucjonalizacja „prywatna”, gdzie normy i reguły działania wyłaniają się z codzienności. Zobaczmy więc, jak w życiu społecznym zderzają się też dwa nurty działań instytucjonalnych.

## 2. Zasoby i kapitały w przestrzeni instytucjonalnej

W rozdziale tym przechodzimy do analiz empirycznych. Przypominę, że przestrzeń instytucjonalna stanowi dla nas zarówno źródło zasobów, jak i reguły, wedle których owe zasoby mogą być kapitalizowane. Tworzy ona więc dla jednostek zarazem szanse, jak i ograniczenia w korzystaniu z tych szans. Te dwie płaszczyzny analizy obecne będą w prezentacji. Podstawowe jest tu dla mnie rozróżnienie dwóch nurtów instytucjonalizacji, czy też dwóch typów przestrzeni instytucjonalnej. Pierwszy z nich to instytucjonalizacja „prywatna”, w mikroskali, a drugi to instytucjonalizacja „publiczna”, dokonująca się w skali makro, głównie w sferze politycznej. Instytucje tego drugiego rodzaju są raczej przedmiotem dopasowywania się ze strony jednostek, a instytucje rodzaju pierwszego są tworzone przez jednostki. Są to reguły i strategie wybierane przez grupy i jednostki dla radzenia sobie z transformacją.

Istnienie tych dwóch sfer i występująca często niezgodność rządzących nimi logik jest jedną z głównych osi ogniskujących nasze zainteresowania badawcze w projekcie. Powiadamy, że racjonalności reguł makro i mikro są często sprzeczne lub niezgodne. Stawianie takich tez możliwe jest w ramach podejścia neoinstytucjonalnego. Koncepcje te „odrywają” bowiem w pewien sposób pojęcie racjonalności od pojęcia instytucji. Wskazuje się, że nie jest tak, iż wąsko pojęta racjonalność jest sensem istnienia organizacji.

Przyjęcie takiego założenia uniemożliwiłoby wyjaśnienie istnienia wielu instytucji i organizacji, które są nieefektywne (North 1990). Wyjaśnienia neoinstytucjonalne wskazują więc na rolę czynników kulturowych, poznawczych i tradycji w powoływaniu i trwaniu organizacji i instytucji (DiMaggio, Powell 1991). Nurt ten w istocie oznacza ponowne sięgnięcie do bogatej tradycji socjologii instytucji i wzbogacenie go przez nowe analizy. W jego ramach łatwo jest sytuować pytania o efekty niezgodności rozmaitych rodzajów racjonalności, ponieważ nie trzeba zakładać istnienia jednego standardu tej racjonalności. W szczególności zaś możemy wyjść poza normatywizm perspektywy „transition to democracy” i wykazywać, jak często pewne strategie zachowań grupowych, które na pierwszy rzut oka klasyfikowalibyśmy jako przejawy dziedzictwa poprzedniego systemu, czy wręcz manifestację istnienia „homo sovieticus”, są po prostu rezultatem racjonalnej kalkulacji jednostek (przy wszelkich naturalnych ograniczeniach tej racjonalności). To, że nie sprzyjają one celom transformacji, nie wynika więc ani z odrzucenia tych celów, ani z przywiązania do poprzedniego systemu, lecz z faktu „nieprzekładalności” racjonalności „systemowej” na racjonalność mikrospołeczną. Sprowadza się to do konstatacji, że jednostkom nie zawsze po prostu „opłaca się” popierać transformację. Tropienie takich rozbieżności i sposobów radzenia sobie z nimi jest przedmiotem poniższych analiz.

Analizy te rozpoczną od rozpoznania percepcji przestrzeni instytucjonalnej. Interesować mnie będzie to, jakie segmenty tej przestrzeni postrzegane są jako szczególnie atrakcyjne. Innymi słowy, gdzie Polacy lokują „organizacyjne kapitały”. Pytaliśmy o to, jaką przyszłość chcieliby respondenci wybrać dla swego dorastającego dziecka. W ten właśnie sposób mieliśmy możliwość stwierdzenia, które segmenty przestrzeni organizacyjnej postrzegane są jako szczególnie atrakcyjne. Odpowiedzi zawarte są w tabeli 1. Zamieściliśmy w niej też dane z roku 1988, ponieważ część tego pytania była także zadawana w badaniu „Polacy '88”.



**Tabela 1.** Atrakcyjność segmentów instytucjonalnych: preferowana przyszłość dla dziecka (poparcie netto dla poszczególnych poglądów)<sup>a</sup>

Preferowana przyszłość dla dziecka	1995	1993	1988
Kształcenie się	90,2	72,5	–
Własna firma	57,9	34,0	–
Firma państwowa	41,9	20,2	79,2
Czasowo za granicę	20,7	–	36,7
Praca w gospodarstwie/przedsiębiorstwie rodzinnym	–3,4	–	–
Zatrudnienie w sektorze prywatnym	–11,8	–14,6	14,6
Na stałe za granicę	–54,9	–50,5	–74,3
Zajęcie się polityką	–70,4	–84,0	–66,5

<sup>a</sup> Poparcie netto, tj. różnica pomiędzy odsetkami popierających a odrzucających dany pogląd wśród tych, którzy odpowiedzieli na to pytanie (także nie mających zdania). Oto dokładna treść sformułowań: podjęcie pracy w firmie państwowej (w roku 1993: aby szybko znalazł pracę w państwowej firmie, w 1988: znaleźć taką pracę w sektorze państwowym, która dawałaby mu zadowolenie i perspektywy rozwoju), podjęcie pracy w prywatnej firmie (w roku 1988: znaleźć sobie pracę w sektorze prywatnym, w 1993: aby szybko znalazł pracę w prywatnej firmie), założenie własnej firmy (w roku 1993: aby zajął się robieniem interesów), praca w gospodarstwie lub przedsiębiorstwie rodzinnym, zajęcie się polityką (w 1988: próbować zrobić karierę polityczną), dalsze kształcenie, wyjazd na stałe za granicę (w 1993: aby wyemigrował z Polski), wyjazd za granicę na dłuższy czas (w 1988: wyjechać na pewien czas za granicę, a po zarobieniu pieniędzy wrócić do kraju). (Dane za rok 1995 pochodzą z badania „Polacy '95”).

Kształcenie bezapelacyjnie zajmuje pierwsze miejsce. Zdaniem zdecydowanej większości Polaków inwestowanie w pomnażanie własnego kapitału kulturowego jest najbardziej racjonalnym wyborem. Można powiedzieć, że świadomość społeczna rejestruje zmiany zachodzące w strukturze: chodzi mi tu o wspomniane wcześniej wyniki H. Domańskiego, wskazujące na początki procesu rekonstrukcji struktury społecznej. Obiektywnemu wzrostowi wartości wykształcenia towarzyszy świadomość tego procesu.

Robienie interesów jako pomysł na przyszłość dziecka lokuje się też wysoko. Zwróćmy uwagę, że jest to strategia o wiele bardziej popularna niż najemna praca w prywatnym sektorze. Akceptacja tej ostatniej strategii wyraźnie zresztą zmalała na przestrzeni pięciu lat dzielących schyłkowy, powoli „prywatyzujący się” realny socjalizm (1988) od okresu „pełni transformacji” (1993 i 1995). Wydaje się, że ta ewolucja poglądów odzwierciedla też pierwsze rozczarowania związane z sektorem prywatnym i fakt, że ludzie zaczynają wyraźnie

różnicować swój stosunek do pracy najemnej w tym sektorze i do samodzielnego „robienia interesów”. Ta pierwsza jest o wiele mniej atrakcyjna, nie daje pewności zatrudnienia. Jeśli już praca najemna, to raczej w sektorze państwowym – ten wybór jest wciąż atrakcyjny. Choć w roku 1988 popierało tę drogę zdecydowanie więcej respondentów, to jednak wszelkie porównania w tym wypadku mogą być obarczone błędem wynikającym z nieco odmiennego sformułowania, które czyniło w roku 1988 tę możliwość bardziej atrakcyjną („praca dająca zadowolenie i perspektywy rozwoju”). Wydaje się niezwykle interesujące, że najemna praca w sektorze państwowym cieszy się wyraźnie wyższą popularnością niż praca najemna w sektorze prywatnym.

Ponad 20% Polaków doradziłaby swemu dziecku emigrację, w porównaniu do 9% w 1988 roku, lecz wtedy pytaliśmy o „wyjazd na stałe”, nie można wykluczyć, że dla części respondentów emigracja nie jest rozumiana jako wyjazd na stałe i to tłumaczyłoby przynajmniej część wzrostu poparcia tej propozycji. Jednakże zarówno w przypadku tej możliwości, jak i kariery politycznej (której niewielka popularność i tak mocno zmalała) chciałbym uczynić pewne zastrzeżenie interpretacyjne. Nawet przy tych samych sformułowaniach musimy brać pod uwagę to, że miały one zupełnie inny sens w roku 1988 i 1993. Po pięciu latach decyzja o wyjeździe emigracyjnym nie była tak jednoznacznie nieodwołalna, jak wydawałoby się to w 1988 roku.

Czynię te uwagi po to, by z jeszcze większą ostrożnością sformułować wniosek bardziej ogólny, do jakiego prowadzą te wyniki. Otóż jest to, na pierwszy rzut oka, obraz mało „transformacyjny”. Spora część chce wyjechać, prawie nikt nie widzi polityki jako interesującej drogi zawodowej, najemna praca w sektorze państwowym bardziej atrakcyjna niż w sektorze prywatnym: w sumie powstaje wrażenie, jeśli nie odrzucenia, to przynajmniej głębokiej rezerwy wobec radykalnej zmiany społecznej zapoczątkowanej w roku 1989. Uważam jednak, że byłaby to interpretacja powierzchowna. Zapytajmy bowiem: czy widoczne w rezultatach strategie pozyskiwania kapitału organizacyjnego są racjonalne? Przy tak postawionym pytaniu okaże się, że nie ma co właściwie zastanawiać się nad tym, czy wspierają one „transformację”, że trzeba porzucić ten rodzaj normatywizmu i zastanowić się, czy świadczą one o racjonalnej kalkulacji na poziomie mikrospołecznych wyborów dokonywanych przez jednostki.



Z tego punktu widzenia ważna jest inwestycja w kapitał kształcenia, tak wyraźnie widoczna w wyborach respondentów. Ważne są też związki pomiędzy poszczególnymi wyborami, pozwalają nam one bowiem stwierdzić, jakimi „wiązkami” strategii badani operują.

Aby zidentyfikować te związki posłużyliśmy się analizą czynnikową. Jej wyniki przedstawia tabela 2.

**Tabela 2.** Strategie dla dziecka: wyniki analizy czynnikowej

	Czynnik 1	Czynnik 2	Czynnik 3
Praca państwowa	-0,78989		
Praca prywatna	0,72170	0,32542	
Interesy	0,35940	0,65455	
Polityka		0,76000	
Kształcenie			0,82683
Emigracja		0,30970	-0,64683

Uwaga: rotacja Varimax, w tabeli zamieszczono tylko ładunki czynnikowe powyżej 0,30, N = 831, listwise deletion

Czynnik pierwszy łatwo poddaje się interpretacji: określa on stosunek do pracy prywatnej/państwowej. Podobnie czynnik trzeci: określa go przeciwstawny stosunek do kształcenia się i emigracji. Natomiast czynnik drugi można poddać interpretacji na punkcie modelu pomnażania rozmaitych kapitałów: pracy i własności w sektorze prywatnym oraz kariery politycznej, w połączeniu z emigracją, tak jakby był to wzór do realizowania poza krajem.

Przedstawmy teraz dokładniejszy wgląd w strukturę zależności dwuzmiennowych. Analiza ta przynosi ciekawe dane dotyczące rodzajów racjonalności strategii dla dziecka i wskazuje, że zamiast wizji strategii wykluczających się, widać interesujące wzory ich współwystępowania.

Przed wszystkim możemy powiedzieć, że można stawiać hipotezę o strategii „maksymalizacji szans” i wykorzystywania zarówno „starych”, jak i „transformacyjnych” segmentów instytucjonalnych przez jednostki. Spójrzmy na poniższe dane ilustrujące popularność pracy w sektorze państwowym i robienia interesów analizowane łącznie.

Dla największej grupy respondentów, ponad jednej trzeciej, strategią proponowaną dla dorastającego dziecka jest łączenie pracy

**Tabela 3.** Wybierający poszczególne kombinacje dwóch strategii: sektor państwowy i własne interesy (N=837 w %)

Firma państwowa i własne interesy	33,9
Własne interesy bez firmy państwowej	25,8
Firma państwowa bez własnych interesów	17,8
Ani firma państwowa ani własne interesy	9,8

Uwaga: pominięto wybory z „trudno powiedzieć”

w firmie państwowej i „robienia interesów”. Nie tylko więc te strategie nie wykluczają się, ale wręcz ze sobą współwystępują. Nawiasem mówiąc, zmienne te wykazują brak związku mierzony współczynnikiem korelacji  $r$  Pearsona. Gdybyśmy jednak pozostali tylko przy tej informacji, wówczas nie widać by było struktury tych danych ujawniającej się w tabeli 3. Dlatego też przy pewnego typu danych wgląd w rozkłady procentowe daje więcej informacji niż zakładający liniowość związku współczynnik korelacji. Dodajmy, że także w przypadku pracy w firmie państwowej i pracy w firmie prywatnej 16,7% respondentów chciałoby, by ich dziecko pracowało tu i tu, choć najwięcej jest takich, którzy odrzucając pracę najemną w firmie prywatnej akceptują pracę w firmie państwowej (37,6%)<sup>2</sup>.

W ramach tradycyjnego paradygmatu „TD” (*transition to democracy*) można byłoby ulec pokusie interpretacyjnej wskazującej na rolę dziedzictwa poprzedniego systemu w określaniu dzisiejszych strategicznych preferencji społeczeństwa i dojść w rezultacie do wniosku o niedopasowaniu „niedojrzałego” społeczeństwa do instytucji, czyli reguł transformacji. Koncepcja przyjmowana przez nas w badaniu pozwala jednak na całkowicie odmienną interpretację tych wyników. Przypomnijmy pogląd D. Starka (1992) o wielości transformacji. Powiada on, że stopień zaawansowania transformacyjnego różnych segmentów struktury danego kraju jest odmienny. Dodajmy do tego przywoływany też wcześniej pogląd, że „stare upadło, a nowe nie powstało” i rezultatem jest chaos. W istocie jest wręcz przeciwnie: istnieją obok siebie zarówno stare, jak i nowe instytucje, one właśnie pozwalają mówić o wielości transformacji

<sup>2</sup> Dalsze analizy tych danych uzyskanych w roku 1995 zamieszcza moje opracowanie w pracy pod red. W. Adamskiego: *Polacy '95. Aktorzy i klienci transformacji*, Wydawnictwo IFiS PAN, 1998. Generalne wzory odpowiedzi utrzymały się, choć zarysowuje się nieco wyższa spójność odpowiedzi.



i o różnych ich chronologiach. W tej sytuacji strategię racjonalnego dostosowania polegają właśnie na dopasowywaniu się do instytucji i reguł z różnych porządków. Praca państwowa i prywatne interesy: taka strategia odzwierciedla strukturę systemu instytucjonalnego w Polsce, gdzie jest wszak jedno i drugie, wcale nie wykluczające się. Co więcej, istnieje ugruntowana tradycja kapitalizowania zasobów zdobywanych w państwowym sektorze dla prowadzonych prywatnych interesów. Nie sądzę, by zanikła ona wraz ze zmianą ustroju. Choć ten ostatni przykład dotyczy już sfery patologii, to jednak generalnie przyznać należy, że w sytuacji niespójnego systemu niespójne strategię są racjonalne, a nawet są paradoksalnie rzecz biorąc – spójne.

Z przyjmowanego tu punktu widzenia nie jest ważne, czy takie strategię są „protransformacyjne”, czy nie. Świadczą one niewątpliwie o zdolnościach adaptacyjnych polskiego społeczeństwa. Potwierdzają prawidłowość ogólniejszą: zdolności adaptacyjne społeczeństwa są większe niż adaptacyjność systemu instytucjonalnego. Gdyby system instytucjonalny „wymuszał” strategię „protransformacyjną”, wówczas byłyby one opłacalne i jako takie wybierane przez jednostki. Tak jednak nie jest. Problem makrosystemowego sensu tych strategii ma jednak nieco głębszy wymiar. Adaptując się do niespójnego systemu instytucjonalnego jednostki i grupy społeczne w pewien sposób wzmocniają ten system, czyniąc go bardziej zakorzenionym. Jest to jeden z przykładów zjawiska „przedwczesnej konsolidacji”, o którym wspominałem we wstępnym rozdziale do części analiz instytucjonalnych. Jego istota polega na konserwowaniu „niedokończonego” porządku instytucjonalnego. Ta konserwacja może wynikać nie tylko z niepewności płynącej z niedostatków instytucjonalizacji na poziomie makropolitycznym. Jest ona też rezultatem braku społecznych interesów zorientowanych na dynamizowanie istniejącego układu instytucjonalnego. Racjonalny oportunizm polegający na jednoczesnej akceptacji pracy w sektorze państwowym i prywatnym jest tu jedną z ilustracji.

Szukając korelatów stosunku do różnych strategii życiowych zwróciliśmy uwagę na zmienne charakteryzujące także kapitał jednostek. Wzięliśmy pod uwagę: wykształcenie, prestiż zawodu respondenta (mierzony skalą polską), indeks złożoności pracy respondenta oraz „kapitał rodzinny”, mierzony skalą omówioną w jednym z wcześniejszych rozdziałów. Poniższa tabela przedstawia korelaty poszczególnych strategii życiowych dla dziecka.

Tabela 4. Korelaty strategii życiowych wybieranych dla dziecka

	Wykształcenie	Prestiż zawodu	Złożoność pracy	Kapitał rodzinny
W firmie państwowej	0,2566	0,1644	0,1756	0,2433
Kształcenie	-0,2719	-0,1917	-0,1499	-0,1589
Emigracja	0,1218	0,1449	0,1122	brak

Uwaga: z powodu kierunku skal formalnie mówimy tu o korelacjach  $r$  Pearsona między odrzuceniem trzech strategii a czterema analizowanymi zmiennymi. Pozostałe korelacje nie zamieszczone w tabeli były mniejsze od 0,10. Dwustronny test istotności,  $p = 0,000$

Jak widać, tylko trzy z analizowanych strategii są związane z „wyposażeniem kapitałowym” respondenta. Ani sektor prywatny, ani biznes, ani polityka jako strategie nie są związane z tymi charakterystykami. Pozostaje natomiast z nimi w związku stosunek do pracy w sektorze państwowym, kształcenie się i emigracja. Strategia typu „exit”, czyli emigracja jest, jak widać, charakterystyczna dla ludzi gorzej wykształconych, o niższym prestiżu swego zawodu. Podobnie jest z pracą w sektorze państwowym.

Natomiast strategia dalszego kształcenia się wykazuje odwrotne zależności.

\*\*\*

W sumie z zależności tych wyłania się wzór strategii kumulacji kapitału i kumulacji braku kapitału, zgodny z prawem św. Mateusza: wykształceni, z dobrą pracą, rodzinie „zasobni” skłonni są częściej wybierać strategie „inwestujące” dla swych dzieci, podczas gdy pozbawieni tych zasobów rzadziej preferują takie strategie. Znaczenie wykształcenia jako miary syntetycznej kumulującej zasoby jednostek i zarazem silnie wiążącej się z poglądami i strategiami jest zauważane i rosnące. Jako dodatkowy przykład można tu podać wyniki osiągnięte w naszym badaniu: analizowaliśmy związek między skalą kapitału „rodzinnego” a skalą społecznego przystosowania (stosowaną w części M. Marody). Związek ten mierzony współczynnikiem korelacji  $r$  Pearsona wyniósł 0,1913. Natomiast przy kontroli wykształcenia (korelacja cząstkowa) zmalał do 0,1057. Ukazuje to, że w istocie to wykształcenie „odpowiedzialne jest” za część tego związku.

Rola kapitału kulturowego jednostki w wyznaczaniu jej pozycji społecznej nie jest niczym nowym. Nowe jest to, że rola ta zaczyna



wyraźnie wzrastać w Polsce. Przekonują o tym wyniki badań H. Domańskiego przywoływane w poprzednim rozdziale. O roli społecznego wyposażenia jednostek świadczą też – w zupełnie nieoczekiwany sposób – niezwykle interesujące badania Zakładu Antropologii PAN. Ukazują one, że nadumieralność mężczyzn jest silniej determinowana przez poziom wykształcenia niż przez czynniki ekologiczne. Jak piszą autorzy: „...we współczesnych populacjach zurbanizowanych ekologia jest znacznie słabszym determinantem dobrostanu fizycznego ludzi niż czynniki sytuacji społecznej jednostek” (Bieliński, Brajczewski, Rogucka, Welon 1994: 41).

Analizy tu prezentowane wykazują, że przestrzeń instytucjonalna jest w różnicowany sposób atrakcyjna dla jednostek. Różne jej segmenty stają się podstawą wybieranych strategii. Na wybór niektórych z nich istotny wpływ wywiera posiadane już przez jednostkę „wyposażenie kapitałowe” (wykształcenie, pozycja zawodu). W sumie obraz ten wskazuje na wagę dwóch rodzajów czynników przy określaniu „miejsca jednostki w transformującym się systemie”: jest to jej kulturowe i społeczne wyposażenie oraz segment instytucjonalny, w którym jednostka funkcjonuje. Rola różnicowań instytucjonalnych była przez badaczy dostrzegana także w strukturze realnego socjalizmu (np. Kolarska, Rychard, 1980). Dziś jednak nie tyle podziały wedle starych „branż” odgrywają rolę, ile raczej generalne usytuowanie jednostki w segmencie „transformującym się”, nowoczesnym, bądź „poza transformacją” (Rychard 1994). Pojawiają się nowe wzory segmentacji na rynku pracy odzwierciedlające ten podział (Domański 1994a). Nowe badania K. Janickiej nad stratyfikacją wskazują, że obok wciąż dominującej roli podziału społeczno-zawodowego także podział segmentacyjny (wedle kryterium własnościowo-organizacyjnego, tj. praktycznie branżowego) odgrywa istotną rolę w strukturalizacji społecznej (Janicka 1995). Przywoływane tu wyniki badań ukazują rolę indywidualnego i organizacyjnego kapitału jednostek. Podstawowym problemem jest to, czy ów kapitał indywidualny pozwala zdobywać kapitał organizacyjny? W szczególności zaś, czy pozwala na przechodzenie z segmentu „nietransformacyjnego” do segmentu „transformacyjnego”. To jest pytanie zasadnicze, bo pozytywna nań odpowiedź umożliwi uniknięcie dychotomizacji struktury społeczno-organizacyjnej na „dwie Polski”: transformacji poza transformacją. Myślę, że generalnie można stawiać hipotezę, iż przestrzeń organizacyjno-instytucjonalna ma tendencję do tworzenia podzia-

łów raczej dychotomizujących, o charakterze jakościowym, gdy z kolei kapitały indywidualne kontrybuują w większym stopniu do zróżnicowań gradualnych, z łagodniejszymi przejściami między kategoriami. Na przykład wykształcenie może być istotnym mechanizmem niwelującym różnice wynikające z miejsca w strukturze instytucjonalnej, lub też może pomagać w przechodzeniu między różnymi sektorami. Do postawienia takiej hipotezy uprawniają nasze wyniki, wskazujące na wpływ wykształcenia na wybór pewnych strategii instytucjonalnych dla przyszłości dziecka. W większości wypadków zapewne, jak pisałem, są to wybory kumulujące już posiadany kapitał (np. im wyżej wykształceni, tym częściej wybierają dalsze kształcenie dla dzieci), lecz nie można wykluczyć, że ten rodzaj inwestycji pozwoli na przejście między różnymi segmentami instytucjonalnymi.

Na wstępie pisałem, że przestrzeń instytucjonalno-organizacyjna jest zarówno kapitałem, jak i tworzy reguły korzystania z tego kapitału. Instytucje, czyli reguły, podpowiadają, jak korzystać z organizacji, by przywołać wcześniejsze rozróżnienia. W rozdziale tym wykazywałem, jak tworzą się owe reguły instytucjonalne. Rosnąca rola wykształcenia w przemieszczaniu się pomiędzy różnymi segmentami organizacyjnymi jest tu przykładem takiej reguły, czyli instytucji w przyjętym rozumieniu. Podstawową normą, jaką odkryć można było w prezentowanych wynikach, jest jednak norma maksymalizacji szans poprzez wybór strategii odwzorowujących systemową niespójność. Jak pisałem w rozdziale poprzednim, system instytucjonalny jest zdekomponowany. Ludzie są racjonalni: dostosowują swe strategie do kształtu tego systemu. Istnienie w nim organizacji i instytucji z porządku starego i nowego czyni rozsądnym np. jednoczesne planowanie dla dziecka pracy w sektorze państwowym i prywatnego biznesu. To jest właśnie przykład owej instytucjonalizacji oddolnej. Jest kwestią otwartą, w jakiej pozostaje ona relacji do tzw. wymogów transformacji. Na pierwszy rzut oka stanowi ona „transformacyjne obciążenie”, lecz ten normatywny punkt widzenia odrzucamy w naszym badaniu. O wiele bardziej istotne wydaje się bowiem to, że zaobserwowana zdolność adaptacyjna społeczeństwa stanowi istotny społeczny kapitał, który mógłby zostać użyty do wspierania zmian, gdyby tylko system instytucjonalny wymuszał „nowoczesną” adaptatywność. Choć jej załącznikiem jest rosnąca rola wykształcenia, to jednak bezpieczniejszą strategią wydaje się na razie „maksymalizacja szans”, która w efek-



cie może konserwować i „przedwcześnie konsolidować” niedokończony i zdekomponowany instytucjonalnie system. Trudno jednak winić jednostki i grupy społeczne za to, że skutecznie adaptują się do niedoskonałego systemu. Tu należałoby zwrócić się do kreatorów „instytucjonalizacji odgórnej”, czyli do polityków.

### **3. Korupcja: czy niezbędny mechanizm wiązania sfery prywatnej i publicznej?**

W rozdziale tym przechodzę do analizy mechanizmów instytucjonalnych wiążących sferę mikro i makro. Począwszy od klasycznej już pracy Stefana Nowaka wskazującej na próżnię pomiędzy światem prywatnym a światem publicznym, wielu badaczy zastanawiało się, co jest „w środku”. W odniesieniu do systemu realnego socjalizmu wskazywano tu na rolę korupcji (Kamiński 1992), czy też całej sfery działań nieformalnych, za pomocą których ludzie „oswajali” system (Koralewicz-Zębik 1985, Rychard 1993). Wielokrotnie zwracano uwagę, że nieformalne mechanizmy adaptacyjne (niekiedy patologiczne) były w realnym socjalizmie praktycznie jedynymi sposobami wiązania interesu prywatnego z regułami systemowymi.

W naszym badaniu punktem wyjścia też czyniliśmy założenie, że strategie indywidualne i grupowe kierują się często inną logiką niż tzw. wymogi czy reguły systemu. Pozwalało to nam mówić o niezgodnościach instytucji – czy też racjonalności – mikro i makro. W poszukiwaniu reguł wiążących te dwa światy dotykamy problematyki korupcji. Piszę, dotykamy, bo nie stanowiła ona per se przedmiotu badania w projekcie. Interesuje mnie o tyle, o ile wnosi nowe informacje na temat instytucjonalnych strategii radzenia sobie, stosowanych przez jednostki. Rozumiem ją tu, za A. Kamińskim jako stan, w którym linia oddzielająca sferę publiczną od prywatnej staje się niejasna i „aktorzy sceny publicznej zaczynają stosować prywatne kryteria w pełnieniu publicznych funkcji” (Kamiński 1992: 124).

W badaniu naszym zadaliśmy dwie serie pytań. Pierwsza dotyczyła postrzeganego stopnia skorumpowania przedstawicieli wybranych grup stanowisk i zawodów. Odpowiadała więc pośrednio na pytanie o organizacyjną lokalizację postrzeganej korupcji. Druga seria pytań dotyczyła postrzeganych szans legalnego zrealizowania

różnych społecznie atrakcyjnych celów. Informowała więc o szansach legalizmu w strategiach respondentów. Interesować mnie tu będą zarówno wyniki dwóch serii oddzielnie, jak i porównanie ich razem. O ile bowiem sporo jest w Polsce badań na temat postrzegania rozpowszechnienia zjawiska korupcji, o tyle, o ile wiem, nie zestawiano tego problemu z postrzeganiem szans legalizmu w działaniu mikrospołecznym. Takie zestawienie daje natomiast interesujące wyniki. Dokumentują one dodatkowo tezę o odmienności świata reguł instytucjonalnych na poziomie mikro i świata instytucji makro.

Rozpocznijmy od postrzeganego poziomu korupcji. Pytanie brzmiało: „Wiele mówi się na temat korupcji i łapówek w Polsce. Poniżej przedstawiamy Panu(i) listę różnych grup społecznych. Czy zgadza się Pan(i) ze stwierdzeniem, że (tu wymieniano nazwę danej grupy) biorą łapówki?”. Poniższa tabela przedstawia indeks postrzeganego skorumpowania różnych grup. Oprócz tego zamieszczam w niej też odsetki odpowiedzi „trudno powiedzieć”, niekiedy bardzo znaczne.

**Tabela 5.** Indeks postrzeganego skorumpowania przedstawicieli różnych grup zawodowych

	Indeks	Trudno powiedzieć
Urzednicy administracji państwowej	56,2	18,4
Politycy	46,2	21,0
Dyrektorzy i kierownicy w państwowych przedsiębiorstwach	34,0	23,1
Policjanci	30,3	21,3
Sędziowie	25,9	25,7
Urzednicy bankowi	9,6	26,0
Profesorowie uniwersytetu	-3,5	30,6
Prywatni przedsiębiorcy	-3,6	21,8
Przedstawiciele obcego kapitału	-9,9	34,6
Księża	-12,5	21,1

Uwaga: indeks jest różnicą pomiędzy zsumowanymi odsetkami odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”, a zsumowanymi odsetkami odpowiedzi „raczej nie” i „zdecydowanie nie”. Im wyższa jego wartość, tym wyższy postrzegany stopień skorumpowania.

Wyłania się obraz systemu, w którym przedstawiciele wielu grup „biorą”, choć opinie na ten temat są zróżnicowane. Czołówkę stanowią przedstawiciele władzy, urzędów i państwowej gospodarki,



krótko mówiąc – przedstawiciele państwa. Sektor prywatny – w tym przedstawiciele kapitału zagranicznego – są zdaniem respondentów roku 1993 o wiele mniej skorumpowani. Podobnie przedstawiciele nauki i księży. Wyniki te wskazywałyby więc na mniejszą podatność na korupcję sektorów transformujących się (chodzi mi o gospodarkę). Z pewnością jest to związane z dostrzeganiem przez respondentów dziedzictwa gospodarki niedoborów, nieuchronnie wiążącej się z rozdzielnictwem zadań i przywilejów, co z natury rzeczy sprzyja korupcji.

Przeprowadziłem analizę czynnikową, aby wykryć, czy sposoby myślenia o korupcji układają się w jakieś wyodrębnione grupy. Jej wyniki przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Skorumpowane grupy: analiza czynnikowa

	Czynnik 1	Czynnik 2	Czynnik 3
Politycy		0,83411	
Urzednicy administracji państwowej		0,82329	
Prywatni przedsiębiorcy			0,81700
Dyrektorzy i kierownicy w państwowych przedsiębiorstwach		0,52331	
Profesorowie uniwersytetu	0,72693		
Urzednicy bankowi	0,42130		
Przedstawiciele obcego kapitału			0,72068
Księża	0,69448		
Policjanci	0,68019		
Sędziowie	0,65915		

Uwaga: rotacja Varimax, rotacja Oblimin daje wyniki praktycznie identyczne. Dla większej czytelności w tabeli zamieszczono tylko ładunki czynnikowe powyżej 0,40, N = 829, listwise deletion.

Czynnik pierwszy wyznacza stosunek do korupcji wśród profesorów, księży, policjantów i sędziów. Są to swego rodzaju „urzednicy ducha i sprawiedliwości”. Czynnik drugi to przedstawiciele państwa – jego administracji, polityki i gospodarki. Wreszcie czynnik trzeci to stosunek do korupcji wśród biznesu. Widać więc, że stosunek do korupcji układa się w trzy, w miarę spójne i wyodrębnione wymiary. Odpowiadają one różnym segmentom instytucjonalnym naszego ładu społecznego.

Tak wygląda przekonanie o stopniu skorumpowania przedstawicieli świata rozmaitych instytucji, lokujących się zwykle wyżej niż doświadczenie ludzi.

Jest to, w pewnym sensie, obraz korupcji w świecie „onych”. Jak wspomniałem wcześniej, w badaniu chodziło nam też o to, aby na problem ten spojrzeć od strony jednostki. Czy „my” musimy sięgać do strategii korupcyjnych, aby osiągnąć społecznie atrakcyjne cele? Innymi słowy, o ile poprzedni zestaw pytań wskazywał „kto bierze”, o tyle drugi dotyczy problemu „komu trzeba dawać”. Pytaliśmy o to w następujący sposób: „Na tej karcie wymieniono różne sposoby, za pomocą których ludzie osiągają ważne dla nich cele. Jak Pan(i) sądzi, w jaki sposób można w Polsce osiągnąć?”. Respondenci w stosunku do każdego celu mieli do wyboru następujące możliwości: „każdy może to osiągnąć legalnie, jeśli spełnia wymagane warunki”, „każdy może to uzyskać za łapówkę, jeśli ma pieniądze” i „nie wystarczy łapówka, trzeba mieć dojsię”. W tabeli 7 prezentuję rezultaty w formie indeksu „szans legalizmu” w osiągnięciu poniższych celów. Dla konstrukcji tego indeksu połączyliśmy dwie ostatnie kategorie. Jest on różnica pomiędzy odsetkami wskazującymi na sposób legalny, a sumą odsetków wskazujących na dwa sposoby korupcyjne. W tabeli przedstawiam poszczególne cele uporządkowane według malejących szans na legalne ich osiągnięcie. Zamieszczono też odsetki odpowiedzi „trudno powiedzieć”.

Tabela 7. Indeks postrzeganych szans legalizmu w osiągnięciu atrakcyjnych celów

	Indeks	Trudno powiedzieć
Zostanie profesorem uniwersytetu	68,2	18,8
Dostanie się na studia	44,3	12,9
Zostanie posłem	43,1	22,9
Wiza USA	33,4	22,5
Atrakcyjny kredyt w banku	15,3	9,5
Zwolnienie ze służby wojskowej	5,1	18,6
Zezwolenie na sprzedaż benzyny	-5,2	22,4
Uniewinnienie po poważnym przestępstwie	-33,6	27,2
Dobra opieka lekarska w szpitalu	-43,6	9,2

Uwaga: im wyższa wartość indeksu, tym wyższe postrzegane szanse legalizmu.

Przedstawione respondentom cele są oceniane w zróżnicowany sposób, jeśli chodzi o szanse legalnego ich osiągnięcia. Zauważmy jednak, jak wiele spośród nich można zdaniem badanych osiągnąć legalnie, czy też z przewagą działań legalnych. Dotyczy to pierw-



szych sześciu celów z zamieszczonej listy. W istocie zdecydowaną przewagę działań nielegalnych wykazują tylko dwa cele: uniewinnienie po popełnieniu poważnego przestępstwa oraz dobra opieka lekarska w szpitalu. Fakt konieczności opłacania się w czasie pobytu w szpitalu jest powszechnie znany. Z kolei fakt, że mniejszość tylko widzi szanse legalnego uniewinnienia poważnego przestępcy (a więc kogoś poważnie winnego) w istocie świadczy o korzystnej ocenie wymiaru sprawiedliwości. Ten wynik nie świadczy więc o postrzeganym skorumpowaniu sądownictwa, a raczej o tym, że wymienionego celu nie sposób inaczej osiągnąć niż poprzez korupcję.

Przejdźmy teraz do porównania obydwu zestawów pytań. Już pobieżna analiza wskazuje, że nie mamy tu do czynienia z lust-rzanym odbiciem: przekonaniu o wysokim skorumpowaniu urzęd-ników wcale nie towarzyszy przekonanie o niskich szansach legal-nego załatwienia wielu ważnych spraw.

Ogląd obu tabel wyraźnie wskazuje, że urzędnicy postrzegani są jako bardziej skorumpowani niż stopień „skorumpowania” realizacji celów, do których mogą być oni niezbędni. Równowaga wymian pomiędzy tymi dwoma sferami wydaje się nie mieć miejsca i – przejawiając – „popyt” na korupcję nie tłumaczy się przez społeczną „podaż” zachowań korupcyjnych. Ten brak symetrii wskazuje odmiennosc korupcji instytucjonalnej i strategii indywidualnych. Wcale nie jest konieczne, zdaniem wielu re-spondentów, wkraczanie na drogę nielegalną dla osiągnięcia wielu atrakcyjnych celów. Zwracam jednak uwagę, że sporo respondentów dostrzega, iż są wśród celów i takie, które wy-magają zachowań korupcyjnych (np. koncesja na sprzedaż ben-zyny).

Powyższa interpretacja jest może nazbyt perswazyjna i nazbyt oddala się od wyników, ale oddaje chyba ich sens. Polega on, jak sadzę, na ponownym wskazaniu różnicy pomiędzy sferą organizacji ponad jednostkowym doświadczeniem, a właśnie jednostkowymi strategiami i racjonalnościami. Na podstawie wyników wydaje się, że korupcja nie jest postrzegana jako zawsze konieczny mechanizm wiązania sfery strategii indywidualnych i świata instytucji. Waga tego wyniku polega na uzupełnieniu powszechnego obrazu społeczeństwa jako federacji skorumpowanych instytucji i jednostek. O ile pierwszy zestaw pytań sugeruje obraz powszechności korupcji w świecie urzędów, o tyle pytanie o sposoby osiągania atrakcyjnych

celów posuwa nas nieco dalej: wskazuje, że przekonaniu o powszechności tego zjawiska nie towarzyszy świadomość jego punktu widzenia wybranych społecznych interesów i celów.

Nie jest jednak tak, że pomiędzy tymi wymiarami nie zachodzą żadne związki. Ilustruje je tabela 8. Zawiera ona współczynniki korelacji  $r$  Pearsona (wszystkie istotne na poziomie  $p=0,000$ , przy dwustronnym teście istotności) pomiędzy postrzeganym stopniem skorumpowania poszczególnych grup a postrzeganego legalizmu w osiągnięciu atrakcyjnych celów. Negatywny związek oznacza, iż wzrostowi przekonania o korupcji towarzyszy malejące przekonanie o legalizmie.

**Tabela 8.** Związki pomiędzy postrzeganym stopniem skorumpowania wybranych grup i postrzeganym legalizmem osiągnięcia „odpowiadających” im celów

Grupa	Cel	$r$ Pearsona
Urzędnicy bankowi	atrakcyjny kredyt	-0,3211
Politycy	zostanie posłem	-0,1814
Profesorowie	dostanie się na studia	-0,2714
Sędziowie	uniewinnienie	0,2224
Urzędnicy administracji państwowej	koncesja na sprzedaż benzyny	0,3559

Uwaga: skala legalizmu zawierała trzy pozycje: legalnie, trudno powiedzieć i nielegalnie.

Związki te są wyraźne i świadczą o tym, że wzrostowi przekonania o skorumpowaniu przedstawicieli danych grup towarzyszy malejące przekonanie o szansach legalnego uzyskania dóbr, w dystrybucji których mogą mieć swój udział przedstawiciele danych grup. Taki kierunek związków jest zgodny z oczekiwaniami i nie pozostaje w sprzeczności z konkluzjami wcześniejszymi. Uprzednio mówiłem bowiem o różnicach w natężeniu obydwu cech, a teraz mówię o ich współzmienności. Jeśli jednak nawet przyjrzymy się dokładniej tej współzmienności, wówczas zobaczymy, że i w „odpowiadających” sobie parach są interesujące pęknięcia. I tak, w przypadku związku między przekonaniem o skorumpowaniu urzędników państwowych a postrzeganym legalizmem w uzyskaniu koncesji na sprzedaż benzyny największa grupa respondentów w próbie to ci, którzy sądzą, że urzędnicy biorą i że zezwolenia nie można uzyskać legalnie (36,7%), ale druga co liczebności grupa to sądzący, iż co prawda urzędnicy biorą, ale zezwolenie można uzyskać legalnie (21,2%).



W rozdziale tym problematyka korupcji analizowana była jako mechanizm umożliwiający – patologiczne co prawda – łączenie interesu prywatnego i instytucjonalnego, świata mikro i makro. Paradoks korupcji polega bowiem na tym, że to, co stanowi istotę jej patologii, a więc zamazanie różnicy między sferą prywatną a publiczną (Kamiński 1992) jest zarazem tym, co czyni ją szczególnie atrakcyjną w systemach, gdzie brak jest „zdrowych” mechanizmów łączenia dobra prywatnego z dobrem ogólnym, gdzie „nie opłaca się” działać zgodnie z systemowymi regułami. Taka była rzeczywistość realnego socjalizmu. Dziś, choć nie ma już jaskrawych sprzeczności między tymi dwoma logikami, nadal jednak nie ma między nimi pozytywnego sprzężenia zwrotnego. Sprzeczność została zastąpiona raczej brakiem związku niż związkiem pozytywnym. Dlatego uzasadnione wydało się pytanie, czy w tej sytuacji korupcja nie pełni roli postrzeganego mechanizmu wiążącego obydwie sfery.

Wyniki nie są jednoznaczne. Z jednej strony świadczą o postrzeganiu wysokiego poziomu korupcji w świecie urzędów. Z drugiej strony jednak – i to uważam za pewną nowość – ukazują, że sporo respondentów sądzi, iż korupcja nie jest niezbędną dla nich strategią w realizacji pożądaných celów. Respondenci dostrzegają szanse legalnego realizowania wielu atrakcyjnych strategii. Ten brak symetrii między dostrzeganą powszechnością zjawiska a odrzucaniem jego konieczności dla realizacji pożądaných celów świadczy, jak się wydaje, zarazem o oddaleniu świata urzędów i świata ludzi, jak i o szansach na ich zbliżenie drogami racjonalnymi i legalnymi.

## **4. Pomiędzy mikrostrategiami a makrosystemem**

### ***4.1. Cztery typy przestrzeni społeczno-instytucjonalnej***

W rozdziale tym kontynuuję analizę związków pomiędzy strategiami na poziomie mikrospołecznym a rzeczywistością na poziomie instytucji makro. Do analiz tych wprowadzam jeszcze jeden wymiar: stosunku do przeszłości i teraźniejszości. W sumie więc analizy koncentrują się wokół czteroelementowego modelu, który przedstawia poniższy schemat.

## Cztery typy analizowanej przestrzeni

	Teraźniejszość	Przeszłość
Makro	system dziś	pamięć systemowa
Mikro	lokalność dziś	pamięć lokalna

Ten prosty schemat wskazuje zasadnicze obszary studiów zawartych w rozdziale. Uzasadnienie rozdzielenia przestrzeni makro i lokalnej wielokrotnie było przywoływane w opracowaniu. Nabiera ono jednak jeszcze dodatkowego sensu przy wprowadzeniu wymiaru czasu. Odmienność strategii w sferze makro i mikro dotyczy nie tylko teraźniejszości. Przenosi się też w przeszłość. Dlatego wydaje się szczególnie istotne analizowanie stosunku do indywidualnej (lokalnej) i systemowej przeszłości. Waga tego problemu wzrasta wyraźnie w sytuacji radykalnej zmiany społecznej. Zmiana taka bowiem, poza projektem nowej przyszłości, niesie ze sobą też rekonstrukcję stosunku do przeszłości. Powstaje wtedy problem: czy odrzuceniu przeszłości „systemowej” ma też towarzyszyć odrzucenie przeszłości indywidualnej? Jest to poważny problem, dotyczący obszaru zbiorowego poczucia tożsamości. Jeśli odrzuca się rzeczywistość realnego socjalizmu, co wówczas ludzie mają robić ze swoją indywidualną przeszłością?<sup>3</sup> Konsekwencją bowiem odrzucenia przeszłości systemowej jest destrukcja pamięci o ich własnej, indywidualnej przeszłości. Nikt nie chce widzieć swej życiowej przeszłości jako bezsensownej.

Psychologiczne napięcie powodowane przez ten proces może być zmniejszone na co najmniej dwa sposoby. Po pierwsze, może dojść do zjawiska „odrzucenia odrzucenia”. Pewne jego przykłady wielokrotnie obserwowaliśmy, gdy hasła dekomunizacyjne spotykały się z niejednoznacznym przyjęciem przez społeczeństwo, gdy sondaże wykazywały wcale nie jednoznacznie negatywny stosunek do PRL (z czym skądinąd korespondowała niechęć do powrotu tych czasów; do tej pozornej niespójności wróć w dalszej części). Po drugie, jednostki mogą redukować owo napięcie przez jeszcze silniejsze rozdzielenie sfery mikrospołecznej (i pamięci o niej) od sfery makro. Ta strategia może zwiększać „brak komunikacji” pomiędzy tymi dwoma światami.

<sup>3</sup> Na problem ten zwrócił mi uwagę George Kolankiewicz.

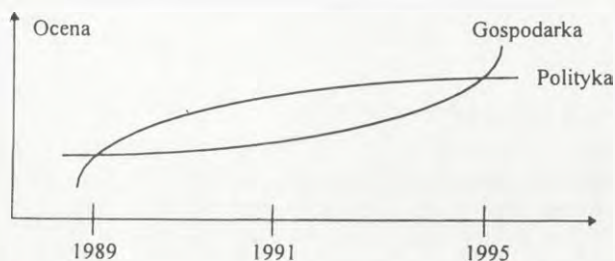


Drugą, obok czasu, osią poniższych analiz jest stosunek do sfery makro i mikro. W tym rozdziale interesować mnie będzie głównie stosunek, ocena tych dwóch sfer. Dane z wielu badań empirycznych wskazują, że zwykle sytuacja w kraju oceniana była i jest gorzej niż sytuacja respondenta (np. dane Demoskopu, Przegląd 1992). Dane z badań CBOS wskazują, że sytuacja rodzinna respondenta i sytuacja w miejscu pracy była oceniana jako lepsza niż sytuacja polityczna i ekonomiczna kraju (Nastroje społeczne we wrześniu 1992, 1992, CBOS 1991, 1993a). Ta tendencja jest stała: więcej Polaków oceniło rok 1994 jako dobry dla nich (50%) niż jako dobry dla kraju (38%) [badania OBOP, „Gazeta Wyborcza” 1995]. Dodatkowo wiemy, że sytuacja ekonomiczna jest oceniana nieco lepiej niż polityczna. W pewnym sensie odzwierciedla to sferę obiektywną, która charakteryzowała się w ostatnich latach wieloma zawirowaniami politycznymi i zauważalną stabilizacją gospodarczą.

Te ostatnie prawidłowości znajdują pewne potwierdzenie w badaniach międzynarodowych prowadzonych przez R. Rose i C. Haerpffera (1992). Dynamika oceny sytuacji gospodarczej w pięciu krajach postkomunistycznych przypomina dolną część półkola: zła pięć lat temu, zła dziś i dobra za pięć lat. Z kolei sytuacja polityczna oceniana jest jako zła pięć lat temu, dobra dziś i jeszcze lepsza z pięć lat (por. Aneks). Biorąc pod uwagę to, że w badaniach Rose „dziś” oznaczało przełom 1991/1992, chciałbym uczynić przytoczone wyniki punktem wyjścia do postawienia pewnej hipotezy, modyfikującej te dane i wychodzącej poza nie. Uważam, że ocena sytuacji gospodarczej po załamaniu ma tendencję rosnącą, a politycznej – po wzroście – ma tendencję spadkową. W sumie uprawniałoby to do postawienia hipotezy o rozchodzeniu się cykli oceny sfery politycznej i ekonomicznej. Przedstawia to rysunek 1.

Ekonomia lepsza niż polityka, mikro lepsze niż makro: taka jest generalna impresja z przytoczonych do tej pory wyników. Ukazuje to, że muszą być jakieś mechanizmy sprawiające, że sytuacja na poziomie makropolitycznym nie przekłada się w pełni na ocenę sytuacji na poziomie mikro – głównie ekonomicznym. Logika „mikro” nie jest prostym odbiciem logiki „makro”: ma swoją własną dynamikę. Rozdzielenie tych sfer pozwalało mi w rozdziale wstępnym do tej części poszukiwać aktorów zmiany głównie na poziomie mikrolokalnym. Przytoczyłem tam wiele przykładów rodzenia się pozapolitycznej aktywności na tym poziomie, co wynikało

Rysunek 1. Rozchodzenie się cykli oceny sytuacji politycznej i ekonomicznej



głównie z niedostatków sfery instytucjonalno-organizacyjnej. Poza optymizmem, że z tych nowych aktywności na poziomie mikro może w przyszłości wyrosnąć nowa aktywność polityczna, tego typu separacja może jednak przynosić skutki negatywne. Będę o nich pisał dalej.

W tym miejscu jednak chcę skończyć wstępne rozważania postawieniem pytania, które będzie organizowało dalsze analizy. Jest to pytanie o to, czy wyróżnione we wstępie cztery przestrzenie: sfery makro i mikro dziś oraz pamięci „systemowej” i pamięci lokalnej są przestrzeniami oddzielonymi, czy też istnieje między nimi komunikacja? Czy są to cztery nieprzenikalne światy Polaków? Czy też wyraźnie współzależne fragmenty tej samej rzeczywistości? Tych pytań dotyczą prezentowane poniżej rezultaty.

#### 4.2. System i my dziś i wczoraj

Prezentację rozpocznę od przytoczenia odpowiedzi na pytanie dotyczące oceny różnych dziedzin życia. Ocena ta dokonywana była z perspektywy dnia dzisiejszego i okresu, gdy respondent miał 20 lat. Dane zawarte są w tabeli 9.

Widać, że ocena sytuacji dzisiejszej wypada zdecydowanie gorzej niż w okresie, gdy respondent miał lat 20. W tym miejscu nie będę rozstrzygał, czy decyduje tu raczej wyidealizowany obraz życia w młodości (20 lat to piękny wiek), czy też raczej frustracja dniem dzisiejszym. Nie wiemy, czy pytanie to mierzy bardziej stosunek do rzeczywistości zewnętrznej, czy też raczej stosunek do własnych wspomnień. Jednak pewne dane, które przytoczę dalej, pokazują, że nie tylko chodzi tu o pamięć wyidealizowanej młodości. Jeśli chodzi



Tabela 9. Ocena życia dziś i w wieku 20 lat (N=851)

	Dziś	Gdy miał 20 lat
	ocena netto	ocena netto
Codzienne stosunki między ludźmi	39,1	81,3
Sytuacja życiowa Pana(i) przyjaciół i znajomych	17,0	46,2
Możliwości zdobywania wykształcenia	9,9	70,1
Sytuacja w Pana(i) zakładzie pracy/gosp. rolnym	2,0	55,2
Sytuacja materialna Pana(i) rodziny	-0,5	32,2
Sposób załatwiania spraw w urzędach	-0,6	1,7
Sytuacja w Pana(i) dzielnicy/ wsi	-9,8	41,5
Możliwości leczenia	-11,3	59,8
Sytuacja polityczna kraju	-69,7	-6,2
Sytuacja gospodarcza kraju	-77,3	20,7

o ocenę sytuacji w dniu dzisiejszym, życie codziennie-lokalne sytuuje się w tej ocenie zdecydowanie wyżej niż sprawy „systemowe”. Najgorzej wypada gospodarka, niewiele lepiej polityka.

Ocena rzeczywistości w wieku lat 20 wypada, jak już zauważyłem, dużo lepiej. Jednakże hierarchia tych ocen jest dość zbieżna z poprzednio omawianą. Też wyżej oceniana jest rzeczywistość lokalna niż publiczna. Wyjątkiem są kwestie możliwości leczenia i parę innych.

Porównanie obydwu ocen: dziś i w wieku 20 lat pozwala wrócić do hipotezy o napięciach związanych ze stosunkiem do przeszłości w sytuacji radykalnej zmiany społecznej. Jednym ze sposobów redukcji tego napięcia może być, jak pisałem, „odrzućcie odrzucenia”. Powstaje wówczas mechanizm obronny. Z innego pytania zadanego w naszym badaniu wynika, że dominującym uczuciem, które czują respondenci, gdy w środkach masowego przekazu pojawiają się przywódcy z okresu PRL, jest obojętność (blisko połowa odpowiedzi). W sumie, razem z deklaracją, iż mają „różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego” odpowiedzi te skupiają blisko 90% wyborów (respondent

mógł wybrać dwa określenia). Wydaje się, że dane układają się tu w dość klarowny wzór.

Zarazem jednak wiemy z innych badań, że tylko mniejszość chce powrotu czasów PRL. Jest tylko pozorna sprzeczność między tymi rezultatami. Dobra ocena systemu „minionego” oznacza bowiem nie tyle chęć jego powrotu, ile jest przejawem redukcji napięcia wynikającego z „delegitymizacji” własnej przeszłości. Dobra ocena przeszłości potrzebna jest bardziej dla poczucia komfortu psychicznego niż jako wskaźnik chęci powrotu starego systemu. Tylko przy takiej interpretacji daje się wyjaśnić współwystępowanie tej oceny ze znanymi z innych badań deklaracjami niechęci powrotu PRL.

W dalszych analizach zajmę się dwoma rodzajami porównań: (1) pomiędzy stosunkiem do różnych wymiarów rzeczywistości w tym samym czasie i (2) pomiędzy stosunkiem do tych samych wymiarów rzeczywistości w dwu momentach czasowych. Poprzez te dwa rodzaje porównań będzie można uchwycić odmienności ocen w sferze mikro-makro i w sferze dziś–w przeszłości.

Pierwszy rodzaj porównań rozpocznę od przedstawienia wyników analizy czynnikowej porządkującej poszczególne wymiary stosunku do terażniejszości (tabela 10).

**Tabela 10.** Stosunek do różnych wymiarów terażniejszości: analiza czynnikowa

	Czynnik 1	Czynnik 2	Czynnik 3	Czynnik 4
Sytuacja materialna	0,784			
Sytuacja przyjaciół	0,820			
Sytuacja dzielnicy	0,576		0,436	
Codzienne stosunki			0,821	
Sprawy w urzędach			0,679	
Sytuacja w zakładzie pracy	0,631			
Możliwość wykształcenia				0,860
Możliwość leczenia				0,679
Sytuacja gospodarcza kraju		0,865		
Sytuacja polityczna kraju		0,880		

Uwaga: rotacja Varimax, w tabeli ładunki pow. 0,40, pairwise deletion.

Pierwszy czynnik określa stosunek do rzeczywistości w skali mikrospołecznej: sytuacja materialno-życiowa, lokalna i zakładowa. Czynnik drugi to stosunek do systemu polityczno-gospodarczego. Czynnik trzeci określa stosunek do „codziennych instytucji”: pono-



wnie sytuacja dzielnicy, stosunki międzyludzkie i sprawy w urzędach. Wreszcie czynnik czwarty opisuje stosunek do socjalnych funkcji państwa: możliwości kształcenia się i leczenia. Wyodrębnienie tych czynników ukazuje, że istotnie stosunek do „teraźniejszości” jest zróżnicowany według wymiaru sprawy publiczne – prywatne. Jeśli z kolei spojrzymy na wymiary, w jakich oceniana jest rzeczywistość, gdy respondent miał 20 lat, wówczas analiza czynników dostarczy nam zbliżonych rezultatów. Wymiary rzeczywistości „systemowej” i lokalnej zarysowują się w niej wyraźnie. Podobne wyniki daje porównanie współczynników korelacji.

Jeśli chodzi z kolei o stosunek do poszczególnych wymiarów rzeczywistości w różnych okresach czasu, wówczas, poza nielicznymi wyjątkami, nie zachodzą pomiędzy nimi związki<sup>4</sup>. W pewien sposób potwierdza się wizja oddalenia świata dziś i świata przeszłości.

Aby w sposób syntetyczny sprawdzić, czy hipoteza o czterech wymiarach rzeczywistości odpowiada strukturze danych, posłużyłem się analizą czynnikową. Poddanych zostało jej 20 zmiennych opisujących stosunek do rozmaitych wymiarów rzeczywistości dziś i gdy respondent miał 20 lat.

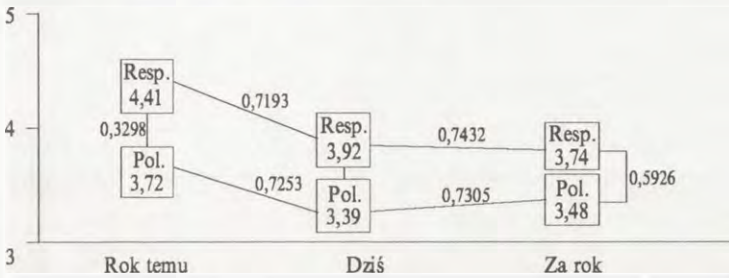
Przeprowadzona analiza częściowo podtrzymuje hipotezę o rozdzieleniu czterech sfer poddawanych ocenie. Wyodrębnionych zostało co prawda siedem czynników, lecz są wśród nich cztery odpowiadające wyróżnionym we wstępie czterem modelowym sytuacjom, a żaden z pozostałych nie tworzy wzoru z nimi sprzecznego.

Te rezultaty pozwalają podtrzymać hipotezę o wyodrębnieniu czterech typów przestrzeni społecznej, które są od siebie oddalone i w miarę spójne wewnętrznie. Jest interesujące, że odmiennność myślenia o sferze lokalnej i systemowej dotyczy nie tylko dnia dzisiejszego, ale też i okresu, gdy respondent miał 20 lat. Interesowało mnie, czy ocena indywidualnej przeszłości jest skorelowana z wiekiem. Uzyskany wynik wskazał interesującą prawidłowość: ocena przeszłości pogarsza się wraz z wiekiem ( $r = -0,2848$  dla sytuacji materialnej i  $r = -0,2477$  dla oceny sytuacji przyjaciół). Ludzie młodszy widzą swą młodość relatywnie lepiej niż ludzie starsi. Z drugiej strony nie zaskakuje to specjalnie, bo w grę wchodzi zapewne doświadczenia wojenno-okupacyjne starszego pokolenia.

<sup>4</sup> Tymi wyjątkami są opinie na temat stosunków międzyludzkich, sposób załatwiania spraw w urzędach oraz sytuacja życiowa znajomych i przyjaciół. Poglądy na te kwestie dziś i gdy respondent miał 20 lat, są ze sobą powiązane.

Problematykę stosunku do wyróżnionych sfer rzeczywistości badaliśmy także w inny sposób. Respondenci byli proszeni o dokonanie oceny swego życia i sytuacji Polski w trzech momentach czasowych: rok temu, teraz i za rok. Wyniki układają się w interesujący wzór, wzbogacający poprzednie rezultaty. Widać to na rysunku 2.

Rysunek 2. Sytuacja respondenta i Polski rok temu, dziś i za rok (skala 0–10)



Na rysunku zamieszczono średnie na 10-punktowych skalach. Generalnie ocena ta jest niska, ale wyraźnie lepsza w przypadku oceny własnego życia niż sytuacji Polski – w każdym momencie czasowym. Przeprowadzony test różnicy między średnimi wykazał, że są one istotne statystycznie<sup>5</sup>. Co ciekawe, z obrazu danych wynika, że respondenci oczekują w przyszłości pewnego pogorszenia sytuacji własnej i polepszenia sytuacji Polski. Zauważmy zarazem, że wyraźnie silniejsze związki (współczynniki korelacji  $r$  Pearsona zamieszczone na rysunku) zachodzą w ramach każdej przestrzeni niż pomiędzy tymi samymi elementami przestrzeni, ale w różnych momentach czasu. Porządki mikro i makro są ze sobą relatywnie słabiej związane.

Społeczne zdeterminowanie analizowanych poglądów jest też wyraźnie zróżnicowane. Ulokowanie respondenta w strukturze społecznej wiąże się o wiele silniej z oceną sytuacji życiowej niż z oceną sytuacji kraju. Dane przedstawiam w tabeli 11.

Widać więc, że ocena sytuacji kraju jest bardzo słabo społecznie zdeterminowana. Natomiast ocena własnego życia w wyraźny sposób wiąże się z „wyposażeniem” jednostek: ludzie wyżej wykształ-

<sup>5</sup> Dla średnich rok temu  $t=9,84$ ,  $df=820$ ,  $p=0,000$ , dla średnich dziś  $t=8,43$ ,  $df=821$ ,  $p=0,00$ , dla średnich za rok  $t=4,27$ ,  $df=669$ ,  $p=0,000$ .



**Tabela 11.** Społeczne uwarunkowania oceny sytuacji życiowej i sytuacji Polski

	Złożoność pracy	Prestiż zawodowy	Wykształcenie	Kapitał rodzinny
Życie rok temu	0,1809	0,1740	0,2200	0,1987
Życie dziś	0,2393	0,2324	0,2652	0,2622
Życie za rok	0,2253	0,2186	0,3096	0,2683
Polska rok temu	–	–	–	–
Polska dziś	–	–	–	–
Polska za rok	0,1088	–	0,1135	0,1835

Uwaga: r Pearsona, w tabeli tylko 0,10, dwustr. test ist.,  $p=0,000$ .

ceni, o lepszej pozycji zawodowej i lepiej usytuowani rodzinnie lepiej widzą swe życie zarówno dziś, jak i wczoraj oraz jutro niż osoby o „gorszej” społecznej lokacie.

#### **4.3. Preferencje systemowe: racjonalna niespójność?**

Analizy swe chcę zakończyć krótką prezentacją danych, dotyczących wizji dobrego systemu. W ten sposób dochodzę do problematyki kształtu systemu makro, jaki wyłania się z interakcji rozmaitych strategii jednostkowych i grupowych. Pytaliśmy respondentów o stosunek do różnych zasad, na jakich można oprzeć ład społeczny. W istocie było to pytanie o stosunek do reguł instytucjonalnych. Wyniki przedstawia tabela 12.

**Tabela 12.** Stosunek do reguł instytucjonalnych

	Tak	Nie	Trudno powiedzieć
Ograniczenie maksymalnych zarobków	57,2	38,7	4,1
Silnie różnicowane zarobki	71,9	23,6	4,5
Pozwalać na bezrobocie	11,9	85,8	2,3
Zwiększać wydatki na cele socjalne	82,4	13,9	3,7
Oprzeć rządzenie na silnym przywódcy, który zaprowadzi w kraju porządek	73,3	19,5	7,2
Podtrzymywać istniejącą demokrację, nawet jeśli nie jest doskonała	55,4	30,4	14,2
Zakaz działalności partii komunistycznej	33,8	50,4	15,8
Rozwijać system wielopartyjny	45,8	33,9	14,3

Widzimy w wynikach zarówno poparcie dla różnicowania zarobków, jak i (choć słabsze) poparcie dla ograniczania zarobków maksymalnych. Widzimy poparcie dla silnego przywódcy, jak i chęć ochrony demokracji – takiej, jaką mamy w Polsce. Nie od dziś analizowany problem: „czy Polacy myślą niespójnie” powinien być chyba analizowany w innej perspektywie. W takiej, w jakiej prezentowałem wyniki na temat organizacyjnych strategii dla dzieci respondenta. Polacy chcą maksymalizacji swych szans. W tej strategii mieści się zarówno polityka proefektywnościowa, jak i prosojalna. Podobnie jest ze stosunkiem do sfery politycznej: silny przywódca, ale i demokracja. Powróć do tego problemu niebawem.

Zastosowana analiza czynnikowa wyodrębniła pewne wzory myślenia o ładzie instytucjonalnym. Współwystępują w nich m.in.: stosunek do ograniczenia zarobków, silnego przywódcy, w kolejnym: stosunek do zróżnicowania zarobków, ochrony demokracji i zakazu działalności dla partii komunistycznej, w ostatnim: stosunek do celów socjalnych, zakazu działalności dla komunistów i rozwijania systemu wielopartyjnego. W istocie rzeczy analiza ta nie pozwala na podtrzymanie hipotezy o wykluczaniu się elementów o odmiennej logice. Niektóre z nich wręcz współwystępują. Zilustruję to przykładem stosunku do silnego przywódcy i ochrony demokracji. Dane zawarte są w tabeli 13.

Tabela 13. Stosunek do silnego przywódcy i ochrony demokracji (N=845)

Silny przywódca i demokracja	39,0
Silny przywódca bez demokracji	25,2
Bez silnego przywódcy i demokracja	12,9
Bez silnego przywódcy i bez demokracji	4,6

Największa grupa respondentów – blisko 40% – to ci, dla których zarówno ustanowienie silnego przywódcy, jak i ochrona polskiej demokracji to wartości cenne. W istocie rzeczy nie muszą się one przecież wykluczać.

\*\*\*

Analizowane w powyższych rozdziałach poglądy przekonują o zasadności rozróżnienia dwóch typów instytucjonalizacji: w sferze makro i mikro. Nie całkiem przystają one do siebie. Wprowadzony dodatkowo wymiar czasu pozwalał na postawienie hipotezy o czte-



rech przestrzeniach, w jakich badani postrzegają rzeczywistość. Czy tworzą one wręcz cztery światy? Byłoby to sformułowanie zbyt mocne. Pomiedzy pamięcią systemową, indywidualną, teraźniejszością systemową i indywidualną zachodzą jednak pewne związki. Są one wyraźnie silniejsze w ramach dwóch sfer makro i mikro niż pomiedzy nimi.

Rezultaty badań nie wykazały, aby korupcja była dostrzegana przez respondentów jako konieczny sposób łączenia świata prywatnego i publicznego. Przekonaniu o jej powszechności nie towarzyszy wcale przekonanie o konieczności jej stosowania dla osiągnięcia atrakcyjnych celów – z pewnymi wyjątkami. Wynik ten, w połączeniu z rezultatami ukazującymi popularność strategii „maksymalizacji szans” świadczy o istotnych rezerwach społecznej racjonalności i adaptacyjności. To nie normatywnie rozumiana „transformacja” jest tu celem, do którego można odnosić strategie i preferencje respondentów. Ich głębszy sens ujawnia się, gdy jako punkt odniesienia przyjmujemy realny, a nie postulowany kształt systemu. Jest wówczas racjonalne uzupełnianie pracy państwowej prywatnymi interesami, bo taka jest natura systemu. Problemem pozostaje jednak to, że łatwa adaptacyjność jednostek do kulawego, niedokończonego systemu instytucji system ten może w istocie utrwalać. W ten sposób może dochodzić do społecznego wzmocnienia zjawiska „przedwczesnej konsolidacji”, zjawiska, które pierwotnie wywołane zostało przez niedostatki „instytucjonalizacji odgórnej”. Nie błędy i zaniechania klasy politycznej są jednak dla badacza przedmiotem analizy – a przynajmniej na pewno nie są przedmiotem tych analiz. Ich istota było bowiem to, jak w ramach rzeczywistości współtworzonej także przez te błędy i zaniechania radzą sobie jednostki i grupy społeczne.

## CZEŚĆ V

# *Przestrzeń publiczna*

*Mirosława Marody*

### **1. Wizja dobrego polityka**

Istotnym elementem przestrzeni publicznej są wymagania wiązane z niezbędnymi do sprawnego funkcjonowania całości społeczeństwa rolami społecznymi. Wśród tych ról szczególne znaczenie ma rola polityka, jako że to właśnie politycy biorą na siebie ciężar mobilizowania społeczeństwa do realizacji wspólnych, ponadjednostkowych celów.

Wiosna 1993 roku, kiedy to przeprowadzaliśmy nasze badania, nie była okresem dla polityków najlepszym. We wszystkich znanych nam badaniach prowadzonych w tym czasie elity polityczne oceniane były bardzo negatywnie, formułowane zaś pod adresem polityków oczekiwania respondentów można określić najkrócej jako żądanie zastąpienia amatorszczyzny profesjonalizmem. Także i w naszych badaniach wątek ten przewija się nieustannie. Oczekiwanie profesjonalizowania się polityków znajduje swoje odzwierciedlenie przede wszystkim w rozkładzie odpowiedzi na pytanie o okoliczności niezbędne do zajmowania się polityką (tabela 1). Zwraca bowiem uwagę, iż spośród trzech najczęściej wybieranych warunków dominują takie, które czynią z uprawiania polityki rodzaj kariery zawodowej. Zdaniem ponad 80% naszych respondentów, by zając



się polityką potrzebne są przede wszystkim zdolności (88,6%), silna motywacja („trzeba bardzo tego chcieć” 84,2%) oraz wykształcenie (83,1%). Czynniki przypadkowe, jak wolny czas czy majątek, bądź związane ze szczególnym typem wrażliwości były nie tylko rzadziej wybierane, ale i częściej odrzucane jako niezbędne do uprawiania polityki.

Wydawać by się mogło, iż polityka jest w tym układzie postrzegana – by użyć znanego rozróżnienia Maxa Webera (1987) – raczej jako zawód niż powołanie.

Tabela 1. Warunki niezbędne do zajmowania się polityką

Czy Pana(i) zdaniem, aby zrobić karierę polityczną potrzebny jest:	Ranga	Tak*	Nie*
Wolny czas	6	69,8	24,2
Wykształcenie	3	83,1	14,0
Majątek	8	55,9	39,2
Zdolności	1	88,6	7,3
Sprzyjające okoliczności	5	77,2	14,1
Znajomości, układy	4	77,8	16,6
Wrażliwość na sprawy społeczne	7	63,7	28,8
Trzeba bardzo tego chcieć	2	84,2	9,3*

\* suma odpowiedzi zdec. tak i raczej tak oraz zdec. nie i raczej nie.

Jednakże wyniki analizy czynnikowej sugerują, iż nasi respondenci oczekują od polityków raczej „profesjonalizacji powołania” niż czysto technicznych kwalifikacji kojarzonych z polityką jako zawodem. Analiza ta pozwala bowiem wyodrębnić w odpowiedziach badanych istnienie dwu czynników (tabela 2) – jednego, w skład którego wchodzi takie wymogi jak wrażliwość na sprawy społeczne, wykształcenie, zdolności i silna motywacja oraz drugiego, który uprawianie polityki wiąże ze znajomościami, sprzyjającymi okolicznościami, posiadaniem majątku oraz wolnego czasu.

Za ujawnienie się tych dwu czynników odpowiedzialny jest prawdopodobnie sam sposób sformułowania pytania – pozwalający rozumieć je bądź jako pytanie o wymogi postulowane, bądź o rzeczywiste czynniki warunkujące w obecnej dobie karierę polityczną. Wyjaśnienia „szacowne” odpowiadałyby zatem preskrypcjom normatywnym, podczas gdy „cyniczne” – odzwierciedlałyby wymiar deskrypcyjny rzeczywistości społecznej. Jest w tym kontekście charakterystyczne, iż z wyjaśnieniami „szacownymi” wiąże się od-

rzucanie znajomości i układów jako czynników warunkujących karierę polityczną, podczas gdy z wyjaśnieniami „cynicznymi” – odrzucanie wrażliwości na sprawy społeczne. Brak zależności między wyodrębnionymi czynnikami dodatkowo podtrzymuje interpretację wyników jako odzwierciedlających dwa różne nastawienia do rzeczywistości – normatywne i deskryptywne.

**Tabela 2.** Warunki niezbędne do zajmowania się polityką (analiza czynnikowa)

	Wyjaśnienia „szacowne”	Wyjaśnienia „cyniczne”
Zdolności	0,7457	
Wykształcenie	0,7213	
Wrażliwość na sprawy społeczne	0,7162	-0,2978
Trzeba bardzo tego chcieć	0,5619	0,1873
Znajomości, układy	-0,2321	0,7838
Sprzyjające okoliczności		0,7517
Majątek		0,5309
Wolny czas	0,3674	0,5124

Procent wyjaśnianej wariancji: 49,2%, rotacja Oblimin, korelacja między czynnikami: 0,0775

Zależności między wynikami otrzymanymi przez respondentów dla każdego z dwu czynników a innymi cechami samych respondentów są nieliczne i w większości przypadków słabe (tabela 3). Najbardziej spójne wydaje się oddziaływanie wykształcenia – osoby o lepszym wykształceniu częściej przejawiały nastawienie deskryptywne (wyjaśnienia „cyniczne”), podczas gdy osoby o wykształceniu gorszym – nastawienie normatywne (wyjaśnienia „szacowne”). Pozostałe korelaty nastawienia normatywnego – niższy dochód, częstsze przekonanie, że można liczyć na pomoc rodziny i przekonanie, że polityka jest zbyt skomplikowana, by zwykły człowiek mógł z niej coś zrozumieć oraz wyższe poczucie bezradności – są zgodne z oddziaływaniem wykształcenia. Wśród korelatów owego nastawienia pojawia się jednak również poczucie kontroli nad własnym życiem oraz doradzanie dzieciom, by zajęły się robieniem interesów, dwie postawy niezbyt pasujące do cech poprzednio wymienionych.

Kolejne pytanie, o cechy charakteru najważniejsze dla dobrego polityka, przyniosło odpowiedzi zgodne co do kierunku z sygnalizowanym wcześniej oczekiwaniem „profesjonalizacji powoła-



**Tabela 3.** Zależności między warunkami kariery politycznej a innymi zmiennymi

	Wyjaśnienia „szacowne”	Wyjaśnienia „cyniczne”
Indeks pomocy rodzinnej	0,1040*	
Poczucie bezradności	0,0948*	
Poczucie kontroli nad życiem	0,1044*	
Doradzałby robienie interesów	0,1323**	
Polityka zbyt skomplikowana	0,1608**	
Wykształcenie respondenta	0,0986*	0,1068*
Wykształcenie współmałżonka	0,1211*	0,1139*
Łączny dochód	0,1022*	

\* poziom istotności 0,01

\*\* poziom istotności 0,001

nia” (tabela 4). Również i w tym pytaniu, jeżeli brać pod uwagę jedynie odpowiedzi wybierane na pierwszych miejscach, widać wyraźnie, iż akcentowane są cechy „techniczne”, takie jak „umiejętność przewidywania wydarzeń”, „konsekwencja w działaniu”,

**Tabela 4.** Cechy charakteru najważniejsze dla polityka

Cechy charakteru	Wybory			
	na I miejscu	ranga	Ogółem*	ranga
Umiejętność przewidywania wydarzeń	38,8	1	38,9	2
Konsekwencja w działaniu	20,2	3	32,8	4
Opanowanie, zimna krew	6,7	4	12,8	8
Uczciwość	26,6	2	63,1	1
Umiejętność pójścia na ustępstwa	1,1	6	10,1	10
Umiejętność przekonywania innych w dyskusji	0,6	7	14,9	7
Wywieranie dobrego wrażenia	0,2		4,9	12
Rozumienie nastrojów społeczeństwa	1,2	5	33,7	3
Umiejętność przewodzenia ludziom	0,4	8	24,6	6
Zdolność poświęcania się dla dobra społeczeństwa	0,1		30,0	5
Wrażliwość	0,2		7,2	11
Nieustępliwość w obronie podstawowych wartości	0,2		12,1	9*

\* Wybory nie sumują się do 100%, gdyż badani mieli za zadanie wybrać 3 najważniejsze cechy.

„opanowanie, zimna krew”, czyniące z uprawiania polityki zawód. Nawet pojęcie uczciwości, zyskujące w tych wyborach drugą rangę, może być w tym kontekście traktowane jako norma zawodowa, a nie jedynie cecha moralna. Uwzględnienie jednakże wszystkich wyborów zmienia konfigurację preferowanych cech. Na pierwsze miejsce wysuwa się uczciwość, na trzecim zaś miejscu pojawia się „rozumienie nastrojów społeczeństwa” bardzo podobne w swej treści do „wrażliwości na sprawy społeczne” z poprzedniego pytania. Sporo uznania zdobywa sobie również „zdolność poświęcania się dla dobra społeczeństwa” (ranga 5), podczas gdy „opanowanie, zimna krew” spada na dalsze miejsce (ranga 8). Mamy więc znów do czynienia z próbą połączenia profesjonalizmu z elementami powołania.

Ze względu na charakter pytania (wybór 3 cech z 12) nie można było zastosować przy nim bardziej złożonych statystycznych technik analizy odpowiedzi. Poszukując jednakże jakiegoś sposobu uporządkowania wyborów, obliczyliśmy dla każdej cechy odsetek współwystępowania z wyborem cech pozostałych. Zabieg ten pozwolił na wyodrębnienie trzech podstawowych kombinacji skoncentrowanych wokół odmiennych cech i różniących się nieco rozłożeniem akcentów (tabela 5).

**Tabela 5.** Odsetek osób wybierających daną parę cech

	1.	2.	3.	4.	5.	6.
1. Umiejętność przewidywania	–	12,7	18,8	10,2	8,4	7,6
2. Konsekwencja w działaniu	12,7	–	19,2	10,0	4,9	5,7
3. Uczciwość	18,8	19,2	–	20,0	13,6	21,3
4. Rozumienie nastrojów	10,2	10,0	20,0	–	4,2	10,2
5. Umiejętność przewodzenia innym	8,4	4,9	13,6	4,2	–	4,5
6. Zdolność poświęcania się	7,6	5,7	21,3	10,2	4,5	–

\* uwzględniono jedynie te cechy, w przypadku których pojawiły się kombinacje powyżej 10%.

Pierwszy zestaw cech skoncentrowany jest wokół uczciwości, wybór której współwystępuje z wyborem zdolności poświęcania się dla dobra społeczeństwa, rozumienia nastrojów społeczeństwa, konsekwencji w działaniu, umiejętności przewidywania wydarzeń oraz umiejętności przewodzenia innym. Zestaw ten reprezentuje najpeł-



niej wizję polityka – ojca narodu, harmonijnie łączącego w działaniu cechy przywódcze ze służbą dla społeczeństwa. Bliski tej wizji jest również drugi zestaw cech, skoncentrowany wokół rozumienia nastrojów społeczeństwa, która to cecha współwystępuje z wyborem uczciwości, umiejętności przewidywania wydarzeń, zdolności poświęcania się dla dobra społeczeństwa oraz konsekwencji w działaniu. Ten zestaw z kolei określić można mianem wizji polityka – społecznika. Dla trzeciego zestawu punktem wyjścia jest umiejętność przewidywania wydarzeń, wybór której współwystępuje z wyborem uczciwości, konsekwencji w działaniu, rozumienia nastrojów społeczeństwa oraz, już w słabszym nasileniu, umiejętności przewodzenia innym i zdolności poświęcania się dla dobra społeczeństwa. Ponieważ wybór tej umiejętności wiązał się dodatkowo z wyborem umiejętności przekonywania innych w dyskusji (4,9), umiejętności pójścia na ustępstwa (4,5%) oraz opanowania (4,4), wizję tę określić można jako wizję polityka – zawodowca.

Te trzy wizje współzachodzą na siebie, a ich wspólnym motywem przewodnim jest łączenie cech stricte „technicznych”, zawodowych z czymś, co z braku lepszego określenia należałoby nazwać „służbą społeczeństwu”. Analiza związków, w jakie wchodziły trzy cechy centralne dla tych wizji z innymi cechami badanych wykazała, że tylko „umiejętność przewidywania wydarzeń” i „uczciwość” posiadają znaczące i odmienne korelaty (tabela 6).

**Tabela 6.** Korelaty wyborów cech dobrego polityka

	Umiejętność przewidywania	Uczciwość
Wielkość miejscowości	-0,1284	0,1268
Wskaźnik przystosowania	-0,1197	
Radziłby dziecku:		
– pracę w państwowej firmie		-0,1075*
– by kształciło się dalej	-0,1133	
Polityka zbyt skomplikowana	0,1955	-0,1270
Polityka nie wpływa na życie codzienne	0,1380	
Wykształcenie ojca		-0,1243
Wykształcenie matki	0,1160	-0,1257
Wykształcenie współmałżonka	0,2698	
Wykształcenie respondenta	0,2317	
Łączne dochody	0,1166	
Normatywne warunki kariery politycznej		-0,1796*

\* poziom istotności 0,01, w pozostałych przypadkach: 0,001

Umiejętność przewidywania wydarzeń była częściej wybierana przez osoby o lepszym wykształceniu, pochodzące z rodzin, gdzie matka miała również lepsze wykształcenie, o wyższym dochodzie i z większych miejscowości. Osoby te częściej uważały, że mają obecnie większe możliwości działania niż miały kiedyś, częściej odrzucały twierdzenie, iż polityka jest zbyt skomplikowana dla przeciętnego człowieka, jak również twierdzenie, że nie wpływa na życie codzienne. Częściej też doradzałyby dzieciom dalsze kształcenie się. Z kolei osoby wybierające uczciwość jako cechę dobrego polityka pochodziły z rodzin, gdzie oboje rodzice mieli gorsze wykształcenie oraz zamieszkiwali mniejsze miejscowości. Respondenci ci częściej akceptowali twierdzenie, że polityka jest zbyt skomplikowana, by zwykły człowiek mógł ją zrozumieć, częściej doradzaliby dziecku pracę w państwowej firmie, częściej też w odpowiedzi na poprzednio omawiane pytanie wskazywali na normatywnie zdefiniowane warunki potrzebne do zrobienia kariery politycznej.

Zwraca uwagę, iż tak jak w przypadku pytania o warunki potrzebne do zrobienia kariery politycznej, zespół cech towarzyszących niższemu wykształceniu i niższej pozycji społecznej sprzyja akcentowaniu normatywnego wymiaru zawodu polityka. Badani z tej grupy nieco częściej wybierają cechy o jednoznacznie moralnym zabarwieniu, podczas gdy badani o lepszym wykształceniu kładą większy nacisk na cechy czysto „techniczne”. Są to jednakże tylko drobne różnice akcentów. W obu grupach wizja dobrego polityka konstruowana jest z wykorzystaniem zarówno elementów „technicznych”, jak i normatywnych i w tym właśnie sensie mówiliśmy o „profesjonalizacji powołania” jako dominującym oczekiwaniu wobec elit politycznych.

Analiza zasobów przestrzeni publicznej w tym jej obszarze, który obejmuje oczekiwania wobec polityków, nie może oczywiście pominąć faktu, iż pewna część obecnej elity politycznej wkraczała w nowe ramy instytucjonalne z przygotowaniem „technicznym” zdobytym w poprzednim systemie. Zasadnym zatem wydawało się pytanie, jak dalece fakt udziału w elitach władzy systemu komunistycznego przekreśla, czy też ogranicza możliwości skapitalizowania owych potencjalnych zasobów „technicznych” posiadanych przez niektórych polityków. Dlatego też zadaliśmy naszym badany pytanie o to, jakie uczucia budzą w nich przywódcy okresu komunistycznego (tabela 7).



Okazało się, iż dominującym uczuciem wobec przywódców z okresu komunistycznego jest obojętność, deklarowana w sumie przez blisko połowę respondentów. Również kolejna co do częstości odpowiedzi postawa – „mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego” – ma charakter bardziej chłodnej, intelektualnej oceny. Oba te odczucia konsumują blisko 90% odpowiedzi, na pierwszym miejscu wybierane są przez blisko połowę badanych (48,1%). Emocje – zwłaszcza te bardziej indywidualizowane, jak pogarda, złość czy sympatia – pojawiają się dopiero na dalszych miejscach i są deklarowane przez znacznie mniejszą liczbę badanych.

Tabela 7. Stosunek do przywódców z przeszłości

Byli polscy przywódcy okresu komunistycznego pojawiają się czasami publicznie np. w telewizji lub radiu. Chcielibyśmy zapytać, co Pan(i) czuje w takich sytuacjach. Proszę wybrać z tej listy nie więcej niż dwa określenia najlepiej opisujące Pana(i) uczucia	Odsetki wyborów w*
Obojętność	49,3
Mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego	39,7
Widzę, że poprzedni system nie był wcale taki zły	24,8
Współczuję im	17,0
Radość z tego, że już nami nie rządzą	15,6
Złość, że muszę na nich patrzeć	13,3
Zaciekawienie	11,5
Pogardę	9,1
Żal za tym, co minęło	5,2
Sympatię dla nich	1,7*

\* łączna suma wyborów na pierwszym i drugim miejscu.

Przy wyborze dwu odczuć z dziesięciu, odpowiedzi są bardzo rozproszone, niemniej analiza konfiguracji, w jakie wchodzi, pozwala na wyodrębnienie trzech najczęstszych zestawów. Pierwszy – najbardziej rozbudowany – skoncentrowany jest wokół odpowiedzi „mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego”, której towarzyszy wybór takich odczuć jak: obojętność (9,9%), widzę, że poprzedni system nie był taki zły (4,0%), zaciekawienie (3,0%), radość z tego, że już nami nie rządzą (2,2%) oraz współczucie (2,0%). Drugi zestaw odczuć skoncentrowany jest wokół odpowiedzi „widzę, że

poprzedni system nie był taki zły”, która współwystępuje z odpowiedziami: obojętność (5,2%), mam różne uczucia (4,2%), żal za tym, co minęło (3,1%) oraz współczuję im (2,3%). Wreszcie zestaw trzeci skoncentrowany jest wokół złości, której towarzyszy wybór odpowiedzi: pogarda (2,9%) i radość, że już nami nie rządzą (2,2%).

Z tych trzech odczuć, wokół których koncentrują się pozostałe odpowiedzi badanych, jedynie dwa pierwsze wchodzą w znaczące – i odmienne – związki z innymi cechami respondentów (tabela 8). Deklaracje o różnicowaniu uczuć wobec różnych osobistości okresu komunistycznego składają przede wszystkim osoby o lepszym wykształceniu, mniejszej liczbie dzieci, młodsze, mieszkające w większych miejscowościach, mający przekonanie, że mogą liczyć na pomoc rodziny w różnego typu sytuacjach. Badani z tej kategorii rzadziej uważają, że polityka jest tak skomplikowana, że prosty człowiek nie może zrozumieć, o co w niej chodzi oraz że to, co się dzieje w polityce, nie ma wpływu na życie codzienne. Częściej doradzaliby dziecku by się dalej kształciło, rzadziej – by szybko znalazło pracę w zakładzie państwowym. Z kolei osoby, które wybierały odpowiedź „widzę, że poprzedni system nie był taki zły”,

**Tabela 8.** Korelaty wybranych odczuć wobec przywódców komunistycznych

	Mam różne uczucia	Poprzedni system nie był taki zły
Wielkość miejscowości	-0,1163	0,1023*
Indeks pomocy rodzinnej	0,1372	
Wskaźnik przystosowania		0,1639
Liczba dzieci	-0,1532	0,1097
Radziłby dziecku:		
– pracę w zakładzie państwowym	0,1099*	-0,1535
– by się dalej kształcił	-0,1687	0,1168
Polityka zbyt skomplikowana	0,1139	-0,1431
Zarobki zależą od polityki, a nie od mojej pracowitości i zdolności		-0,1521
Polityka nie ma wpływu na życie codzienne	0,1313	
Skłonność do ryzyka (potencjalna wygrana)		-0,1259
Wiek	-0,1225	0,1133
Wykształcenie współmałżonka	0,2556	-0,1115
Wykształcenie badanego	0,2772	-0,1641*

\* poziom istotności 0,01, w pozostałych przypadkach: 0,001



częściej miały gorsze wykształcenie, większą liczbę dzieci, były starsze, mniej skłonne do ryzyka nawet w sytuacji potencjalnej wygranej oraz mieszkały w małych miejscowościach. Badani z tej grupy częściej akceptowali twierdzenie, że „ludzie tacy jak ja nie mają teraz prawie żadnych możliwości działania”, że „polityka jest tak skomplikowana, że człowiek taki jak ja nie może zrozumieć, o co w niej chodzi” oraz twierdzenie, iż „to co się dzieje w polityce, nie ma wpływu na życie codzienne”. Dzieciom doradzałyby częściej, by podjęły pracę w zakładzie państwowym, rzadziej – by się dalej kształciły.

Wzór zależności, w jakie wchodzi dwa centralne dla odpowiedzi badanych odczucia jest zgodny z oczekiwaniami i nie wymaga rozbudowanych wyjaśnień. Starszy wiek, niższe wykształcenie i towarzyszące mu korelaty sprzyjają nostalgii za minionym systemem, podczas gdy młodszy wiek, lepsze wykształcenie i jego korelaty podnoszą szanse różnicowania ocen przeszłości. W obu przypadkach przeszły związek polityka z komunistycznym systemem władzy nie jest czymś, co jednoznacznie go dyskredytuje w teraźniejszości. W obu bowiem grupach dominującym uczuciem wobec przeszłości jest obojętność.

Wynik ten jest zgodny z innym, wcześniej sygnalizowanym czynnikiem, a mianowicie niską pozycją „nieustępliwości w obronie podstawowych wartości” jako cechy niezbędnej dla dobrego polityka. Rosnący pragmatyzm społeczeństwa polskiego, znajdujący swój wyraz w wysuwaniu na plan pierwszy oczekiwaniu profesjonalizacji zawodu polityka, daje o sobie znać również w malejącym poparciu dla wszelkiego rodzaju pryncypializmu w polityce. Normy moralne związane są z politykami, a nie z polityką. To od polityka oczekuje się uczciwości. Od polityki oczekuje się rozwiązywania palących problemów społecznych.

## **2. Komu jest dobrze a komu źle w III Rzeczypospolitej?**

Strategie życiowe wykorzystywane przez naszych badanych – niezależnie od tego, czy są one rezultatem przemyślanego wyboru, czy też stanowią wypadkową czynników, nad którymi jednostka ma niewielką kontrolę, różnią się stopniem efektywności, a w konsekwencji wpływają na sposób odbierania rzeczywistości społecznej jako przyjaznej bądź wrogiej. Te subiektywne odczucia można

traktować jako wskaźnik przystosowania do zmieniającego się systemu społeczno-gospodarczego, radzenia sobie lub nieradzenia w nowych warunkach instytucjonalnych.

Chcąc oszacować proporcje osób, które właśnie na tym i behawioralnym poziomie „oswoiły” już nowy ład instytucjonalny i takich, dla których jawi się on wciąż jako nieprzyjazny, zadaliśmy naszym badanym pytanie, odpowiedzi na które pozwoliły na wyodrębnienie czterech kategorii osób różniących się stopniem przystosowania do obecnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej (tabela 1).

Pierwsza z nich – blisko 10% – to ci, którym nowy porządek wyraźnie „służy”, którzy postrzegają go jako dający im większe możliwości działania niż system komunistyczny. Kategoria druga – najliczniejsza, gdyż obejmująca 36% badanych – to osoby, dla których zmiana systemu nie przyniosła większych zmian: ani na plus ani na minus. Trzecia kategoria – 19% – to ci, którzy nie przystosowali się jeszcze do nowych warunków działania i czują się często zagubieni. Wreszcie kategoria czwarta – pod względem liczebności zajmująca drugie miejsce (31%) – to ci, którzy na zmianie systemu wyraźnie w swych odczuciach stracili.

Uprzedzając prezentację wyników bardziej szczegółowych analiz, należy przede wszystkim powiedzieć, iż wzór zależności, w jakie owe cztery kategorie wchodzi z innymi zmiennymi naszego badania, pozwala na traktowanie omawianego tu pytania jako skali mierzącej jedną wspólną cechę. Analiza wariancji pokazuje bowiem, iż w większości przypadków statystycznie istotne różnice dzielą „wygrywających” od „przeigranych”, oraz że „stabilni” są w swych odpowiedziach bardziej zbliżeni do „wygrywających”, „zagubieni” zaś – do „przeigranych”. Dychotomizacja owej skali wskazywałaby zatem na

Tabela 1. Stopień przystosowania do nowego ładu instytucjonalnego

Zmiany, które wokół nas zachodzą, są różnie odbierane przez różnych ludzi. A Pan(i) sam(a), jak się czuje w obecnej sytuacji?	Odsetki wyborów
Mam obecnie znacznie większe możliwości działania niż miałem kiedyś („wygrywający)	9,7
Normalnie, robię to, co zawsze robiłem („stabilni”)	35,7
Często czuję się nieco zagubiony, zbyt wiele rzeczy się zmieniło („zagubieni”)	18,9
Ludzie tacy jak ja nie mają teraz prawie żadnej możliwości działania („przeigrani”)	30,7
Trudno powiedzieć	5,0



nieznaczną przewagę osób nieprzystosowanych (50%) nad osobami akceptującymi (46%) – na poziomie behawioralnym przynajmniej – kształtujący się system społeczno-ekonomiczny.

Kim są ludzie wchodzący do tych dwu podstawowych kategorii, co sprzyja ich przystosowaniu bądź nieprzystosowaniu – to dwa podstawowe pytania, na które chcielibyśmy odpowiedzieć w tym rozdziale.

### 2.1. Społeczno-demograficzne korelaty przystosowania

Przez cztery ostatnie lata zdążył wytworzyć się w społecznej świadomości stereotypowy zestaw cech sprzyjających radzeniu sobie w ramach nowego systemu społeczno-ekonomicznego. Swój najpełniejszy wyraz znalazł on w obrazie „młodego biznesmena”, człowieka bez skrupułów, działającego na granicy lub poza granicami prawa, ze skłonnością do ryzyka, nie najlepiej wykształconego, który dzięki własnemu sprytowi i przemyślności robi karierę finansową. Jako dopełnienie, towarzyszył mu zazwyczaj obraz klepiącego biedę, sfrustrowanego i zagubionego inteligenta, na którego wiedzę i umiejętności brak jest zapotrzebowania w nowej rzeczywistości. Dużą rolę w kształtowaniu się tego ostatniego stereotypu odegrały bez wątpienia strajki budżetówki z początku 1993 roku.

Tabela 2. Współczynniki korelacji skali przystosowania ze zmiennymi społeczno-demograficznymi\*

Zmienna	r Pearsona
Wiek	0,089
Wielkość miejscowości	0,148
Wykształcenie ojca	0,131
Wykształcenie matki	0,183
Pracuje/niepracuje	0,157
Stanowisko kierownicze	0,182
Dochody respondenta	0,178
Współmałżonek pracuje	0,191
Wykształcenie współmałżonka	0,248
Wykształcenie respondenta	0,275
Łączny dochód	0,226*

\* poziom istotności 0,005, w pozostałych przypadkach 0,01

Ponieważ badacze również podlegają oddziaływaniu stereotypów, nic w tym dziwnego, iż uzyskane w trakcie analiz wyniki (tabela 2) zaskoczyły nas do pewnego stopnia. Okazało się bowiem, iż żaden

z trzech podstawowych składników społeczno-demograficznych przytaczanego wcześniej stereotypu nie odgrywa takiej roli, jaką mu się w potocznej świadomości przypisuje. Brak było przede wszystkim jakiegokolwiek związku między poczuciem zwiększonych (lub odpowiednio, ograniczonych) możliwości działania w nowym ładzie instytucjonalnym a formą własności zakładu lub firmy, w których pracują nasi badani. Związek z wiekiem był bardzo słaby. Związek z zawodem niejednoznaczny, do czego jeszcze wrócimy. Za to najsilniejszym korelatem dobrego przystosowania okazało się wykształcenie.

Zatrzymajmy się chwilę przy tych trzech zmiennych – wieku, zawodzie i wykształceniu – gdyż ze względu na rolę, jaką odgrywają one w potocznym postrzeganiu czynników sukcesu, należy poświęcić im nieco więcej uwagi. Analiza rozkładów odpowiedzi na nasze podstawowe pytanie w pięciu grupach wiekowych (tabela 3) pokazuje, iż porządek prostoliniowy burzy tu przede wszystkim grupa 19–25-latków, której przedstawiciele są nadreprezentowani zarówno w kategorii osób wygrywających, jak i tych przegrywających. Grupa 26–45-latków oraz grupa 46–55-latków są w bardzo charakterystyczny sposób przesunięte względem siebie: o ile pierwsza ma nadreprezentację w kategorii wygrywających i zagubionych, o tyle druga z kolei częściej, niż wynikałoby to z rozkładów dla całej próby, pojawia się w kategorii osób stabilnych bądź przegrywających. Najbardziej klarowny jest przypadek najstarszej grupy wiekowej w naszym badaniu: jej przedstawiciele o 10% przewyższają odsetek osób przegranych dla całej próby.

**Tabela 3.** Nadreprezentacja poszczególnych kategorii skali przystosowania w grupach wiekowych

	Wiek					
	Ogółem*	19–25	26–35	36–45	46–55	56–65
Wygrywający	10,2	12,0	11,2	12,7		
Stabilni	37,6	42,8			44,1	
Zagubieni	19,9		23,3	28,4		
Przegranii	32,3	35,4			39,2	42,7

\* bez kategorii „trudno powiedzieć”; tabela zawiera tylko dane dotyczące nadreprezentowanych kategorii skali przystosowania, stąd puste miejsca

Związek z zawodem ( $\text{Eta} = 0,3289$ ) jest – jak wspominałam – niejednoznaczny. Najczęściej nadreprezentowani w grupie osób



wygrywających w warunkach nowego ładu instytucjonalnego są „właściciele prywatnych zakładów”<sup>1</sup>, jednakże kategoria ta jest równolicznie reprezentowana również w grupie osób przegrywających. W podobnej sytuacji znajdują się również osoby z kategorii „specjaliści”. W przypadku pozostałych kategoriach zawodowych uwagę zwraca wyjątkowo wysoka nadreprezentacja robotników niewykwalifikowanych i rolników w grupie osób przegrywających oraz „nadwyżki” reprezentantów trzech kategorii pracowników umysłowych w grupie zarówno osób wygrywających, jak i zagubionych, a reprezentantów kategorii „robotnicy wykwalifikowani” w grupie zarówno stabilnych, jak i przegrywających.

Tabela 4. Nadreprezentacja poszczególnych kategorii skali przystosowania w grupach zawodowych\*

	Średnie	Wygrywający	Stabilni	Zagubieni	Przegrani
Ogółem	1,000	10,6	36,1	21,1	32,2
Kier. i wyższe kadry		100,0			
Specjaliści	2,391	18,7	43,8		
Tech., mistrzowie i wyspec. prac. biurowi	2,554	18,8		24,7	
Inni pracownicy umysłowi	2,395				
Prac. fizyczno-umysłowi	2,746	18,8		29,3	
Wykwalif. prac. fizyczni	2,886	11,9		25,3	35,8
Niewykwalif. prac. fiz.	3,295				55,0
Rolnicy	3,134				51,6
Właściciele	2,294		39,7		
Inni wojsko, policja	2,252	25,6	70,3		

\* Tabela zawiera tylko dane dotyczące nadreprezentowanych kategorii skali przystosowania, stąd puste miejsca.

Jeśli idzie o wykształcenie, wysoki współczynnik korelacji między tą zmienną a skalą przystosowania jest odbiciem zależności prostoliniowej, z której nieznacznie wyłamują się – *in plus* – grupy z wykształceniem średnim zawodowym i niepełnym wyższym wykształceniem. Granicą oddzielającą efektywne od niedostatecznego przystosowanie do nowych warunków działania jest wykształcenie średnie.

Reasumując, można zatem powiedzieć, iż kategoria osób „wygrywanych”, które uważają, że w nowym ładzie instytucjonalnym mają

<sup>1</sup> Z kategorii „kierownicy i wyższe kadry” było w naszej próbie 2 osoby i można je pominąć w dalszych rozważaniach.

większe niż w poprzednim możliwości działania, składa się przede wszystkim z ludzi młodych i w średnim wieku (19–45 lat), z wykształceniem co najmniej średnim, właścicielami zakładów, specjalistów i pracowników umysłowych, zamieszkałych w dużych miastach. Kategoria osób „przegrywanych” jest bardziej zróżnicowana wiekowo – obejmuje zarówno ludzi bardzo młodych (19–25 lat), jak i starszych (46–65 lat). Przynależności do niej sprzyja niskie wykształcenie (podstawowe i zasadnicze zawodowe), bycie robotnikiem niewykwalifikowanym bądź rolnikiem, oraz mieszkanie na wsi.

Istotnym korelatem przystosowania behavioralnego są dochody respondentów, jeszcze silniejszym – łączne dochody rodziny, co najprawdopodobniej związane jest z faktem, iż współmałżonkowie osób wygrywających w warunkach nowego ładu instytucjonalnego również częściej pracują i mają również częściej wykształcenie średnie lub wyższe. Co szczególnie interesujące, relatywnie wyższym wykształceniem i relatywnie wyższą pozycją zawodową cechują się nie tylko badani, których zaliczyliśmy do grupy wygrywających, lecz również ich ojcowie oraz matki. Fakt ten sugeruje, iż istotną rolę w radzeniu sobie ze zmieniającymi się warunkami społeczno-ekonomicznymi odgrywać może to, co Pierre Bourdieu (1991) określa mianem kapitału kulturowego, a więc całokształt nawyków, wiedzy i umiejętności przyswajanych w procesie socjalizacji w rodzinie. Także fakt, iż w procesie tym nieco silniejszy wpływ wydają się posiadać matki, byłby zgodny z oczekiwaniami, jakie sformułować można na podstawie różnych teorii psychospołecznych<sup>2</sup>.

Stwierdzone na poziomie cech społeczno-demograficznych związki między stopniem przystosowania a niektórymi właściwościami rodziny badanych sugerowały możliwość występowania również i innych powiązań ze środowiskiem rodzinnym. Szczególnie istotne wydawały się tu odpowiedzi na dwa pytania z naszego kwestionariusza, których celem było oszacowanie, do jakiego stopnia szersza rodzina funkcjonuje jako układ wzajemnej pomocy i oparcia dla badanych. Analiza tych odpowiedzi (tabela 5) pokazuje, iż istnieje pozytywna zależność między przynależnością do grupy osób wygrywających w warunkach nowego ładu

<sup>2</sup> M.in. Bernstein (1958) w swej socjolingwistycznej teorii przypisuje matkom ważniejszą niż ojcom rolę w procesie przekazywania kodów językowych. Wiąże się to z tradycyjnym podziałem ról w rodzinie, w myśl którego to matki spędzają więcej czasu z dziećmi, częściej się z nimi komunikują, a tym samym mają więcej okazji oddziaływania na nie.



systemowego a przekonaniem, iż można liczyć na pomoc krewnych w różnego typu sprawach materialnych oraz posiadaniem w rodzinie prywatnego przedsiębiorcy, osoby z wyższym wykształceniem, „kogoś naprawdę mądrego” oraz – choć już w znacznie słabszym stopniu – kogoś zajmującego wyższe stanowisko.

Tak więc do listy wcześniej wymienionych cech społeczno-demograficznych charakteryzujących ludzi, którzy należą do kategorii osób wygrywających w warunkach nowego porządku instytucjonalnego należałoby dodać czynnik „rodzinny” – poczucie oparcia tak materialnego, jak i psychicznego w szerszej grupie społecznej, którą w tym przypadku jest grupa ludzi powiązanych więzami pokrewieństwa.

**Tabela 5.** Współczynniki korelacji między wynikami na skali przystosowania a postrzeganiem rodziny jako układu wspomagającego

Treść pytań:	Tak (%)	r Pearsona
Czy mógłby Pan liczyć na pomoc któregoś z krewnych, gdyby:		
1) chciałby Pan znaleźć dobrą pracę	37,4	0,1632
2) potrzebował pożyczki, aby założyć własny interes	35,1	0,2013
3) znalazł się w trudnej sytuacji materialnej i potrzebował pieniędzy	65,7	0,1905
4) zachorował i potrzebował opieki	82,6	
5) pomocy w załatwieniu jakichś spraw urzędowych	65,1	0,0894**
6) potrzebował wyjaśnienia jakichś skomplikowanych spraw urzędowych związanych np. z podatkami lub rejestracją firmy	49,8	
<b>INDEKS POMOCY RODZINNEJ</b>	<b>3,213*</b>	<b>0,1620</b>
Czy wśród Pana krewnych jest:		
1) ktoś naprawdę zamożny	16,0	
2) prywatny przedsiębiorca	24,1	0,1240
3) ktoś mający wykształcenie wyższe	48,3	0,1892
4) ktoś na wysokim stanowisku	15,3	0,0954**
5) ktoś znany	7,9	
6) ktoś naprawdę mądry	39,8	0,1977
<b>INDEKS „KAPITAŁU RODZINNEGO”</b>	<b>1,433*</b>	<b>0,1770</b>

\* średnia odpowiedzi „TAK”; indeks może przybierać wartości od 0 do 6

\*\* poziom istotności = 0,01; w pozostałych przypadkach 0,001

## 2.2. Psychologiczno-światopoglądowe korelaty przystosowania

Na pytanie, kim są ludzie różniący się stopniem behavioralnego przystosowania do nowych warunków instytucjonalnych, odpowiadać można nie tylko poprzez wskazanie na ich cechy społeczno-demograficzne, lecz również odwołując się do tych charakterystyk, które odgrywają istotną rolę w wyznaczaniu sposobów i kierunków działania. Jedną z takich charakterystyk jest wspomniana wcześniej jako istotny element stereotypu osób „wygrywających” skłonność do ryzyka.

W kwestionariuszu naszym znalazły się trzy pytania powiązane mniej lub bardziej bezpośrednio z tą kwestią (tabela 6). Pierwsze z nich mierzy skłonność do ryzyka w sytuacji potencjalnego zysku, drugie – skłonność do ryzyka w sytuacji potencjalnej straty, trzecie – nie tyle samą skłonność do ryzyka, ile orientację na natychmiastowe, nawet jeżeli relatywnie niższe, gratyfikacje przeciwstawioną orientacji „rentierskiej”<sup>3</sup>.

Tabela 6. Współczynniki korelacji między skalą przystosowania a skłonnością do ryzyka

	r Pearsona
Skłonność do ryzyka w sytuacji zysku	0,1413
Skłonność do ryzyka w sytuacji straty	(n.i.)
Orientacja na bezpośrednie gratyfikacje	0,1379

Okazało się, że osoby wygrywające w warunkach nowego ładu instytucjonalnego skłonne są częściej zadowalać się mniejszym, ale natychmiastowym zyskiem oraz ryzykować w sytuacjach potencjalnego zysku. Jest przy tym istotne, że orientacja na bezpośredni zysk nie oznacza nastawienia na konsumpcję. Badani zaliczeni przez nas do kategorii lepiej przystosowanych częściej byłiby skłonni przeznaczyć duża wygraną na inwestowanie w posiadane przedsiębiorstwo, podczas gdy osoby gorzej przystosowane częściej wybierały takie cele jak „dokładanie do życia” lub „zapas na »czarną godzinę«” (tabela 7). Zachowania w sytuacji potencjalnej straty nie różnicują wyodrębnionych przez nas kategorii.

Inną właściwością psychologiczną, która wiąże się z działaniem, a tym samym wpływać może na poziom przystosowania behavioralnego, jest poczucie kontroli nad własnym losem. Seria pytań

<sup>3</sup> Por. pytania C23–C25 w kwestionariuszu zamieszczonym w Aneksie.



**Tabela 7.** Zależności między celami potencjalnych wydatków a skala przystosowania

Wyobraźmy sobie, że wygrał Pan 100 mln złotych. Na tych kartkach wskazane są różne cele. Na które z tych celów chciałby Pan przeznaczyć tę sumę?	r Pearsona
1. Dokładanie do życia	-0,1626
2. Zapas na „czarną godzinę”	-0,1788
3. Inwestowanie w posiadane już prywatne przedsięwzięcie	0,1531

dotyczących tej kwestii analizowana była w jednym z wcześniejszych rozdziałów i wynikiem tej analizy było wyodrębnienie 3 czynników nazwanych odpowiednio: bezradność psychologiczna, poczucie kontroli oraz bezradność systemowa. Jak można było oczekiwać, poczucie kontroli koreluje pozytywnie z przynależnością do grupy osób będących zdania, iż mają teraz znacznie większe możliwości działania niż poprzednio, podczas gdy bezradność psychologiczna i systemowa jest związana z poczuciem przegranej (tabela 8). Szczególnie wysoki współczynnik korelacji łączy zbiorczą skalę bezradności<sup>4</sup> z poczuciem bycia przegranym.

**Tabela 8.** Współczynniki korelacji między miarami poczucia kontroli nad własnym życiem a skalą przystosowania

	r Pearsona
Bezradność psychologiczna	-0,2917
Poczucie kontroli nad własnym życiem	0,2086
Bezradność systemowa	-0,1540
SKALA BEZRADNOŚCI	0,3443

Wydaje się przy tym istotne, iż ważnym składnikiem poczucia kontroli jest przekonanie, że można zdobyć w życiu to, co się chce, jeśli tylko będzie się nad tym pracowało. Wiara w skuteczność własnego wysiłku znajduje swój dodatkowy wyraz w zadowoleniu z pracy. Satysfakcja z różnych wymiarów pracy jest w grupie osób wygrywających znacznie wyższa niż w grupie uważających się za przegranych (tabela 9).

Dodatkową informację na temat postrzegania skutecznych sposobów radzenia sobie z nowym łaodem instytucjonalnym w wyróż-

<sup>4</sup> Odnosnie konstrukcji skali por. rozdział „Kapitał psychologiczny: Bezradność i poczucie kontroli nad własnym życiem”.

nionych przez nas kategoriach przystosowania przynoszą odpowiedzi na pytanie o to, co badani radziliby swoim dorastającym dzieciom. Okazuje się bowiem, iż osoby wygrywające zdecydowanie częściej radziłyby im, by się dalej kształciły ( $r=0,1545$ ), osoby przegrane – by szybko znalazły sobie pracę w państwowej firmie ( $r=-0,1653$ ), a zagubione – by wyemigrowały ( $r=-0,1742$ ).

**Tabela 9.** Współczynniki korelacji między zadowoleniem z pracy a przystosowaniem

	r Pearsona
Czy jest Pan zadowolony ze swojej pracy pod względem:	
– zarobków	0,2479
– poważania, jakie daje jej wykonywanie	0,1478
– stanowiska	0,1972
– pewności pracy	0,2599
– satysfakcji, zadowolenia, jakie daje jej wykonywanie	0,2421
– szans na przyszłość	0,1761
– stosunków międzyludzkich	0,2127
ZBIORCZY INDEKS SATYSFAKCJI	0,3636

Wreszcie warto tu przytoczyć jeszcze jedno pytanie naszego kwestionariusza, które choć nie wchodzi w statystycznie istotne związki ze skalą przystosowania, charakteryzuje się ciekawym – z punktu widzenia preferowanych strategii zachowania – rozkładem odpowiedzi. Badanych proszono o wyobrażenie o sobie, iż zakład, w którym pracują, ma być wykupiony przez zagraniczną firmę, której przedstawiciel zapowiada zwolnienia pracowników, a następnie o wybranie jednego z ośmiu możliwych zachowań (tabela 10). Analiza rozkładów pokazuje, że osoby przegrywające są częściej nadreprezentowane w przypadku strategii typu „protest społeczny”, podczas gdy osoby wygrywające częściej wybierały odpowiedzi oznaczające bądź akceptację samego faktu, bądź racjonalne kontradziałanie.

Różnice w stopniu przystosowania do nowego ładu instytucjonalnego wiążą się nie tylko z różnicami tych własności psychologicznych, które łączyć można z odmiennymi strategiami indywidualnego działania, lecz również z występowaniem charakterystycznych zróżnicowań w sposobie postrzegania rzeczywistości społeczno-ekonomicznej, a co za tym idzie, także preferowanych sposobów jej zmiany. Inna jest przede wszystkim ocena relacji między światem polityki a światem życia codziennego w opiniach osób wygrywają-



**Tabela 10.** Nadreprezentacja poszczególnych kategorii skali przystosowania w wyborze określonych strategii działania\*

Proszę sobie wyobrazić taką oto sytuację. Zakład, w którym Pan pracuje ma być wykupiony przez zagraniczną firmę. Jej przedstawiciel zapowiada zwolnienia pracowników. Co by Pan zrobił w tej sytuacji?	Wygrywający (10,4)	Stabilni (37,8)	Zagubieni (19,5)	Przegrani (32,3)
1. Rozejrzał się na wszelki wypadek za inną pracę				
2. Cieszył się, że zakład zacznie wreszcie dobrze działać	17,3		21,4	
3. Zrobiłbym wszystko, żeby nie znaleźć się w grupie zwolnionych		39,1		34,8
4. Zorganizował się z resztą załogi i próbował wykupić zakład	17,8		22,5	
5. Zwrócił się do związków zawodowych, aby zaprotestowały przeciwko sprzedaży zakładu zagranicznej firmie				52,7
6. Wziął udział w strajku okupacyjnym				55,3
7. Zorganizował wraz z kolegami delegację protestacyjną do premiera			22,1	47,2
8. Nic nie robił	15,2	49,7		

\* Tabela zawiera tylko dane dotyczące nadreprezentowane kategorie skali przystosowania, stąd puste miejsca.

cych i przegrywających (tabela 11). Badani należący do kategorii osób dobrze przystosowanych do nowego ładu instytucjonalnego znacząco częściej odrzucają zarówno twierdzenie: „Zarobki i dobrobyt ludzi takich jak ja bardziej zależą od polityki i odgórnych decyzji niż od naszej własnej pracowitości i zdolności”, jak i twierdzenie: „To, co się dzieje w polityce, nie ma wpływu na życie

**Tabela 11.** Zależności między opiniami na temat polityki a skalą przystosowania

	r Pearsona
Zarobki i dobrobyt ludzi takich jak ja bardziej zależą od polityki i odgórnych decyzji niż od naszej własnej pracowitości i zdolności	-0,2417
To, co się dzieje w polityce nie ma wpływu na życie codzienne	-0,1099
Polityka jest tak skomplikowana, że człowiek taki jak ja nie może zrozumieć o co w niej chodzi	-0,2399

codzienne". Można powiedzieć inaczej, iż dostrzegając makrostrukturalne uwarunkowania jednostkowego bytu, zachowują jednocześnie przekonanie o indywidualnej odpowiedzialności za jego poziom, podczas gdy osoby przegrane częściej są skłonne obarczać tą odpowiedzialnością politykę, żywiąc jednocześnie złudzenia co do niezależności od niej własnych działań. Jest przy tym charakterystyczne, że osoby przegrane znacząco częściej są przekonane, iż polityki nie można zrozumieć, gdyż jest zbyt skomplikowana.

Odmienny jest również sposób widzenia relacji w sferze ekonomicznej. O ile osoby przegrywające skłonne są częściej widzieć stosunki w tej sferze w kategoriach, chciałoby się rzec, „walki klas”, o tyle osoby wygrywające znacząco częściej akceptują opinie podkreślające znaczenie indywidualnej odpowiedzialności za położenie materialne jednostki (tabela 12).

Wreszcie, odmiennemu sposobowi widzenia rzeczywistości społecznej towarzyszy także odmienny stosunek osób różniących się

**Tabela 12.** Zależności między widzeniem stosunków ekonomicznych a skalą przystosowania

	r Pearsona
<b>KONFLIKTOWA WIZJA STOSUNKÓW SPOŁECZNYCH</b>	-0,2558
Dyrekcja zawsze będzie starała się wykorzystywać swoich pracowników	-0,1697
Przedsiębiorstwo prywatne przynosi zyski właścicielowi zawsze kosztem robotników	-0,2168
Pełna współpraca w przedsiębiorstwie nie będzie nigdy możliwa, gdyż robotnicy i dyrekcja należą w gruncie rzeczy do przeciwnych obozów	-0,1492
Zmniejszenie różnic w dochodach ludzi najmniej i najwięcej zarabiających powinno być obowiązkiem rządu	-0,2660
<b>ODPOWIEDZIALNOŚĆ JEDNOSTKI ZA WŁASNE POŁOŻENIE</b>	0,1613
Bezrobotni zwykle nie znajdują pracy z własnej winy	0,1544
Opieka społeczna państwa powoduje, że ludzie przestają się troszczyć sami o siebie	*
Jeśli ktoś jest biedny, to na ogół z własnej winy	0,1578
Wielu ludzi otrzymujących zasiłki nie zasłużyło w gruncie rzeczy na pomoc	*
Młodzi ludzie mają zbyt mało szacunku dla tradycyjnych polskich wartości	*

\* Opinie, które weszły w skład czynnika, lecz których nie łączą statystycznie znaczące korelacje ze skalą przystosowania.



stopniem przystosowania do pewnych rozwiązań politycznych (tabela 13). Osoby przegrywające znacząco częściej akceptują środki, które określić można skrótowo jako populistyczno-autorytarne<sup>5</sup>. Natomiast badani należący do kategorii osób dobrze przystosowanych znacznie częściej akceptują rozwiązania o charakterze liberalnym.

**Tabela 13.** Zależności między wybranymi rozwiązaniami politycznymi a skalą przystosowania

	r Pearsona
<b>SYNDROM POPULISTYCZNO-AUTORYTARNY*</b>	-0,3515
Należy	
- ograniczyć wydatki najwyżej zarabiającym	-0,2829
- pozwalać na bezrobocie	-0,2092
- oprzeć rządzenie w kraju na silnym przywódcy, który zaprowadzi w kraju porządek	-0,1681
- zwiększyć udział na cele socjalne w budżecie państwa**	-0,1228
- podtrzymywać istniejącą demokrację, nawet jeśli nie jest doskonała**	0,1518
- rozwijać system wielopartyjny**	0,2065
<b>INDEKS LIBERALIZMU</b>	0,2685
- istnienie ludzi biednych jest wynikiem niesprawiedliwości społecznej	-0,2185
- prywatna przedsiębiorczość to najlepszy sposób do poprawy polskiej gospodarki	0,1796
- robotnicy nie powinni mieć decydującego wpływu na prowadzenie przedsiębiorstwa, w którym pracują	0,1936
- nie jest obowiązkiem rządu zapewnienie pracy każdemu kto chce pracować	0,1431

\* wyróżniony na podstawie analizy czynnikowej pytania C7

\*\* opinie należące do pytania C7 i skorelowane ze skalą przystosowania, lecz nie wchodzące w skład syndromu autorytarno-populistycznego.

### 2.3. Uwarunkowania poczucia bycia wygranym

Korelaty przystosowania pokazują nam powiązania między zmiennymi nie przesądzając o tym, które z owych powiązań są wtórne, które zaś odgrywają rolę pierwszoplanową w osiąganiu poczucia, iż nowa rzeczywistość systemowa daje jednostce lepsze lub

<sup>5</sup> Syndrom populistyczno-autorytarny wyodrębniony został w rezultacie analizy czynnikowej pytania C7. Por. treść pytania w Aneksie.

gorsze możliwości działania w porównaniu z czasami sprzed 1989 roku. Wyniki analizy regresji włączającej wszystkie wyżej analizowane korelaty ograniczyły liczbę owych powiązań do siedmiu (tabela 14). Najważniejszym dla posiadania przekonania, iż nowy ład instytucjonalny daje większe możliwości działania, okazał się zbiorczy indeks satysfakcji z pracy. Drugą istotną zmienną psychologiczną było poczucie bezradności, trzecią – poczucie kontroli nad własnym życiem, czwartą – skłonność do ryzyka. Spośród zmiennych demograficzno-społecznych do równania regresji weszły dwie – to, czy respondent pracuje, czy nie pracuje oraz poziom jego wykształcenia. Ważne dla poczucia wygranej bądź przegranej okazało się również odrzucanie lub akceptowanie poglądu, iż „zarobki i dobrobyt ludzi takich jak ja bardziej zależą od polityki i odgórných decyzji niż od naszej własnej pracowitości i zdolności”. Tych siedem zmiennych wyjaśnia blisko 30% wariacji odpowiedzi na skali przystosowania.

Tabela 14. Wyniki analizy regresji\*

Zmienne	Beta	Rsq
Satysfakcja z pracy	0,2626	0,1408
Poczucie bezradności	-0,1771	0,2029
Pracuje/niepracuje	0,1660	0,2308
Zarobki zależą od polityki	-0,1341	0,2519
Wykształcenie respondenta	-0,1281	0,2723
Poczucie kontroli	0,1107	0,2868
Skłonność do ryzyka	-0,0896	0,2942

\* metoda forward; identyczne wyniki uzyskano stosując metodę stepwise.

Zwraca uwagę, jak wielką rolę w wyznaczaniu przekonania, iż nowy ład instytucjonalny daje większe możliwości działania, odgrywa pojawiający się w różnych kontekstach temat pracy. Począwszy od satysfakcji z pracy, poprzez sam fakt pracowania, do odrzucania przekonania, iż zarobki i dobrobyt nie zależą od naszej pracowitości oraz poczucia kontroli nad życiem, którego istotnym elementem jest przeświadczenie, że mogę zdobyć to, co chcę, jeśli tylko będę nad tym pracować. Wszystko to skłania do konkluzji, iż nowy ład instytucjonalny jest postrzegany jako przestrzeń otwartych możliwości przede wszystkim przez ludzi, dla których główną strategią realizacji życiowych dążeń i celów jest indywidualna praca.



Ponieważ brzmi to nieznośnie pozytywistycznie, dla równowagi więc należy przypomnieć raz jeszcze, iż kategoria ta liczy w naszym badaniu 10%.

## Bibliografia

- Barkow, J.H. 1989. *Darwin, Sex and Status. Biological Approach to Mind and Culture*. University of Toronto Press.
- Becker, G. 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Bernstein, B. 1958. *Some sociological determinants of perception. An inquiry into subcultural differences*. „British Journal of Sociology”, vol. 9, s. 159–174.
- Beskid, L. (red.) 1992. *Warunki życia i kondycja Polaków na początku zmian systemowych*. Warszawa: IFiS PAN.
- Bielicki, T., Brajczewski, C., Rogucka E., Welon Z. 1994. *Niektóre społeczne i ekologiczne uwarunkowania przedwczesnej umieralności osób dorosłych w Polsce*. Monografie Zakładu Antropologii PAN, Wrocław.
- Bourdieu, P., Passeron J-C. 1979. *Reproduction in Education. Society and Culture*. London: Sage.
- Bourdieu, P. 1976. *Marriage and social reproduction*. W: Foster R., Ramm O. (red.), *Family and Society*. Baltimore and London: The John Hopkins University Press.
- Coleman, J. 1990. *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- CBOS. 1991. *Nastroje społeczne w listopadzie 1991*. Raport.



- CBOS. 1993a. *Nastroje społeczne we wrześniu 1993*. Raport.
- CBOS. 1993b. *Sukces wyborczy SLD: przyczyny i przewidywane konsekwencje*. Raport.
- Co nam zostało z tych lat... Społeczeństwo polskie u progu zmiany systemowej*. 1991. M. Marody (red.) Londyn: Aneks.
- Crozier, M., Friedberg, E. 1982. *Człowiek i system. Ograniczenia działania zespołowego*. Warszawa: PWE.
- Czarnowski, S. 1957. *Kultura*. Warszawa: KiW.
- DiMaggio, P.J., W.W. Powell. 1991. *Introduction*. W: W.W. Powell, P.J. DiMaggio (red.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Domański, H. 1994. „Rekompozycja stratyfikacji społecznej i reorientacja wartości”. Referat na 9. Ogólnopolski Zjazd Socjologiczny, Lublin, czerwiec 27–30 czerwca.
- Domański, H. 1994a. *Nowe mechanizmy stratyfikacyjne*. „Studia Socjologiczne” nr 1, s. 53–76.
- Dorejko, P. 1991. *Jakie jest nasze gospodarstwo domowe*. W: B. Górecki (red.), *Jak dziś żyjemy, czyli jakie jest nasze gospodarstwo domowe*. Warszawa: PWE.
- Easterlin, R.A. 1987. *Birth and Fortune. The Impact of Numbers on Personal Welfare*. Chicago–London: The University of Chicago Press.
- Federowicz, M. (red.). 1994. *Droga przez instytucje. Instytucje działające na rzecz osób niepełnosprawnych*. Warszawa: PFRON i IFiS PAN.
- Finch, J. 1989. *Family Obligations and Social Change*. Polity Press.
- Fisher, H.E. 1994. *Anatomia miłości*. Poznań: Wyd. Zysk i S-ka.
- Furstenberg, H. Jr. 1982. *Family and Industrialization*. „American Sociological Review”.
- Galbraith, J.K. 1973. *Społeczeństwo dobrobytu – państwo przemysłowe*. Warszawa: PIW.
- Gebethner, S. 1993. *Political parties in Poland (1989–1993)*. W: G. Meyer (red.), *Die politischen Kulturen Ostmitteleuropas im Umbruch*. Tübingen und Basel: Francke Verlag, s. 311–338.
- Gilder, J. 1991. *Bogactwo i ubóstwo*. Oficyna Liberalów.
- Giza-Poleszczuk, A. 1991. *Stosunki międzyludzkie i życie zbiorowe*. W: Marody M. (red.), *Co nam zostało z tych lat*. Londyn: Aneks.
- Giza-Poleszczuk, A. 1993. *Rodzina i system społeczny*. „Studia Socjologiczne” nr 2, s. 33–56.

- Giza-Poleszczuk, A. 1994. *Strategies of Family Formation: Poland and Western Countries*. W: M. Alestalo, E. Allardt, A. Rychard, W. Wesołowski (red.), *The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences*, Warszawa: IFiS Publishers, s. 219–233.
- Gliński, P. 1993. *Aktywność aktorów społecznych*. W: A. Rychard, M. Federowicz (red.), *Spoleczeństwo w transformacji*. Warszawa: IFiS PAN.
- Gokalp, C. 1978. *Le Resau familial*. „Population” nr 6.
- Goody, J. 1977. *Production and Reproduction. A Comparative Study of Domestic Domain*. Cambridge University Press.
- Górecki, B. (red.). 1991. *Jak dziś żyjemy, czyli jakie jest nasze gospodarstwo domowe*. Warszawa: PWE.
- Hajnal, P. 1975. *The european pattern of marriage*. W: Laslett P., Smith R.M. (red.), *Family and Household in Europe XIV–XVIII*. Cambridge University Press.
- Hall, R.I. 1986. *Family networks and industrialization*. W: Hareven Tamara (red.). 1986. *Family and Kin in Urban Communities 1700–1930*. New York–London: New Viewpoints.
- Hardin, G. 1968. *The tragedy of the commons*. „Science”.
- Hareven, T. (red.). 1986. *Family and Kin in Urban Communities 1700–1930*. New York–London: New Viewpoints.
- Humphrey, 1994. *The Social Function of Intellect*. Za: M. Carrithers, *Dlaczego ludzie mają kultury*. Warszawa: PIW.
- Janicka, K. 1995. *Sytuacja pracy a struktura społeczna. W poszukiwaniu nowych wymiarów pozycji zawodowej*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Jawłowska, A. 1993. *Kierunki zmiany kulturowej i jej konsekwencje społeczne*. W: A. Rychard, M. Federowicz (red.), *Spoleczeństwo w transformacji*. Warszawa: IFiS PAN.
- Kamiński, A. 1992. *An Institutional Theory of the Communist Regimes. Design, Function and Breakdown*. San Francisco, California: ICS.
- Kamiński, A., Kurczewska, J. 1994. *Institutional transformation in Poland. The rise of nomadic political elites*. W: M. Alestalo, E. Allardt, A. Rychard, W. Wesołowski (red.), *The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences*. Warszawa: IFiS Publishers, s. 132–153.
- Kangas, O. 1994. *Welfare state and work. Work disincentives in welfare capitalism*. W: M. Alestalo, E. Allardt, A. Rychard, W.



- Wesołowski (red.), *The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences*. Warszawa: IFiS Publishers, s. 74–90.
- Kawczyńska-Butrym, Z. 1994. *Rodziny osób niepełnosprawnych*. Warszawa: PFRON i IFiS PAN.
- Koralewicz-Zębuk. 1985. „Przemiany świadomości Polaków w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych: oportunizm i tożsamość”. Warszawa (maszynopis).
- Kochanowicz, J. 1983. *Teoria ekonomiczna... w oczach krytyków*. W: Kula W., *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*. Warszawa: PWE.
- Kolarska, L., Rychard, A. 1990. *Wpływ organizacji przemysłowych na strukturę społeczeństwa socjalistycznego*. „Studia Socjologiczne” nr 2.
- Kolarska-Bobińska, L., Kosela, K. (red.). 1994. *Pracownicy przedsiębiorstw państwowych, sprywatyzowanych i prywatnych*. Warszawa: CBOS.
- Kula, W. 1983. *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*. Warszawa: PWE.
- Laslett, P., Oosterveen K., Smith R.M. 1980. *Bastardy and Its Comparative History*. London: Edward Arnold Publishers.
- Leibenstein, H. 1988. *Poza schematem homo oeconomicus*. Warszawa: PWN.
- Levine, D. 1977. *Family Formation in the Age of Nascent Capitalism*.
- Markowski, R. 1993. *Non-voters. The polish case*. W: G. Meyer (red.), *Die politischen Kulturen Ostmitteleuropas im Umbruch*. Tubingen und Basel: Francke Verlag, s. 339–354.
- Marody, M. 1986. *Warunki trwania i zmiany ładu społecznego w relacji do stanu świadomości społecznej*. Warszawa: IS UW.
- Marody, M. 1987. *Technologie intelektu*. Warszawa: PWN.
- Marody, M. 1990. *Dylematy postaw politycznych i orientacji światopoglądowych*. W: J.J. Wiatr (red.), *Wartości a przemiany ładu gospodarczego i politycznego: Polska 1980–1990*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski Instytut Socjologii, s. 157–174.
- Marody, M. 1991a. *New Possibilities and Old Habits*. „Sisyphus. Sociological Studies”, vol. VII, s. 33–40.
- Marody, M. 1991b. *System realnego socjalizmu w jednostkach*. W: M. Marody (red.), *Co nam zostało z tych lat... Społeczeństwo polskie na progu zmiany systemowej*. Londyn: Aneks.
- Marody, M. 1992. *Silni i mądrzy*, „Polityka”, 8 lutego.
- Massey, D. 1992. „The Causes and Consequences of International Migration”. Tekst powielony.

- Medick, D. 1986. *On group based altruism*. W: R. Selten (red.), *Games and Economic Equilibria*. T. 3. Springer Verlag.
- Milic-Czerniak, R. 1992. *Postawy psychospoleczne a aktywność ekonomiczna*. W: L. Beskid (red.), *Warunki życia i kondycja Polaków na początku zmian systemowych*. Warszawa: IFiS PAN.
- Nakajima, 1957 [1969, 1986] za: J. Strauss, D. Thomas, *Human Resources: Empirical Modelling of Household and Family Decisions*. Labor and Population Program, Working Paper Series 94 – 07, 1994.
- Narojek, W. 1973. *Spoleczeństwo planujące*. Warszawa: PWN.
- North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press.
- Nowak, K., Tomczak K. 1992. *Czego chcą górnicy*. „Życie Warszawy”, 24–27 grudnia.
- Okólski, M. 1993. „Biała Księga (niepublikowane opracowanie przygotowane dla Biura ds. Integracji Europejskiej)”.
- Okólski, M. (red.). 1990. *Teoria przejścia demograficznego*. Warszawa: PWN.
- Olson, L. 1988. *Costs of Children*. Lexington Books.
- Ossowski, S. 1966. *Spoleczna rola mitów etnicznych*. W: *Więź społeczna i dziedzictwo krwi*. Warszawa: PWN.
- O stanie zdrowia ludności Polski*. 1992. Ossolineum. Praca zbiorowa pod red. Wiesława Magdzika.
- Ostrom, E. 1990. *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
- Pohoski, M. 1991. *Spoleczne aspekty doboru małżeńskiego w Polsce*. W: Tyszka Z. (red.). *Rodziny społeczne o różnym statusie społecznym i środowiskowym*. Poznań.
- Poleszczuk, J. 1991. *Praca w systemie gospodarki planowej*. W: M. Marody (red.), *Co nam zostało z tych lat*. Londyn: Aneks.
- Poulson, H. 1986. *The Demand for Children*. Cambridge Mass. Ballinger Publish Company.
- Przegląd. 1992. (Wydawnictwo „Demoskopen”), Warszawa.
- Rose, R., Haerpfer C. 1992. *New Democracies Between State and Market*. University of Strathclyde.
- Robertson, A.F. 1991. *Beyond the Family. The Social Organization of Human Reproduction*. London: Basil Blackwell.
- Rychard, A. 1993. *Reform, Adaptation, and Breakthrough. The Sources of and Limits to the Institutional Changes in Poland*. Warszawa: IFiS Publishers.



- Rychard, A., Federowicz, M. (red.) 1993. *Spoleczeństwo w transformacji*. Warszawa: IFiS PAN.
- Rychard, A. 1994. *Polska transformacji i Polska poza transformacją: czy istnieją dwa społeczeństwa? W: Polityka społeczna. Efekt czy siła sprawcza rozwoju kraju? Program reformy polityki społecznej*. Warszawa.
- Schmitter, Ph.C. 1979. *Still the century of corporatism? W: Schmitter, Ph.C., Lembruch, G. (red.), Trends Toward Corporatist Intermediation*. London: Sage.
- Sen, A. 1966. Za: J. Strauss, D. Thomas, *Human Resources: Empirical Modelling of Household and Family Decisions*, Labor and Population Program. Working Paper Series 94 – 07, 1964.
- Słomczyński, K.M. 1994. *Class and status in East-European perspective*. W: M. Alestalo, E. Allardt, A. Rychard, W. Wesołowski (red.), *The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences*. Warszawa: IFiS Publishers, s. 167–190.
- SMG/KRC. 1994. „Społeczna wizja postę”. Raport.
- Staniszkis, J. 1994. „W poszukiwaniu paradygmatu transformacji” maszynopis.
- Stark, D. 1992. *Od systemowej tożsamości do organizacyjnej różnorodności. Przyczynek do analizy zmiany społecznej w Europie Wschodniej*. „Studia Socjologiczne” nr 3–4.
- Tanaka, 1951. Za: J. Strauss, D. Thomas, *Human Resources Empirical Modelling of Household and Family Decisions*, Labor and Population Program. Working Paper Series 94 – 07, 1994.
- Thelen, K., Steinmo, S. 1992. *Historical institutionalism in comparative politics*. W: Steinmo S., Thelen K. (red.), *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Trivers, R. 1985. *Social Evolution*. Menlo Park, CA: Benjamin Cummings.
- Wallace, C., Abbott, P. 1992. *The Family and the New Right*. London: Pluto Press.
- Weber, M. 1975. *Trzy czyste typy prawomocnego panowania*. W: *Elementy teorii socjologicznych*. W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.). Warszawa: PWN, s. 539–550.
- Weber, M. 1987. *Polityka jako zawód i powołanie*. Warszawa: Niezależna Oficyna Wydawnicza.
- World Development Report*, 1991.

- Zaborowski, W., Adamski, W., Białecki, I., Federowicz, M. 1993.  
*Dylematy transformacji*. W: A. Rychard, M. Federowicz (red.),  
*Spoleczeństwo w transformacji*. Warszawa: IFiS PAN.
- Zajonc, R. 1991. Przemówienie wygłoszone na otwarciu Instytutu  
Studiów Społecznych UW.





# Aneks

## 1. Opis realizacji procedury ważenia próby

### 1.1. Informacja o badaniu

Badanie terenowe „Jak sobie radzimy” będące podstawą tego opracowania zostało zrealizowane w terenie w kwietniu 1993 roku przez Ośrodek Realizacji Badań IFiS PAN. Próba 851 osób.

### 1.2. Procedura ważenia próby zrealizowanej<sup>1</sup>

Procedura zastosowana podczas dobierania osób do badania „Jak sobie radzimy” opierała się na tzw. próbie adresowej. Specyfiką tej metody jest to, że prawdopodobieństwo wejścia jednostki z badanej populacji do próby jest odwrotnie proporcjonalne do liczby osób w gospodarstwie domowym. Dzieje się tak, ponieważ przedmiotem losowania są w rzeczywistości gospodarstwa domowe, a w każdym gospodarstwie z założenia przeprowadza się wywiad z jedną osobą.

Standardowa procedura korekcji błędów związanych z niejednakowymi prawdopodobieństwami wejścia jednostek z badanej populacji do próby zrealizowanej polega na przeważeniu odpowiedzi udzielonych przez każdego z badanych przez liczbę mieszkańców gospodarstwa domowego należących do badanej populacji. Operacja ta stanowi o istocie ważenia.

---

<sup>1</sup> Wykonano w Lutay H.C., konsultacja statystyczna dr Z. Sawiński. Pełny opis procedury ważenia wraz z danymi jest zamieszczony w raporcie z badania dostępnym w IFiS PAN.



Powyższy element można uzupełnić o tak zwane ważenie poststratyfikacyjne. Polega ono na przypisaniu respondentom wag w taki sposób, aby odtworzyć w zrealizowanej próbie strukturę badanej populacji ze względu na wybrane cechy.

W badaniu „Jak sobie radzimy” badana zbiorowość obejmowała osoby w wieku 18–65 lat. Na podstawie danych demograficznych (Demografia 1992. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny) oszacowano, że liczebność tej zbiorowości wynosiła 31 grudnia 1992 roku 23,3 mln osób. W celu przeprowadzenia ważenia poststratyfikacyjnego zbiorowość tę podzielono na kategorie według trzech cech: płeć, wiek oraz wielkość miejscowości zamieszkiwania. W przypadku wieku dokonano podziału na trzy kategorie: 18–34 lata, 35–49 lat i 50–65 lat. W przypadku wielkości miejscowości zamieszkiwania kategorii podziału wyróżniono osiem: wieś oraz 7 kategorii miast, z których pierwsza obejmowała miasta od 10 tys. mieszkańców, a ostatnia miasta o liczbie ludności przekraczającej 500 tys. W sumie z płcią rozkład łączny zmiennych kontrolnych obejmował 48 kategorii.

W analogiczny sposób podzielono respondentów, którzy znaleźli się w przebadanej próbie. Osób takich było 851. W niektórych przypadkach wystąpiły rozbieżności pomiędzy strukturą badanej populacji a strukturą zrealizowanej próby. Rozbieżności te są istotne statystycznie na poziomie 0,05 ( $\text{Chi-kwadrat} = 58,9$  przy 47 stopniach swobody).

Wielkości wag wyznaczono osobno dla każdej kategorii cech kontrolnych. Uwzględniono relację pomiędzy wielkością kategorii w próbie zrealizowanej, a jej wielkością w populacji. Uwzględniono także wielkość gospodarstwa domowego respondenta. Wagi znormalizowano w taki sposób, aby ich suma wynosiła 851 (co jest równe liczebności próby zrealizowanej). Rozwiązanie takie jest wygodne przy stosowaniu testów statystycznych.

Po oszacowaniu liczebności dla 48 kategorii rozkładu łącznego cech kontrolnych po przeprowadzeniu operacji ważenia odsetki pokrywają się z odsetkami obliczonymi dla badanej populacji.

## 2. Kwestionariusz ankiety

Chcielibyśmy najpierw dowiedzieć się jak wygląda życie rodzinne w Polsce: z kim rodziny utrzymują kontakty, czy pomagają sobie wzajemnie itp.

A1. Z kim spośród swoich krewnych (oraz krewnych Pana(i) żony/męża) utrzymuje Pan(i) kontakty? Proszę wymienić stopień ich pokrewieństwa lub powinowactwa. (Jeśli z nikim lub nie ma krewnych lub powinowatych – przejść do pyt. A6).

1. 12.
2. 13.
3. 14.
4. 15.
5. 16.
6. 17.
7. 18.
8. 19.
9. 20.
10. 21. Z nikim [przejsć do pytania A6]
11. 22. Nie ma krewnych [przejsć do pytania A6]
23. Odmowa odpowiedzi

A2. Czy mógł(a)by Pan(i) liczyć na pomoc kóregoś z nich, gdyby:

	Tak	Nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Chciał(a) Pan(i) znaleźć dobrą pracę	1	2	3	4
b. Potrzebował(a) pożyczki, aby założyć własny interes	1	2	3	4
c. Znalazł(a) się w trudnej sytuacji materialnej i potrzebował(a) pieniędzy	1	2	3	4
d. Zachorował(a) i potrzebował(a) opieki	1	2	3	4
e. Potrzebował(a) pomocy w załatwieniu jakichś spraw urzędowych	1	2	3	4
f. Potrzebował(a) wyjaśnienia jakichś skomplikowanych spraw urzędowych związanych np. z podatkami lub rejestracją firmy itp.	1	2	3	4

A3. Czy pomaga Pan(i) komuś z krewnych:

	Nie (wpisać 0)	Tak – Komu			
		Jak często? (w odpowiednie pola wpisać numery osób z pyt. A1)			
		Bardzo często lub stale	Dość często	Od czasu do czasu	Bardzo rzadko
a. Materialnie					
b. W załatwianiu różnych spraw w urzędach					
c. W pracy, załatwianiu interesów, w nauce					
d. Opiekując się kimś					

21. Odmowa odpowiedzi



A4. A czy ktoś z krewnych pomaga Panu(i):

	Nie (wpisać 0)	Tak – Komu Jak często? (w odpowiednie pola wpisać numery osób z pyt. A1)			
		Bardzo często lub stale	Dość często	Od czasu do czasu	Bardzo rzadko
a. Materialnie					
b. W załatwianiu różnych spraw w urzędach					
c. W pracy, załatwianiu interesów, w nauce					
d. Opiekując się Pana(i) dziećmi lub innymi osobami z Pana(i) gospodarstwa domowego					

21. Odmowa odpowiedzi

A5. Czy wśród Pana(i) krewnych jest:

	Tak	Nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Ktoś naprawdę zamożny	1	2	3	4
b. Prywatny przedsiębiorca	1	2	3	4
c. Ktoś mający wykształcenie wyższe	1	2	3	4
d. Ktoś na wysokim stanowisku	1	2	3	4
e. Ktoś znany	1	2	3	4
f. Ktoś naprawdę mądry	1	2	3	4

A6. Chciałbym teraz zapytać, czy jest Pan(i):

1. Żonaty/zamężna
2. Wdowcem/wdową [przejsć do pytania a7a]
3. Rozwiedziony(a) [przejsć do pytania a7a]
4. W separacji [przejsć do pytania a7a]
5. Kawalerem/panną [przejsć do pytania b2]
6. Odmowa odpowiedzi

A7. Czy obecne małżeństwo jest Pana(i) pierwszym małżeństwem?

1. Tak [przejsć do pytania A8]
2. Nie [przejsć do pytania A6]
3. Odmowa odpowiedzi [przejsć do pytania A8]

- A7a. Czy Pana(i) ostatnie małżeństwo było Pana(i) pierwszym małżeństwem?
1. Tak
  2. Nie
  3. Odmowa odpowiedzi
- A8. Czy mógłby (mogłaby) Pan(i) powiedzieć, gdzie i w jakich okolicznościach poznał(a) Pan(i) swoją/swojego (pierwszą/pierwszego) żonę/męża? *(Ustalić, czy Respondent poznał współmałżonka we własnym środowisku – u znajomych, rodziców, w szkole, na podwórku, czy też przypadkowo, poza tym kręgiem – na ulicy, na wczasach, na wycieczce itp.)* .....
- A9. Jak długo znał(a) Pan(i) swoją/swojego żonę/męża przed ślubem?  
..... lat, miesięcy, tygodni *(właściwe podkreślić)*
- A10. A kiedy Państwo się pobrali?  
..... miesiąc ..... rok
- A11. Jak Pan(i) ocenia, czy w porównaniu z małżeństwem większości Pana(i) koleżanek i kolegów, mieliście Państwo start życiowy:
1. Dużo lepszy
  2. Nieco lepszy
  3. Taki sam, jak i inne małżeństwa
  4. Nieco gorszy
  5. Dużo gorszy
  6. Trudno powiedzieć
  7. Odmowa odpowiedzi
- A12. Czy biorąc ślub, mieliście Państwo na początek:

	Tak	Nie	Odmowa odpowiedzi
a. Własne, samodzielne mieszkanie	1	2	3
b. Większą gotówkę, oszczędności	1	2	3
c. Podstawowe wyposażenie mieszkania, takie jak: meble, pralka, lodówka itp.	1	2	3
d. Samochód	1	2	3
e. Działkę	1	2	3



A13. A czy poza drobnymi prezentami ślubnymi dostaliście Państwo coś na początek:

	Tak	Nie	Odmowa odpowiedzi
a. Od Pana(i) rodziców	1	2	3
b. Od Pana(i) teściów	1	2	3
c. Od innych krewnych z Pana(i) strony	1	2	3
d. Od innych krewnych ze strony żony/męża	1	2	3

B1. Chciałbym porozmawiać teraz o dzieciach. Jak Pan(i) uważa, jaka jest idealna liczba dzieci dla młodego małżeństwa, o podobnym wykształceniu, zawodzie i dochodach, jak Państwa? ..... dzieci

B2. Czy ma Pan(i) dzieci?

1. Tak
2. Nie [przejsć do pytania B14]
3. Odmowa odpowiedzi

B3. Ile ma Pan(i) dzieci? ..... dzieci

B4.

	I dziecko	II dziecko	III dziecko	IV dziecko	V dziecko
a. Kiedy urodziło się Panu(i) pierwsze (n-te) dziecko?	Miesiąc ..... rok .....	Miesiąc ..... rok .....	Miesiąc ..... rok .....	Miesiąc ..... rok .....	Miesiąc ..... rok .....
b. Czy jest to syn (1) czy córka (2)?	1. syn 2. córka	1. syn 2. córka	1. syn 2. córka	1. syn 2. córka	1. syn 2. córka
c. Czy do urodzenia tego dziecka Pani/Pana żona pracowała zawodowo?	1. Tak 2. Nie (przejsć do pkt. e)	1. Tak 2. Nie (przejsć do pkt. e)	1. Tak 2. Nie (przejsć do pkt. e)	1. Tak 2. Nie (przejsć do pkt. e)	1. Tak 2. Nie (przejsć do pkt. e)
d. Czy wychowując je miała Pani/Pana żona urlop wychowawczy? (dla rolników) przerwała pracę na dłużej niż 4 miesiące?	1. Tak – jak długo? ..... 2. Nie	1. Tak – jak długo? ..... 2. Nie	1. Tak – jak długo? ..... 2. Nie	1. Tak – jak długo? ..... 2. Nie	1. Tak – jak długo? ..... 2. Nie

e. Czy Pana(i) najstarszy/n-ty syn/córka obecnie uczy się w szkole?	1. Tak Czy jest to szkoła: a. państwowa b. prywatna lub społeczna 2. Nie (przejdź do pyt. B6 lub pyt. B9)	1. Tak Czy jest to szkoła: a. państwowa b. prywatna lub społeczna 2. Nie (przejdź do pyt. B6 lub pyt. B9)	1. Tak Czy jest to szkoła: a. państwowa b. prywatna lub społeczna 2. Nie (przejdź do pyt. B6 lub pyt. B9)	1. Tak Czy jest to szkoła: a. państwowa b. prywatna lub społeczna 2. Nie (przejdź do pyt. B6 lub pyt. B9)	1. Tak Czy jest to szkoła: a. państwowa b. prywatna lub społeczna 2. Nie (przejdź do pyt. B6 lub pyt. B9)
f. Czy uczy się on/ona w szkole:	1. podstawowej 2. zasadniczej zawodowej 3. średniej ogólnoksz. 4. średniej zawodowej 5. pomatural. 6. wyższej	1. podstawowej 2. zasadniczej zawodowej 3. średniej ogólnoksz. 4. średniej zawodowej 5. pomatural. 6. wyższej	1. podstawowej 2. zasadniczej zawodowej 3. średniej ogólnoksz. 4. średniej zawodowej 5. pomatural. 6. wyższej	1. podstawowej 2. zasadniczej zawodowej 3. średniej ogólnoksz. 4. średniej zawodowej 5. pomatural. 6. wyższej	1. podstawowej 2. zasadniczej zawodowej 3. średniej ogólnoksz. 4. średniej zawodowej 5. pomatural. 6. wyższej

B5. (Jeśli Respondent ma dzieci uczące się w szkole podstawowej, zasadniczej lub średniej – por. pytanie B4f.)

Jak uczył(a) się w ubiegłym roku szkolnym Pana(i) /najstarszy(a)/ syn/córka? (Nie dotyczy jeśli dziecko uczy się w I klasie szkoły podstawowej)

1. Otrzymał(a) na koniec roku wyróżnienie za wyniki w nauce
2. Miał(a) dobre świadectwo – większość czwórek i piątek
3. Uczył(a) się przeciętnie – na świadectwie miał(a) większość trójek i czwórek
4. Uczył(a) się źle – z trudem przeszedł (przeszła) do następnej klasy
5. Nie uzyskał(a) promocji – został(a) drugi rok w tej samej klasie
6. Odmowa odpowiedzi

B6. (Jeśli Respondent ma dzieci, które jeszcze nie uczą się w szkole – por. B4a i B4e.)

Czy Pana(i) najstarszym/n-tym synem/córka opiekuje się wyłącznie Pan(i) i Pana(i) żona/mąż, oddawany(a) jest do żłobka lub przedszkola czy też ma Pan(i)/macie Państwo opiekunkę do dziecka?

	I dziecko	II dziecko	III dziecko	IV dziecko	V dziecko
a. Wyłącznie Respondent lub współmałżonek	1	1	1	1	1
b. Państwowy żłobek lub przedszkole	2	2	2	2	2
c. Prywatny żłobek lub przedszkole	3	3	3	3	3
d. Opiekunka do dziecka	4	4	4	4	4

5. nie dotyczy – nie ma dzieci w tym wieku

6. odmowa odpowiedzi



B7. (Jeśli Respondent ma dzieci w wieku przedszkolnym lub uczące się w szkole – por. B4a i B4e)

Czy któreś z Pana(i) dzieci chodzi na dodatkowe zajęcia, takie jak języki obce, zajęcia sportowe, taniec lub muzyka, korepetycje itp. za które Pan(i) musi/Państwo musicie płacić?

1. Tak
2. Nie [przejsć do pytania B9]
3. Odmowa odpowiedzi

B8. (Jeśli Respondent ma 1 dziecko)

Czy Pana(i) dziecko chodzi na: (w kolumnie „Liczba dzieci” wpisać 1) (Jeśli Respondent ma więcej niż 1 dziecko)

Ile Pana(i) dzieci chodzi na:

	Liczba dzieci
a. Języki obce	.....
b. Zajęcia sportowe	.....
c. Taniec, muzykę, plastykę	.....
d. Informatykę, komputery	.....
e. Korepetycje z nauk ścisłych	.....
f. Korepetycje z nauk humanistycznych	.....
g. Inne zajęcia – jakie?	.....
.....	.....
.....	.....

B9. Czy Pana(i) dziecko/któreś z Pana(i) dzieci wyjeżdżało kiedykolwiek za granicę?

	Nigdy	1 raz	Więcej niż 1 raz	Odmowa odpowiedzi
a. w celach turystycznych	1	2	3	4
b. w celach zarobkowych, np. do pracy	1	2	3	4

B10. (Jeśli Respondent ma dzieci w wieku szkolnym lub przedszkolnym – por. B4a i B4e)

Czy daje Pan(i) swojemu dziecku/swoim dzieciom pieniądze na ich osobiste wydatki, kieszonkowe?

1. Tak
2. Nie [przejsć do pytania B12]
3. Odmowa odpowiedzi

B11. Ile daje Pan(i) dziecku/dzieciom i jak często?

..... tys. zł na tydzień, 2 tygodnie, miesiąc, kilka miesięcy, nieregularnie (podkreślić właściwe)

## B12. (Pytamy niezależnie od wieku dzieci)

Czy Pana(i) najstarszy syn/córka, w porównaniu z jego/jej rówieśnikami ma większe, mniejsze czy takie same szanse

	Większe niż inne dzieci/ inni ludzie w jego wieku	Mniejsze	Takie same jak inne dzieci/inni ludzie w jego wieku	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Sukces materialny (że będzie bogaty)	1	2	3	4	5
b. Zdobyć sławy	1	2	3	4	5
c. Uzyskanie wysokiego stanowiska	1	2	3	4	5
d. Zrobienie kariery politycznej	1	2	3	4	5
e. Udane małżeństwo	1	2	3	4	5
f. Szczęście w życiu	1	2	3	4	5
g. Długie życie i dobre zdrowie	1	2	3	4	5

## B13. Jak Pan(i) sądzi, czy jest Pan(i) w stanie ułatwić swojemu dziecku: (jeśli dziecko to już osiągnęło, zapytać): Czy był(a)by Pan(i) w stanie...

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Uzyskanie samodzielnego mieszkania	1	2	3	4	5	6
b. Start materialny	1	2	3	4	5	6
c. Start zawodowy	1	2	3	4	5	6

## B14. Gdyby mógłby (mogłaby) Pan(i) wybrać przyszłość dla swojego dorastającego dziecka, to co by Pan(i) mu doradził(a)? (wręczyć kartę A)

Doradził(a)bym mu...	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
1. Aby szybko znalazł pracę w państwowej firmie	1	2	3	4	5	6



2. Aby szybko znalazł pracę w prywatnej firmie	1	2	3	4	5	6
3. Aby zajął się robieniem interesów	1	2	3	4	5	6
4. Aby zajął się polityką	1	2	3	4	5	6
5. Aby kształcił się dalej	1	2	3	4	5	6
6. Aby wyemigrował z Polski	1	2	3	4	5	6
7. Aby zajął się czymś innym (czym?)	1	2	3	4	5	6

C1. Chciał(a)bym dowiedzieć się, jak Pan(i) ocenia różne dziedziny życia. Proszę spojrzeć na tę kartę (wręczyć kartę B). Czy obecnie (*odczytać kolejno dziedziny z boczku tabeli*) jest/są (*odpowiednie numery wpisać w kolumnie „Obecnie”*):

1. Bardzo dobra(e)
2. Raczej dobra(e)
3. Raczej zła(e)
4. Bardzo zła(a)
5. Trudno powiedzieć
6. Odmowa odpowiedzi
7. Nie dotyczy – respondent nie ma jeszcze 25 lat (*dotyczy pyt. C2*)

	Obecnie	Gdy Respondent miał 20 lat ( <i>pyt. C2</i> )
a. Sytuacja materialna Pan(i) rodziny	.....	.....
b. Sytuacja życiowa Pana(i) przyjaciół i znajomych	.....	.....
c. Sytuacja w Pana(i) dzielnicy/wsi	.....	.....
d. Codzienne stosunki między ludźmi	.....	.....
e. Sposób załatwiania spraw w urzędach	.....	.....
f. Sytuacja w Pana(i) zakładzie pracy ( <i>dla rolników</i> ): Sytuacja w Pana(i) gospodarstwie	.....	.....
g. Możliwości zdobywania wykształcenia	.....	.....
h. Możliwości leczenia się	.....	.....
i. Sytuacja gospodarcza kraju	.....	.....
j. Sytuacja polityczna kraju	.....	.....

- C2. (Dotyczy wyłącznie respondentów, którzy mają ukończone 25 lat lub więcej) A teraz cofnijmy się do okresu, gdy miał(a) Pan(i) 20 lat? Czy (odczytać kolejno dziedziny z boczku tabeli) była/były wówczas (odczytać skalę z pyt. C1, odpowiednie numery wpisać w kolumnie „Gdy Respondent miał 20 lat” pyt. C1)
- C3. Zmiany, które wokół nas zachodzą są różnie odbierane przez różnych ludzi. A Pan(i) sam(a) jak się czuje w obecnej sytuacji? (Respondent może wybrać jedną odpowiedź)
- Normalnie, robię to, co zawsze robiłem(a)m
  - Mam obecnie znacznie większe możliwości działania niż miałem(a)m kiedyś
  - Często czuje się nieco zagubiony(a), zbyt wiele rzeczy się zmieniło
  - Ludzie tacy jak ja nie mają teraz prawie żadnej możliwości działania
  - Trudno powiedzieć
  - Odmowa odpowiedzi
- C4. Ludzie mają różne poglądy na temat wpływu polityki na ich codzienne sprawy. Przeczytam teraz kilka opinii na ten temat i proszę, aby powiedział(a) Pan(i), czy zgadza się z nimi: (odczytać kolejno podpunkty z boczku tabeli, a następnie skalę).

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Polityka jest tak skomplikowana, że człowiek taki jak ja nie może zrozumieć o co w niej chodzi	1	2	3	4	5	6
b. Zarobki i dobrobyt ludzi takich jak ja bardziej zależą od polityki i ogólnych decyzji niż od naszej własnej pracowitości i zdolności	1	2	3	4	5	6
c. Władze mają bardzo niewielki wpływ na to, co ludzie tacy jak ja faktycznie robią	1	2	3	4	5	6
d. Udział społeczeństwa w rządzeniu nie jest konieczny, jeśli rządzą ludzie znający się na rzeczy	1	2	3	4	5	6
e. To co się dzieje w polityce nie ma wpływu na życie codzienne	1	2	3	4	5	6



C5. Ostatnio polityką zaczęło zajmować się wielu nowych ludzi. Jak Pan(i) sądzi, co jest potrzebne, aby zrobić karierę polityczną? Na tej karcie wymieniono kilka rzeczy (*wręczyć kartę C*). Będę kolejno odczytywał(a). Czy Pana(i) zdaniem, aby zrobić karierę polityczną potrzebny jest/są: (*odczytać kolejno podpunkty i odczytać skalę*)

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Wolny czas	1	2	3	4	5	6
b. Wyształcenie	1	2	3	4	5	6
c. Majątek	1	2	3	4	5	6
d. Zdolności	1	2	3	4	5	6
e. Sprzyjające okoliczności	1	2	3	4	5	6
f. Znajomości, układy	1	2	3	4	5	6
g. Wrażliwość na sprawy społeczne	1	2	3	4	5	6
h. Trzeba bardzo tego chcieć	1	2	3	4	5	6

C6. Jakie cechy charakteru są najważniejsze dla dobrego polityka? Proszę wskazać trzy najważniejsze, Pana(i) zdaniem, cechy z tej listy (*wręczyć kartę D*)

1. Umiejętność przewidywania wydarzeń
2. Konsekwencja w działaniu
3. Opanowanie, zimna krew
4. Uczciwość
5. Umiejętność pójścia na ustępstwa
6. Umiejętność przekonywania innych w dyskusji
7. Wywieranie dobrego wrażenia
8. Rozumienie nastrojów społeczeństwa
9. Umiejętność przewodzenia ludziom
10. Zdolność poświęcania się dla dobra społeczeństwa
11. Wrażliwość
12. Nieustępliwość w obronie podstawowych wartości
13. Trudno powiedzieć
14. Odmowa odpowiedzi

C7. Wiele dyskutuje się o zmianach w zasadach zarządzania gospodarką i w życiu społeczno-politycznym w kraju. Chcemy zapytać, w jakim stopniu zgadza się Pan(i) z zasadami i poglądami, przedstawionymi na tej karcie? (*wręczyć kartę E*). Czy Pan(i) zdaniem, należy...

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
1. Ograniczać zarobki najwyżej zarabiającym	1	2	3	4	5	6
2. Silnie zróżnicować zarobki, zależnie od kwalifikacji	1	2	3	4	5	6

3. Pozwalać na bezrobocie	1	2	3	4	5	6
4. Zwiększyć udział wydatków na cele socjalne w budżecie państwa (renty, emerytury, zasiłki etc.)	1	2	3	4	5	6
5. Oprzeć rządzenie w Polsce na silnym przywódcy, który zaprowadzi w kraju porządek	1	2	3	4	5	6
6. Podtrzymywać istniejącą demokrację, nawet jeśli nie jest doskonała	1	2	3	4	5	6
7. Wprowadzić zakaz działalności partii komunistycznej w Polsce	1	2	3	4	5	6
8. Rozwijając system wielopartyjny	1	2	3	4	5	6

C8. Byli polscy przywódcy okresu komunistycznego pojawiają się czasami publicznie np. w telewizji lub radiu. Chciał(a)bym zapytać, co Pan(i) czuje w takich sytuacjach. Proszę wybrać z tej listy (*wręczyć kartę F*) nie więcej niż dwa określenia najlepiej opisujące Pana(i) odczucia. (*Jeśli Respondent wybrał dwa zapytań*): Które z nich jest dominujące? (*i postawić przy nim krzyżyk*).

1. Złość, że muszę na nich patrzeć
2. Pogardę
3. Obojętność
4. Sympatię dla nich
5. Żal za tym, co minęło
6. Radość z tego, że już nami nie rządzą
7. Współczuję im
8. Widzę, że poprzedni system nie był wcale taki zły
9. Zaciekawienie
10. Mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego
11. Trudno powiedzieć
12. Odmowa odpowiedzi

C9. Jest tu narysowana drabina. Sam dół drabiny oznacza najgorsze życie, jakie mógłby (mogłaby) Pan(i) mieć. Wierzchołek drabiny oznacza najlepsze życie, jakie mógłby (mogłaby) Pan(i) mieć. Prosimy o podanie cyfry wskazującej na tej drabinie miejsce, w jakim zgodnie z Pana(i) odczuciem znajduje się obecnie Pana(i) życie. (*Wręczyć kartę G, zaznaczyć na skali po lewej stronie*)



Życie teraz  
Pyt. C5

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

Życie rok temu  
Pyt. C10

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

Życie za rok  
Pyt. C11

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

11. Trudno powiedzieć 11. Trudno powiedzieć 11. Trudno powiedzieć  
12. Odmowa odpowiedzi 12. Odmowa odpowiedzi 12. Odmowa odpowiedzi

- C10. A gdzie na tej drabinie znajdowało się Pana(i) życie rok temu?  
(Zaznaczyć na skali środkowej w pyt. C9)
- C11. A gdzie Pana(i) zdaniem, będzie znajdowało się Pana(i) życie za rok?  
(Zaznaczyć na skali po prawej stronie w pyt. C9)
- C12. A teraz proszę sobie wyobrazić, że ta drabina przedstawia sytuację Polski. Sam dół drabiny oznacza najgorszą sytuację, w jakiej mogłaby się znaleźć Polska. Wierzchołek drabiny oznacza najlepszą sytuację, w jakiej mogłaby się znaleźć Polska. Prosimy o podanie cyfry wskazującej na tej drabinie miejsce, w jakim zgodnie z Pana(i) odczuciem, znajduje się Polska obecnie. (Wręczyć kartę G, zaznaczyć na skali po lewej stronie)

Życie teraz  
Pyt. C5

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

Życie rok temu  
Pyt. C10

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

Życie za rok  
Pyt. C11

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0

11. Trudno powiedzieć 11. Trudno powiedzieć 11. Trudno powiedzieć  
12. Odmowa odpowiedzi 12. Odmowa odpowiedzi 12. Odmowa odpowiedzi

- C13. A gdzie na tej drabinie znajdowała się Polska rok temu?  
(Zaznaczyć na skali środkowej w pyt. C12)
- C14. A gdzie, Pana(i) zdaniem, będzie znajdowała się Polska za rok?  
(Zaznaczyć na skali po prawej stronie w pyt. C12)
- C15. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę przy każdym z nich powiedzieć, czy Pan(i): (odczytać skalę, a następnie kolejne stwierdzenia i skalę)

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
A. Gdy coś planuję, jestem przekonany(a), iż to zrealizuję	1	2	3	4	5	6
B. Mam niewielki wpływ na zdarzenia, które mi się przytrafiają	1	2	3	4	5	6
C. Jeśli chodzi o losy ludzkie, to znacznie więcej zależy od szczęścia, niż od czegokolwiek innego	1	2	3	4	5	6
D. Uważam, że mogę zdobyć w życiu, to co chcę, jeśli tylko będę nad tym pracował(a)	1	2	3	4	5	6
E. Ludzie nie mają zazwyczaj wpływu na zdarzenia, które zachodzą w kraju	1	2	3	4	5	6
F. Chętnie wprowadzam zmiany do swojego życia, jeśli widzę w tym korzyści	1	2	3	4	5	6
G. W dzisiejszych czasach, jeśli się nie posiada na początek znacznego kapitału, to nie ma co zaczynać	1	2	3	4	5	6
H. Przeraza mnie myśl, że aby coś osiągnąć, musiał(a)bym wiele rzeczy zaczynać od początku	1	2	3	4	5	6
I. Obecnie w naszym kraju każdy przedsiębiorczy człowiek może się dorobić	1	2	3	4	5	6
J. Często zdarza mi się, że coś rozpoczynam, ale ogarnia mnie zniechęcenie i rezygnuję zanim osiągnę cel	1	2	3	4	5	6



Porozmawiajmy teraz o innych sprawach.

C16. Czy Pan(i) planuje coś na przyszłość?

1. Tak
2. Nie [przejsć do pyt. C17]
3. Odmowa odpowiedzi

C16A. Co Pan(i) planuje?

(Notować również wypowiedzi typu „że pytanie jest głupie, że nie sposób na nie odpowiedzieć” etc.)

.....

.....

.....

C17. Czego najbardziej boi się Pan(i) w przyszłości?

.....

.....

.....

C18. Gdyby to od Pana(i) zależało, w jakim okresie wypadnie Pana(i) życie w Polsce, to kiedy chciał(a)by się Pan(i) urodzić?

(Jeśli Respondent wymieni XX wiek, dopytać o rok. Jeśli natomiast okres wcześniejszy, wystarczy zapisać wiek)

w ..... roku lub ..... wieku

C19. Dlaczego chciał(a)by Pan(i) urodzić się właśnie wtedy?

.....

.....

C20. Wyobraźmy sobie, że wygrał(a) Pan(i) 100 mln złotych. Na tych kartach wskazane są różne cele. (Wręczyć potasowane kartki) Na które z tych celów chciał(a)by Pan(i) przeznaczyć tę sumę? (W kolumnie „CEL” zaznaczyć symbolem X)

	CEL	KWOTA (pyt. C21)
a. Dokładanie do „życia”	.....	.....
b. Zapas na „czarną godzinę”	.....	.....
c. Planowane wcześniej większe wydatki	.....	.....
d. Oszczędzanie w banku w złotych	.....	.....
e. Kupno dewiz, obcej waluty	.....	.....
f. Kupno akcji przedsiębiorstw	.....	.....
g. Uruchomienie własnego prywatnego biznesu	.....	.....
h. Inwestowanie w posiadane już prywatne przedsięwzięcie	.....	.....
i. Inny cel – jaki?	.....	.....
j. Odmowa odpowiedzi	.....	.....
k. Nie wie, trudno powiedzieć	.....	.....

- C21. A teraz proszę powiedzieć, jaką część tych 100 mln chciał(a)by Pan(i) przeznaczyć na każdy ze wskazanych przez Pana(i) celów?  
*(Wpisać w kolumnie „KWOTA” pyt. C20. Nie korygować Respondenta, jeśli suma kwot jest wyższa lub niższa od 100 mln)*
- C22. A jak Pan(i) sądzi, czy cena dolara USA w złotówkach:
1. Odpowiada rzeczywistej wartości dolara
  2. Jest za wysoka
  3. Jest za niska
  4. Trudno powiedzieć
- C23. Proszę sobie teraz wyobrazić, że w jakimś konkursie wygrał(a) Pan(i) jeden milion złotych. Organizatorzy konkursu pytają Pana(ią): czy chcesz dostać ten milion od razu, czy też wolisz poczekać na losowanie. W losowaniu masz szansę pół na pół tzn., że albo dostaniesz dwa miliony złotych, albo ani grosza. Co by Pan(i) wybrał(a):
1. Jeden milion od razu
  2. Dwa miliony albo nic – szansa jest pół na pół
  3. Trudno powiedzieć
  4. Odmowa odpowiedzi
- C24. A teraz proszę sobie wyobrazić, że w podobnym konkursie przegrał(a) Pan(i) 1 milion złotych. Ma Pan(i) jednak wybór: albo zapłaci Pan(i) ten milion albo zgodzi się Pan(i) na dodatkowe losowanie. W tym losowaniu ma Pan(i) szansę pół na pół tzn., że albo straci Pan(i) jeszcze jeden milion i będzie Pan(i) musiał(a) zapłacić dwa miliony złotych, albo nie będzie Pan(i) musiał(a) zapłacić ani grosza. Co by Pan(i) wybrał(a):
1. Stracić jeden milion od razu
  2. Stracić dwa miliony albo nic – szansa jest pół na pół
  3. Trudno powiedzieć
  4. Odmowa odpowiedzi
- C25. Proszę rozważyć następującą sytuację. Ma Pan(i) okazję zrobić interes, który przyniesie Panu(i) dochód. Czy wolal(a)by Pan(i) otrzymać 10 milionów zysku od razu, czy też dostawać co miesiąc przez rok po 1,5 miliona?
1. 10 milionów od razu
  2. 1,5 miliona co miesiąc
  3. Trudno powiedzieć
  4. Odmowa odpowiedzi



C26. (Dotyczy również rolników i innych respondentów pracujących na własny rachunek)

Proszę sobie wyobrazić taką oto sytuację. Zakład, w którym Pan(i) pracuje ma być wykupiony przez zagraniczną firmę. Jej przedstawiciel zapowiada zwolnienie pracowników. Co by Pan(i) zrobił(a) w tej sytuacji? Proszę wybrać z tej karty (wreźczyć kartę H) jedną z możliwości.

1. Rozejrzał(a) się na wszelki wypadek za inną pracą
2. Cieszył(a) się, że zakład zacznie wreszcie dobrze działać
3. Zrobił(a) wszystko, aby nie znaleźć się w grupie zwolnionych
4. Zorganizował(a) się z resztą załogi i próbował(a) wykupić zakład
5. Zwrócił(a) się do Związków Zawodowych, aby zaprotestowały przeciwko sprzedaży zakładów zagranicznej firmie
6. Wziął(e) udział w strajku okupacyjnym
7. Zorganizował(a) wraz z kolegami delegację protestacyjną do premiera
8. Nic nie robił(a) – dlaczego? .....
9. Nie wie
10. Odmowa odpowiedzi

C27. Proszę sobie wyobrazić inną sytuację. W szkole, do której chodzi Pana(i) syn jeden z nauczycieli bije dzieci. Co by Pan(i) zrobił(a). Proszę wybrać z tej karty (wreźczyć kartę I) jedną z możliwości.

1. Poszedł (poszła) do nauczyciela i postraszył(a) go, że gorzko pożałuje, jeśli tknie Pana(i) syna
2. Cieszył(a) się, że syn nauczy się dyscypliny
3. Poszedł (poszła) ze skargą do dyrektora szkoły
4. Doprowadził(a) do spotkania rodziców po to, żeby coś postanowili w tej sprawie
5. Zebrał(a) podpisy pod petycją do kuratora, żądającą zwolnienia nauczyciela
6. Złożył(a) skargę do prokuratora
7. Przeniósł (przeniosła) dziecko do innej szkoły.
8. Nic nie robił(a) – dlaczego? .....
9. Nie wie
10. Odmowa odpowiedzi

C28. Wiele przedsiębiorstw w naszym kraju działa bardzo źle, ale daje pracę ludziom w nich zatrudnionym. Jak Pan(i) sądzi, co jest gorsze:

1. Pozwolić, aby produkowały nikomu nie potrzebne wyroby czy też
2. Zamknąć je, pozwalając, żeby ludzie w nich zatrudnieni stracili pracę
3. Nie wie
4. Odmowa odpowiedzi

C29. Czasami życie zmusza nas do dokonywania trudnych wyborów. Poniżej przedstawiamy Panu(i) takie sytuacje. Gdyby musiał(a) Pan(i) wybrać (*odczytać kolejne pary stwierdzeń*), to co by Pan(i) wybrał(a):

a.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo zarabiać mało, ale mieć pewną pracę</li> <li>2. Albo zarabiać dużo, ale mieć pracę niepewną</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
b.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo zapłacić 20 mln zł jednorazowo</li> <li>2. Albo płacić po 2,5 mln zł przez 10 miesięcy</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
c.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo kierować innymi</li> <li>2. Albo słuchać poleceń innych</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
d.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo zostać okradzionym z własnych pieniędzy</li> <li>2. Albo zostać okradzionym z powierzonych pieniędzy, nie należących do Pana(i)</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
e.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo pójść do pracy będąc chorym</li> <li>2. Albo nie pójść do pracy będąc zdrowym</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
f.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo oszukać kogoś</li> <li>2. Albo zostać przez kogoś oszukanym</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
g.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo dać łapówkę</li> <li>2. Albo wziąć łapówkę</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
h.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo skazać w sądzie osobę niewinną</li> <li>2. Albo w sądzie uwolnić osobę winną</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>
i.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albo liczyć na pomoc innych</li> <li>2. Albo liczyć tylko na siebie</li> <li>3. Trudno powiedzieć</li> <li>4. Odmowa odpowiedzi</li> </ol>



C30. Wiele mówi się na temat korupcji i łapówek w Polsce. Poniżej przedstawiamy Panu(i) listę różnych grup społecznych (*wręczyć kartę J*). Czy zgadza się Pan(i) ze stwierdzeniem, że... (*odczytać kolejny podpunkt*) biorą łapówki?

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Politycy	1	2	3	4	5	6
b. Urzędnicy administracji państwowej	1	2	3	4	5	6
c. Prywatni przedsiębiorcy	1	2	3	4	5	6
d. Dyrektorzy i kierownicy w państwowych przedsiębiorstwach	1	2	3	4	5	6
e. Profesorowie uniwersytetu	1	2	3	4	5	6
f. Urzędnicy bankowi	1	2	3	4	5	6
g. Przedstawiciele obcego kapitału	1	2	3	4	5	6
h. Księża	1	2	3	4	5	6
i. Policjanci	1	2	3	4	5	6
j. Sędziowie	1	2	3	4	5	6

C31. Na tej karcie wymieniono różne sposoby, za pomocą których ludzie osiągają ważne dla nich cele (*wręczyć kartę K*). Jak Pan(i) sądzi, w jaki sposób można w Polsce osiągnąć: (*odczytać kolejne cele, a następnie sposoby*)

Sposoby:

1. Każdy może to uzyskać legalnie, jeśli spełnia wymagane warunki
2. Każdy może to uzyskać za łapówkę, jeśli ma pieniądze
3. Nie wystarczy łapówka, trzeba mieć dojsćie
4. Trudno powiedzieć
5. Odmowa odpowiedzi

Jeśli Respondent wymieni sposób 2 lub 3, zapytać: Jak Pan(i) sądzi, ile mniej więcej może to kosztować?

Cele	Sposoby					
	1	2	3	4	5	.....
a. Atrakcyjny kredyt w banku	1	2	3	4	5	.....
b. Zezwolenie na sprzedaż benzyny	1	2	3	4	5	.....
c. Wizę USA	1	2	3	4	5	.....
d. Zostanie posłem	1	2	3	4	5	.....
e. Dostanie się na studia	1	2	3	4	5	.....
f. Dobra opieka lekarska w szpitalu	1	2	3	4	5	.....
g. Uniewinnienie po popełnieniu poważnego przestępstwa	1	2	3	4	5	.....
h. Zostanie profesorem uniwersytetu	1	2	3	4	5	.....
i. Zwolnienie z obowiązku odbywania służby wojskowej	1	2	3	4	5	.....

C32. Czy w ciągu ostatnich trzech miesięcy pożyczał(a) Pan(i) od kogoś pieniądze?

1. Tak
2. Nie
3. Trudno powiedzieć
4. Odmowa odpowiedzi

C33. Czy w razie potrzeby miał(a)by Pan(i) od kogo pożyczyć większą sumę pieniędzy?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Trudno powiedzieć
6. Odmowa odpowiedzi

C34. Jak długo był(a)by Pan(i) i Pana(i) rodzina w stanie żyć ze zgromadzonych oszczędności i posiadanych przedmiotów wartościowych w przypadku utraty możliwości zarabiania (bezrobocie, bankructwo, choroba)? (wpisać w odpowiednim miejscu)

Lat ..... Miesiący ..... Tygodni .....

C35. Czy uważa Pan(i), że jest Pan(i) zabezpieczony(a):

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
a. Na starość	1	2	3	4	5	6
b. Na wypadek choroby	1	2	3	4	5	6
c. Na wypadek innego nieszczęścia	1	2	3	4	5	6

D1. Jak Pan(i) sądzi, czy Pan(i) dzielnica (miasto, wieś) ostatnimi czasy:

1. Wyraźnie podupadła
2. Nie zmieniła się
3. Wyraźnie się rozwija
4. Trudno powiedzieć
5. Odmowa odpowiedzi

D2. Czy miał(a) Pan(i) kiedyś jakieś zatargi z sąsiadami?

1. Tak
2. Nie [przejsć do pytania D4]
3. Odmowa odpowiedzi

D3. Jakiego rodzaju to były zatargi?

.....  
.....



D4. Czy kiedykolwiek zdarzyło się Panu(i) coś osiągnąć, załatwić, działając wspólnie z sąsiadami?

1. Tak
2. Nie [*przejsć do pytania D6*]
3. Odmowa odpowiedzi

D5. Co Pan(i) osiągnął(ęła) lub załatwił(a)?

.....

.....

.....

D6. Czy sądzi Pan(i), że w miejscu, gdzie Pan(i) mieszka są takie rzeczy, które można by zrobić, sprawy, które można by załatwić, gdyby sąsiedzi się przyłączyli?

1. Tak
2. Nie [*przejsć do pytania E1*]
3. Odmowa odpowiedzi

D7. Jakie to rzeczy lub sprawy?

.....

.....

.....

E1. Czy zgadza się Pan(i) z następującymi stwierdzeniami?

(*Przy każdym stwierdzeniu zakreślić kółkiem odpowiednią cyfrę*)

- (1) Zdecydowanie się zgadzam
- (2) Raczej się zgadzam
- (3) Raczej się nie zgadzam
- (4) Zdecydowanie się nie zgadzam
- (8) Trudno powiedzieć
- (9) Odmowa odpowiedzi

(A)	Zmniejszenie różnic w dochodach ludzi najmniej i najwięcej zarabiających powinno być obowiązkiem rządu	1	2	3	4	8	9
(B)	Przedsiębiorstwo prywatne przynosi zyski właścicielowi zawsze kosztem robotników	1	2	3	4	8	9
(C)	Obecnie zbyt wielu ludzi uzależnionych jest od pomocy państwa	1	2	3	4	8	9
(D)	Przeciętny pracownik na ogół otrzymuje mniej pieniędzy niż warta jest w rzeczywistości jego praca	1	2	3	4	8	9
(E)	Wielu ludzi otrzymujących zasiłki nie zasłużyło w gruncie rzeczy na pomoc	1	2	3	4	8	9
(F)	Bezrobotni zwykle nie znajdują pracy z własnej winy	1	2	3	4	8	9
(G)	Inne jest prawo dla biednych, a inne dla bogatych	1	2	3	4	8	9

(H)	Opieka społeczna państwa powoduje, że ludzie przestają się troszczyć sami o siebie	1	2	3	4	8	9
(I)	Pełna współpraca w przedsiębiorstwie nie będzie nigdy możliwa, gdyż robotnicy i dyrekcja należą w gruncie rzeczy do przeciwnych obozów	1	2	3	4	8	9
(J)	Młodzi ludzie dzisiaj mają zbyt mało szacunku dla tradycyjnych polskich wartości	1	2	3	4	8	9
(K)	Ludzie łamiący prawo powinni być karani surowiej niż obecnie	1	2	3	4	8	9
(L)	Dyrekcja, zawsze będzie starała się wykorzystywać swoich pracowników	1	2	3	4	8	9
(M)	Za niektóre przestępstwa kara śmierci jest najwłaściwszym wyrokiem	1	2	3	4	8	9
(N)	W szkołach powinno się uczyć dzieci poszanowania dla autorytetów	1	2	3	4	8	9
(O)	Jeśli ktoś jest biedny, to na ogół z własnej winy	1	2	3	4	8	9

E2. Nasze władze stoją przed poważnymi problemami i zadaniami. Na tych kartkach wymienione są rozmaite zadania rządu. (*Wręczyć potasowane kartki*). Proszę wybrać trzy zadania, z którymi, Pana(i) zdaniem, rząd powinien starać się – dla dobra kraju – uporać w pierwszej kolejności. (*Wpisać odpowiednie litery w wykropkowane poniżej miejsca*)

.....

- (A) Zmniejszenie inflacji
- (B) Ograniczenie bezrobocia
- (C) Walka z przestępczością
- (D) Ułożenie stosunków Polski z sąsiadami
- (E) Walka z bałaganem i dezorganizacją życia społecznego
- (F) Przyspieszenie prywatyzacji gospodarki
- (G) Budowa tanich mieszkań
- (H) Trwała ugoda ze związkami zawodowymi
- (I) Poprawa działania służb publicznych (transport, poczta, telefon)
- (J) Zwiększenie produkcji przemysłowej
- (K) Przyciągnięcie do Polski kapitału z Zachodu
- (L) Zwiększenie dotacji dla rolnictwa
- (M) Zbliżenie Polski do Wspólnoty Europejskiej (EWG)
- (N) Rozliczenie komunistycznych prominentów
- (O) Walka z nędzą i ubóstwem
- (P) Odnowa moralna społeczeństwa

E2.1. Proszę teraz powiedzieć, które z tych trzech zadań wydaje się Panu(i) najważniejsze? (*Wpisać poniżej literę odpowiadającą wybranej odpowiedzi*) .....



E2.2. A teraz proszę wskazać trzy zadania, które Pana(i) zdaniem są najmniej istotne, najmniej ważne. (Wpisać litery odpowiadające wybranym odpowiedziom w wykropkowane poniżej miejsca)

.....

E2.3. Proszę jeszcze tylko wskazać, spośród tych trzech, zadanie najmniej ważne. (Wpisać literę odpowiadającą wybranej odpowiedzi w wykropkowane miejsce) .....

E3. Teraz odczytam Panu(i) następane stwierdzenia. Proszę powiedzieć, czy zgadza się Pan(i) z nimi?

- (1) Zdecydowanie się zgadzam
- (2) Raczej się zgadzam
- (3) Raczej się nie zgadzam
- (4) Zdecydowanie się nie zgadzam
- (8) Trudno powiedzieć
- (9) Odmowa odpowiedzi

(A)	Prawa należy przestrzegać zawsze, nawet wtedy, kiedy konkretny przepis jest zły	1	2	3	4	8	9
(B)	Cenzura filmów i czasopism jest niezbędna, jeśli chce się utrzymać moralność w społeczeństwie	1	2	3	4	8	9
(C)	Gdyby przyznawanie zasiłków dla bezrobotnych było silniej kontrolowane przez państwo, wielu ludzi nauczyłoby się stać pewniej na własnych nogach	1	2	3	4	8	9
(D)	Istnienie ludzi biednych jest wynikiem niesprawiedliwości społecznej	1	2	3	4	8	9
(E)	Prywatna przedsiębiorczość to najlepszy sposób do poprawy polskiej gospodarki	1	2	3	4	8	9

- (1) Zdecydowanie się zgadzam
- (2) Raczej się zgadzam
- (3) Raczej się nie zgadzam
- (4) Zdecydowanie się nie zgadzam
- (8) Trudno powiedzieć
- (9) Odmowa odpowiedzi

(F)	Strajki bardziej szkodzą, niż pomagają rozwiązać problemy polskiej gospodarki	1	2	3	4	8	9
(G)	Robotnicy nie powinni mieć decydującego wpływu na prowadzenie przedsiębiorstwa, w którym pracują	1	2	3	4	8	9

(H)	Pracownicy potrzebują silnych związków zawodowych, aby bronić swoich interesów	1	2	3	4	8	9
(I)	Zwykli ludzie nie mają dostatecznego wpływu na sprawy w kraju	1	2	3	4	8	9
(J)	Nie jest obowiązkiem rządu zapewnienie pracy każdemu, kto chce pracować	1	2	3	4	8	9
(K)	Im mniej państwo wtrąca się w sprawy gospodarki tym lepiej	1	2	3	4	8	9
(L)	Związki homoseksualne są zawsze złe	1	2	3	4	8	9
(M)	Ludzie powinni mieć prawo do organizowania publicznych wieców przeciwko rządowi	1	2	3	4	8	9
(N)	Nawet jeśli większość pracowników głosuje za strajkiem, nie wolno przeszkadzać tym, którzy w czasie strajku chcą pracować	1	2	3	4	8	9
(O)	Związki zawodowe nie powinny istnieć w najważniejszych służbach publicznych	1	2	3	4	8	9

M1. Płeć respondenta

1. Mężczyzna
2. Kobieta

M2. W którym roku się Pan(i) urodził(a)? ..... roku

M3. Teraz chciał(a)bym zapytać się Pana(i) o to, czy w wieku 14 lat mieszkał(a) Pan(i) na wsi, czy w mieście?

1. Na wsi
2. W mieście
3. Odmowa odpowiedzi

M4. Interesuje nas, co robił Pana(i) ojciec (opiekun), gdy miał(a) Pan(i) około 14 lat? Jak się nazywał jego zawód lub zajęcie?

*(Jeśli nie pracował lub nie żył, to zapytać o ostatnią z wcześniej wykonywanych prac. Pominąć okres wojny i pobyt w obozie, więzieniu).*

M5. Na jakim stanowisku pracował (co w pracy robił?)

M6. Jakie wykształcenie uzyskał Pana(i) ojciec (opiekun)?

1. Niepełne podstawowe
2. Podstawowe
3. Zasadnicze zawodowe
4. Niepełne średnie
5. Średnie ogólnokształcące
6. Średnie zawodowe
7. Pomaturalne



8. Nieukończone studia wyższe
9. Ukończone studia wyższe
10. Nie wie
11. Odmowa odpowiedzi

M7. A jaką pracę wykonywała Pana(i) matka (opiekunka), gdy miał(a) Pan(i) około 14 lat? Jak się nazywał jej zawód, zajęcie?  
(*Jeśli nie pracowała lub nie żyła, to zapytać o ostatnią z wcześniej wykonywanych prac. Pominąć okres wojny i pobyt w obozie, więzieniu.*)

M8. Na jakim stanowisku pracowała (co w pracy robiła)?

M9. Jakie wykształcenie uzyskała Pana(i) matka (opiekunka)?

1. Niepełne podstawowe
2. Podstawowe
3. Zasadnicze zawodowe
4. Niepełne średnie
5. Średnie ogólnokształcące
6. Średnie zawodowe
7. Pomaturalne
8. Nieukończone studia wyższe
9. Ukończone studia wyższe
10. Nie wie
11. Odmowa odpowiedzi

M10. Proszę dokładnie zapoznać się z tą kartą (*Wręczyć kartę O*). Interesuje mnie, czy obecnie pracuje Pan(i), uczy się w szkole lub na studiach, zajmuje się Pan(i) prowadzeniem domu, czy też robi Pan(i) coś innego? Proszę powiedzieć, które z wymienionych określić dotyczą Pana(i) sytuacji? (*Zaznaczyć wszystkie*)

1. Pracuję w pełnym wymiarze godzin (w tym także osoby prowadzące działalność na własny rachunek) [*przejsć do pytania M12*]
2. Pracuję we własnym gospodarstwie rolnym (lub gospodarstwie żony/męża, ojca) [*przejsć do pytania M20*]
3. Pracuję dorywczo (w tym nieregularne zlecenia) lub w niepełnym wymiarze godzin [*przejsć do pytania M12*]
4. Jestem bezrobotny(a) [*przejsć do pytania M10*]
5. Jestem na emeryturze, rencie [*przejsć do pytania M11*]
6. Uczę się w szkole, studiuję [*przejsć do pytania M11*]
7. Zajmuję się głównie lub wyłącznie domem [*przejsć do pytania M11*]
8. Inna sytuacja – jaka? [*zapisać i przejsć do pytania M11*] .....
9. Odmowa odpowiedzi

(*Jeśli Respondent jest bezrobotny(a)*)

M10A. Czy obecnie poszukuje Pan(i) pracy?

1. Tak – od ilu miesięcy? .....
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

*(Jeśli wyłącznie renta, emerytura, bezrobotny(a), uczy się, prowadzi dom lub jest w „innej sytuacji”).*

M11. Czy kiedykolwiek pracował(a) Pan(i) bez przerwy rok lub dłużej?

1. Tak
2. Nie *[przejsć do pytania M29]*
3. Odmowa odpowiedzi

*(Jeśli Respondent aktualnie pracuje)*

M12. Ile przeciętnie godzin tygodniowo Pan(i) pracuje?

..... godzin

*(Pytania M13A – M28 zadać wszystkim Respondentom z wyjątkiem tych, którzy na pytanie M11 odpowiedzieli „Nie”. Jeżeli Respondent nie pracuje, pytać o jego ostatnią pracę. Stosować odpowiedni czas terażniejszy lub przeszły).*

M13A. Proszę podać pełną nazwę Pana(i) głównego zajęcia lub zawodu.

M13B. Co Pan(i) w tej pracy robi /robił(a)? Jakie są /były/ Pana(i) główne obowiązki?

M13C. A jak się nazywa /nazywało/ Pana(i) stanowisko robocze?

M13D. Jak się nazywa /nazywał/ Pana(i) zakład pracy? Co robi /robił/ (produkuje, jakie usługi świadczy)?  
*(Wręczyć kartę P)*

M14. Jaka jest/była forma własności tego zakładu pracy? Proszę zapoznać się z możliwościami przedstawionymi na tej karcie i wybrać jedną odpowiedź.

1. Zakład państwowy *[przejsć do pytania M16]*
2. Zakład komunalny *[przejsć do pytania M16]*
3. Spółdzielnia *[przejsć do pytania M16]*
4. Spółka z udziałem kapitału zagranicznego
5. Filia lub przedstawicielstwo zagraniczne
6. Spółka akcyjna *[przejsć do pytania M16]*
7. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
8. Organizacja społeczna, partia polityczna *[przejsć do pytania M16]*
9. Fundacja *[przejsć do pytania M16]*



10. Indywidualne gospodarstwo rolne
11. Indywidualna działalność gospodarcza
12. Spółka cywilna
13. Inna (zapisać jaka?) .....
14. Nie wie
15. Odmowa odpowiedzi

- M15. Czy jest /był(a)/ Pan(i) właścicielem tego zakładu, czy też pracownikiem najemnym?
1. Właścicielem/współwłaścicielem
  2. Pracownikiem najemnym
  3. Inne (zapisać jakie?) .....
  4. Odmowa odpowiedzi

- M16. Ile osób pracuje w tym zakładzie (firmie) nie licząc Pana(i)? Jeśli jest to przedsiębiorstwo wielozakładowe, to prosimy podać liczbę pracowników w tym zakładzie (oddziale), w którym Pan(i) pracuje.

..... osób

- N17. Czy do obowiązków związanych z Pana(i) pracą należy /należało/ nadzorowanie innych pracowników lub zlecenie innym pracownikom prac do wykonania?
1. Tak
  2. Nie
  3. Odmowa odpowiedzi

- M18. Czy którakolwiek z podległych Panu(i) osób ma (miała) swoich podwładnych?
1. Tak
  2. Nie
  3. Odmowa odpowiedzi

- M19. Ile osób Panu(i) podlega? (*Licząc wszystkie szczeble pośrednie i bezpośrednie*)

..... osób

- M20. Mniej więcej przez ile lat pracował(a) Pan(i) zarobkowo od chwili ukończenia przez Pana(i) 14 lat?

..... lat

(Pytania od M21 do M28 zadajemy tylko osobom obecnie pracującym)

M21. Ile wynoszą Pana(i) obecne dochody z pracy włączając w to wszystkie źródła dochodów z pracy (a więc oprócz pracy głównej, również prace dodatkowe, dorywcze, ewentualne premie, nagrody, dodatki rodzinne itp.). Proszę obliczyć średnią z ostatnich trzech miesięcy.  
 Kwota łączna ..... mln zł miesięcznie  
 lub ..... mln zł rocznie

M22. Czy jest Pan(i) zadowolony(a) ze swojej pracy pod względem:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odmowa odpowiedzi
1. Zarobków (dla rolników): dochodów	1	2	3	4	5	6
2. Poważania, jakie daje jej wykonywanie	1	2	3	4	5	6
3. Stanowiska	1	2	3	4	5	6
4. Pewności pracy	1	2	3	4	5	6
5. Satysfakcji, zadowolenia, jakie daje jej wykonywanie	1	2	3	4	5	6
6. Szans na przyszłość	1	2	3	4	5	6
7. Stosunków międzyludzkich	1	2	3	4	5	6

M23. Czy liczy się Pan(i) z możliwością utraty pracy (bankructwa Pana(i) firmy, gospodarstwa) w ciągu najbliższego roku?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Trudno powiedzieć
6. Odmowa odpowiedzi

M24. Dlaczego tak Pan(i) sądzi?

M25. Jak Pan(i) sądzi, czy w razie utraty aktualnej pracy (bankructwa Pana(i) firmy, gospodarstwa) byłoby Panu(i) łatwo, czy też raczej trudno znaleźć inną pracę?

1. Zdecydowanie łatwo
2. Raczej łatwo
3. Raczej trudno
4. Zdecydowanie trudno
5. Trudno powiedzieć
6. Odmowa odpowiedzi



- M26. Czy zastanawiał(a) się Pan(i) ostatnio nad zmianą pracy?
1. Zdecydowanie tak
  2. Raczej tak
  3. Raczej nie [*przejsć do pytania M28*]
  4. Zdecydowanie nie [*przejsć do pytania M28*]
  5. Trudno powiedzieć
  6. Odmowa odpowiedzi
- M27. Czy zrobił(a) Pan(i) coś konkretnego w tym kierunku?
1. Tak
  2. Nie
  3. Odmowa odpowiedzi
- M28. A czy zastanawiał(a) się Pan(i) ostatnio nad zmianą zawodu, przekwalifikowaniem się?
1. Zdecydowanie tak
  2. Raczej tak
  3. Raczej nie
  4. Zdecydowanie nie
  5. Trudno powiedzieć
  6. Odmowa odpowiedzi
- (*Pytania M29 – M34 zadajemy tylko tym Respondentom, którzy pozostają w związku małżeńskim lub konkubinacie – odpowiedź 1 w pyt. A6, s. 3. Pozostali przechodzą do pytania M35. Wręczyć kartę R*)
- M29. Chciał(a)bym teraz zapytać o kilka spraw dotyczących Pana(i) żony/męża. Proszę zapoznać się uważnie z tą kartą. Czy obecnie Pana(i) żona/mąż pracuje, uczy się w szkole lub studiuje, zajmuje się prowadzeniem domu, czy też robi coś innego? Proszę powiedzieć, które z określić na tej karcie dotyczą sytuacji, w której znajduje się Pana(i) żona/mąż.
- (*Zaznaczyć wszystkie*)
1. Pracuje w pełnym wymiarze godzin (również osoby prowadzące działalność na własny rachunek) [*przejsć do pytania M32*]
  2. Pracuje we własnym gospodarstwie rolnym (lub gospodarstwie żony/męża) [*przejsć do pytania M34*]
  3. Pracuje w niepełnym wymiarze godzin (w tym nieregularne zlecenia) [*przejsć do pytania M32*]
  4. Jest bezrobotny(a) [*przejsć do pytania M30*]
  5. Nie pracuje – jest na emeryturze, rencie [*przejsć do pytania M31*]
  6. Nie pracuje – uczy się w szkole, studiuje [*przejsć do pytania M31*]
  7. Zajmuje się głównie lub wyłącznie domem [*przejsć do pytania M31*]
  8. Inna sytuacja – jaka? [*zapisać i przejsć do pytania M31*] .....
  9. Odmowa odpowiedzi.
- (*Jeśli żona/mąż Respondenta jest bezrobotny(a)*)

- M30. Czy obecnie Pana(i) żona/mąż poszukuje pracy?  
 1. Tak – od ilu miesięcy? .....
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi  
*(Jeśli wyłącznie renta, emerytura, bezrobotny(a), uczy się, prowadzi dom lub jest w „innej sytuacji”)*
- M31. Czy kiedykolwiek Pana(i) żona/mąż pracował(a) bez przerwy rok lub dłużej?  
 1. Tak *[przejsć do pytania M33A]*
2. Nie *[przejsć do pytania M34]*
3. Nie wie *[przejsć do pytania M34]*
4. Odmowa odpowiedzi  
*(Jeśli współmałżonek aktualnie pracuje)*
- M32. Ile przeciętnie godzin tygodniowo pracuje Pana(i) żona/mąż?  
 ..... godzin  
*(Jeżeli żona/mąż Respondenta obecnie nie pracuje, należy zapytać o jej/jego ostatnią pracę, stosując odpowiednio czas przeszły)*
- M33A. Proszę podać pełną nazwę głównego zawodu (zajęcia), które wykonuje /wykonywał(a)/ Pana(i) żona/mąż.
- M33B. Co konkretnie robi/robił(a)?
- M33C. Jakie stanowisko zajmuje/zajmował(a)?
- M34. Jakie wykształcenie uzyskał(a) Pana(i) żona/mąż?  
 1. Niepełne podstawowe
2. Podstawowe
3. Zasadnicze zawodowe
4. Niepełne średnie
5. Średnie ogólnokształcące
6. Średnie zawodowe
7. Pomaturalne
8. Nieukończone studia wyższe
9. Ukończone studia wyższe
10. Nie wie
11. Odmowa odpowiedzi
- M35. Jakie wykształcenie uzyskał(a) Pan(i) do chwili obecnej?  
 1. Niepełne podstawowe
2. Podstawowe
3. Zasadnicze zawodowe



4. Niepełne średnie
5. Średnie ogólnokształcące
6. Średnie zawodowe
7. Pomaturalne
8. Nieukończone studia wyższe
9. Ukończone studia wyższe
10. Odmowa odpowiedzi

M36. Ile wynosi łączny dochód Pana(i) i wszystkich osób z Pana(i) gospodarstwa domowego, włączając w to wszystkie źródła dochodów. Proszę uwzględnić dochody z pracy oraz wszystkie inne dochody, takie jak renty, emerytury, stypendia, dodatki, alimenty, zasiłki, dochody z wynajmu lub dzierżawy itp. i obliczyć średnią z ostatnich 3 miesięcy.

Kwota łączna ..... mln zł miesięcznie

lub ..... mln zł rocznie

M37. Od ilu osób pochodzą te wszystkie dochody?

Liczba osób: .....

(*Wręczyć kartę S*)

M38. Proszę powiedzieć, które z określeń na tej karcie najlepiej charakteryzuje Pana(i) obecną sytuację mieszkaniową?

1. Dom, w którym mieszkam, jest moją własnością (współmałżonka)
2. Mieszkanie to jest moją własnością (współmałżonka)
3. Jest to mieszkanie spółdzielcze lokatorskie
4. Jest to mieszkanie kwaterunkowe
5. Jest to mieszkanie służbowe
6. Mieszkam u rodziców, dzieci lub innych krewnych
7. Jest to mieszkanie wynajęte od kogoś
8. Inna sytuacja (opisać) .....
9. Odmowa

M39. Czy Pan(i) lub współmałżonek ma samochód?

1. Tak – jaka jest jego marka i rok produkcji? .....

2. Nie

3. Odmowa odpowiedzi

M40. Czy w ciągu ostatnich 3 miesięcy miał(a) Pan(i) jakieś poważniejsze wydatki np. zakup jakiegoś sprzętu do domu, inwestycje, wydatki na leczenie, naprawy, wypoczynek lub tym podobne?

1. Tak

2. Nie [*przejsć do pytania M43*]

3. Odmowa odpowiedzi

M41. Na co ten wydatek (te wydatki) był(y) przeznaczony?

M42. Jaka była jego wysokość (ich łączna wysokość)?

..... zł

M43. Czy należy Pan(i) do związku zawodowego?

1. Tak
2. Nie [przejsć do pytania M45]
3. Odmowa odpowiedzi

M44. Do jakiego?

1. „Solidarność”
2. OPZZ
3. Inne (wpisać nazwę) .....
4. Odmowa odpowiedzi

M45. Chciał(a)bym spytać o stan Pana(i) zdrowia. Czy obecnie ma Pan(i) większą, mniejszą, czy też taką samą jak dawniej skłonność do:  
(za każdym razem pytać czy: mniejszą, większą, bez zmian)

	Mniejszą	Większą	Bez zmian	Odmowa odpowiedzi
1. Bólu głowy	1	2	3	4
2. Zmęczenia, osłabienia	1	2	3	4
3. Zdenerwowania	1	2	3	4
4. Przeziębien	1	2	3	4
5. Kłopotów ze snem	1	2	3	4
6. Drażliwości, irytacji bez wyraźnego powodu	1	2	3	4
7. Dolegliwości trawiennych	1	2	3	4
8. Zniechęcenia, apatii	1	2	3	4

M46. Czy w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy przebywał(a) Pan(i) na leczeniu w szpitalu? (*W przypadku kobiet nie dotyczy pobytu w szpitalu w związku z porodem*)

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

M47. Czy w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy był(a) Pan(i) przez miesiąc lub dłużej chory(a) na tyle ciężko, że nie mógł (mogła) Pan(i) pracować lub wykonywać codziennych obowiązków?



1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

M48. (Dotyczy wyłącznie żonatych/zamężnych i pozostających w konkubinacie – por. pyt. A6)

Czy pojawiają się między Panem(ią) a Pana(i) współmałżonkiem konflikty na tle kwestii: (Za każdym razem pytać, czy: *bardzo często, dość często, od czasu do czasu, bardzo rzadko lub nigdy*)

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć	Odnowa odpowiedzi
1. Materialnych	1	2	3	4	5	i
2. Związanych z wychowaniem dzieci	1	2	3	4	5	i
3. Podziału obowiązków domowych	1	2	3	4	5	i
4. Uczuciowych (np. zazdrość)	1	2	3	4	5	i
5. Związanych ze stosunkami do krewnych (teściów, rodzeństwa itp.)	1	2	3	4	5	i

M49. Czy uważa się Pan(i) za osobę wierzącą?

1. Tak
2. Nie (koniec wywiadu)
3. Odmowa odpowiedzi

M50. Jeśli tak, jakiego jest Pan(i) wyznania?

1. Rzymskokatolickiego
2. Innego (koniec wywiadu)

M51. Jak często chodzi Pan(i) do spowiedzi?

1. Częściej niż raz w miesiącu
2. Raz w miesiącu
3. Przed ważniejszymi świętami
3. Przed Wielkanocą
4. Rzadziej niż raz w roku
5. Nie pamiętam, kiedy ostatni raz był(a)m
6. Wcale nie chodzę
7. Odmowa odpowiedzi

M52. Jak często chodzi Pan(i) na msze lub nabożeństwa?

1. Kilka razy w tygodniu
2. Co tydzień
3. Mniej więcej raz w miesiącu
4. Tylko w ważniejsze święta: Boże Narodzenie, Wielkanoc

5. Raz w roku
6. Rzadziej
7. Praktycznie nigdy
8. Odmowa odpowiedzi

Dziękuję Panu(i) bardzo za rozmowę i udzielenie odpowiedzi na pytania ankiety. Ponieważ była ona dość długa i zawierała wiele szczegółowych pytań, pozwoli Pan(i), że jeszcze raz przejrzę formularz, czy nie pominąłem (pominęłam) jakiegoś pytania.

Sprawdzić kompletność wypełnienia ankiety.

Proszę Pana(i), moja praca tak jak każda inna, jest sprawdzana i kontrolowana. Chodzi o to, aby publikowane wyniki były prawdziwe i trafnie odzwierciedlały opinie badanych osób. Dlatego też chciał(a)bym Pana(ią) prosić o podanie swojego imienia, nazwiska i numeru telefonu, aby można było skontaktować się z Panem(ią) listownie, telefonicznie lub osobiście i sprawdzić, czy swoje zadanie wykonał(a)m zgodnie z wymogami badań naukowych. Czy zgadza się Pan(i), abym zapisał(a) Pana(i) imię, nazwisko i numer telefonu na osobnym formularzu?

Tak ..... [*Dane Respondenta zapisać na Karcie adresowej*]

Nie ..... [*Odmowę zanotować w Karcie adresowej*]

#### ANKIETA DLA ANKIETERA

1. Data przeprowadzenia rozmowy .....
2. Godzina rozpoczęcia i zakończenia rozmowy .....
3. Czy rozmowa odbyła się:
  - 1) bez udziału osoby lub osób trzecich
  - 2) z udziałem osoby lub osób trzecich, ale bez ingerencji w odpowiedzi respondenta
  - 3) z udziałem osoby lub osób trzecich i z ingerencją w odpowiedzi respondenta?

Oświadczam, że wywiad z respondentem wylosowanym pod wskazanym adresem przeprowadziłem(a)m osobiście.

.....  
(Imię i nazwisko ankietera)

.....  
(podpis ankietera)





**Instytut Filozofii i Socjologii**  
**Polskiej Akademii Nauk**  
**BIBLIOTEKA**  
ul. Krakowskie Przedmieście 3, 00-047 Warszawa  
tel. 55-23-704, 55-23-708

Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN  
00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72, tel. 6572-897  
Wydanie I. Obj. 17 ark. wyd., 17 ark. druk.

Druk: Pracownia Wydawnicza Andrzej Zabrowarny





Połączone Biblioteki WFIS UW, IFIS PAN i PTF

**W.7080**



3100708000000